

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Process Mining



Bastian Nominacher ist Mitgründer und Geschäftsführer bei Celonis in München. Mit der Celonis-Process-Mining-Technologie können SAP-Bestandskunden den Datenschatz heben, der in ihren ERP-Systemen liegt. Damit existiert erstmalig für SAP-Anwender die Gelegenheit, ihre Prozesse zu analysieren und damit effizienter und transparent zu machen. Das Ende der Black Box ERP bringt Agilität und die Chance auf eine digitale Transformation. Ab Seite 54

**Indirekte Nutzung:
Teilerfolg in Sicht**

Seite 14

**Neue ESM-Kolumne:
IT-Servicierung ahoi**

Seite 84

**Hadoop & Co.
ausprobieren**

Seite 90

GLOBAL ROADSHOW



GEAR UP FOR TRANSFORMING TO S/4HANA



Auf unserer globalen Roadshow zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre IT auf den neusten Stand bringen und Ihren individuellen Fahrplan entwickeln. Sind Sie und Ihre SAP Landschaft bereit für den nächsten Halt? GEAR UP!

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme an den Transformation Days 2017!

Chicago, New Jersey, Dallas,
München, Frankfurt, Köln, Wien,
Zürich, London, Singapur, Kuala
Lumpur, Shanghai, Peking.



14. März 2017 in München
The Charles Hotel

21. März 2017 in Frankfurt
Villa Kennedy

06. April 2017 in Wien
25hours Hotel

04. Mai 2017 in Zürich
Kameha Grand Zürich

08. Mai 2017 in Köln
bauwerk köln

SAP erzwingt den Erfolg mit Cloud Computing durch einen hohen Preis



Großer Sprung nach vorn

Hasso Plattner hat es in Kalifornien bei Apple, Google, Amazon und Salesforce gesehen: Cloud Computing ist die Zukunft! Nun ist seine Angst, dass SAP in ein paar Jahren nicht mehr existiert, wenn nicht auch Bill McDermott und Luka Mucic den ERP-Konzern Richtung „Wolke“ treiben.

Der amerikanische Journalist Lincoln Steffens (1866 bis 1936) bereiste zwischen 1919 und 1921 die damalige Sowjetunion und berichtete euphorisch vom Marxismus-Leninismus: „I have seen the future and it works.“ Ist es Hasso Plattner ähnlich ergangen, als er durch das Silicon Valley streifte und all die Prachtbauten von Apple, Facebook und Google sah? Sind diese cloudbasierten Geschäftsmodelle für Plattner die Zukunft? Die Kolchosen – die landwirtschaftlichen Großbetriebe der Sowjetunion – waren für Lincoln Steffens das gesegnet Land und die glorreiche Zukunft. Die historische Entwicklung zeigt etwas anderes: Es gilt zwischen technischer Machbarkeit, Modetrends und Nachhaltigkeit zu unterscheiden. SAP hat interessante Cloud-Lösungen, aber nicht alles, was technisch machbar ist, ist auch wirtschaftlich sinnvoll. Momentan zahlt SAP einen extrem hohen Preis, um den Modetrend Cloud Computing auszuleben – es werden neue Megatrends kommen und bei fehlender Strategie beginnt dann wieder eine neue Diskussion.

SAP wird mit Cloud Computing scheitern, weil andere IT-Unternehmen naturgemäß schneller, agiler, schlanker oder größer sind – achten Sie auf den Skaleneffekt! Das heißt aber nicht, dass SAP-Software nicht geeignet für das Cloud Computing ist. Es gibt erfolgreiche Installationen von ERP/ECC 6.0 Business Suite 7 bei zahlreichen Cloud-Anbietern. Nur in die Hana Enterprise Cloud will kaum jemand. Die Anstrengungen und Investitionen, die SAP seit Jahren unternimmt, bringen nur wenig zurück. SAP hat sich mit Google, Amazon und Microsoft auf einen Vergleich und Wettkampf eingelassen, der aufgrund der Größenverhältnisse nur zuungunsten von SAP ausgehen kann – und am anderen Ende der Cloud-Skala droht nun weitere Gefahr: Siemens, Bosch, Atos und andere bauen spezialisierte Industrie-Clouds für IoT und M2M. Diese Industrie-4.0-Clouds werden keine Preisschlacht mit dem Cloud-Angebot von SAP beginnen. Sie sind aber spezialisierter als HEC und HCP und damit wahrscheinlich besser für die digitale Transformation geeignet. SAP sollte das wissen, denn mit Hybris hat man ein ähnlich hoch spezialisiertes Produkt im Angebot – und man ist damit erfolgreich. Ariba, Concur und SuccessFactors befriedigen das quantitative Cloud-Wachstum von SAP. Man zahlt dafür aber einen verrückt hohen Preis.

SAP scheint blind zu sein: Aber mit einem großen Sprung nach vorn will man bis 2020 nicht nur das Cloud Computing etablieren, sondern bis 2025 auch S/4 und Hana. „Großer Sprung nach vorn“ war der Name für eine von Mao Zedong initiierte, von 1958 bis 1961 laufende Kampagne. Mithilfe dieser Kampagne sollten die drei großen Unterschiede Land und Stadt, Kopf und Hand sowie Industrie und Landwirtschaft eingeebnet, der Rückstand zu den westlichen Industrieländern aufgeholt werden. Das SAP-Vorhaben erscheint ähnlich: Es gilt die Unterschiede zwischen on-premise und on-demand, zwischen Lizenz und Subskription sowie zwischen Software-Modulen (inkl. Versionswechsel) und App-Entwicklung (Continuous Improvement) aufzuheben. Die Zukunft reduziert sich aus Sicht von SAP auf Hana, S/4 und Cloud Computing – nicht viel, wenn man die Heterogenität der globalen SAP-Community und die divergierenden Wünsche der SAP-Bestandskunden kennt. Zweimal scheiterte das Vorhaben der Vereinheitlichung und Gleichschaltung, einmal in den Kolchosen der Sowjetunion und einmal beim Großen Sprung nach vorn bei Mao Zedong. 1961 wurde in China die Kampagne nach ihrem offensichtlichen Scheitern abgebrochen.

Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Digitale Transformation »Ready-to-Run«

Beste und umfassendste EDI/B2B/API-Lösung für SAP®-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen.

- Internationales E-Invoicing**
Z. B. mit ZUGFeRD
- OmniChannel-to-Cash**
Effiziente Auftragsbearbeitung
- Workflow Engine in SAP**
Schnell, flexibel und smart
- MobileApp (Fiori)**
Auch als Offline Client für SAP-Anwender
- Console in SAP**
Mehr Transparenz über die Belege

Mehr Informationen unter seeburger.de/loesungen-fuer-sap-anwender



Hausmitteilung: Schon wieder Bildungsarbeit

Zum vergangenen Jahreswechsel kam aus den USA die Meldung, dass Journalistenschulen und gemeinnützige Einrichtungen für Kommunikation und Journalismus ein erhöhtes Spendenaufkommen registrieren – interessant an dieser Meldung war der Umstand, dass es sich überwiegend um sehr viele Kleinspenden handelte und nicht, wie in der Vergangenheit, um wenige Großspenden von altruistischen Millionären. In gewissen gesellschaftlichen Bereichen dürften demnach faktenbasierte Information, Wissen und Bildungsarbeit einen hohen Stellenwert haben.

Wir kennen diesen Effekt – die Nachfrage nach Information und Bildungsarbeit – seit vielen Jahren aus der SAP-Community. Vor wenigen Wochen hat der Anwenderverein DSAG diese Grundstimmung wieder einmal bestätigt: Die verhaltene Annahme und die niedrige Adoptionsrate von SAP-Innovationen sind auch der fehlenden Kommunikation und Bildungsarbeit aus Walldorf geschuldet. Es mangelt schlicht an Wissen über Hana und S/4. Für viele SAP-Bestandskunden sind die neuen SAP-Produkte ein Buch mit sieben Siegeln. DSAG e. V. bemüht sich intensiv, das Wissensdefizit zu lindern. Ebenso versucht das E-3 Magazin mit kontinuierlicher Berichterstattung parallel zu den singulären Veranstaltungen und Workshops den Informationsstrom nicht versiegen zu lassen. Unterstützt werden wir von zahlreichen Bestandskunden, Partnern und Analysten – nur SAP verharret in Untätigkeit. Es gibt keine Briefings für uns in Barcelona (TechEd) oder Orlando (Sapphire). Freie Journalisten werden weitgehend ignoriert, wenn es einmal darum geht, einen Text für Hana oder S/4 zu schreiben.

Es wäre aber falsch anzunehmen, dass SAP keine „Bildungsarbeit“ macht. Anfang Februar fand an der New York Stock Exchange ein Briefing für Finanzanalysten statt. Eröffnet wurde die Vortragsserie durch SAP-Chef Bill McDermott, es folgte nicht (!) Finanzvorstand Luka Mucic, sondern Technikvorstand Bernd Leukert. Was haben die Finanzanalysten hinsichtlich Machine/Deep Learning, IoT, Fiori und HCP verstanden? SAP darf stolz auf die eigenen Innovationen sein, aber Bildungsarbeit, Aufklärung, Distribution von Wissen und Information – das ist etwas anderes.

SAP-Partner, Analysten und altruistische Millionäre haben die Funktion und den Wert von Journalismus, Wissensvermittlung und Bildungsarbeit verstanden. SAP selbst scheint noch in einem Steinzeitkonzept von Pressearbeit zu verharren: Der Konzern definiert, wer was wann wissen darf. Als Pressemitteilungen noch per Faxgerät an die Redaktionen verschickt wurden, hat dieses System hinreichend funktioniert. Nun gibt es aber E-Mail, Twitter, Videostreaming, Facebook, Bloggen – dieser bedient sich SAP, aber nicht partnerschaftlich. Die Angst, Kontrolle abgeben zu müssen, Ansichten nicht diktieren, sondern lediglich diskutieren zu können, hat offensichtlich große Verunsicherung bewirkt. Das Ergebnis sind Abschottung und Kommunikationsstillstand: Man baut ein TV-Netz mit eigenen Moderatoren auf, bevor man sich mit der freien Presse auseinandersetzt. Man bedient mit den eigenen Ressourcen die Social-Media-Kanäle, bevor man mit Journalisten ambivalent die Themen diskutiert. Hat SAP Angst vor der medialen Wirklichkeit? Vor dem freien Kommunikationsfluss in der SAP-Community? (pmf)

E-3 Impressum

Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färninger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-21 & +49(0)160/47851-21

Abonnement-Service:
www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD) Print:
Robert Korec
Tel.: +49(0)89/210284-20
robert.korec@b4bmedia.net

Chef vom Dienst (CvD) Online:
Peter Mavrakis
Tel.: +49(0)89/210284-10
peter.mavrakis@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:
Eduard Pfeffer
Tel.: +49(0)89/210284-27
eduard.pfeffer@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:
Florian Frauenschuh, florian.frauenschuh@b4bmedia.net, Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Mattias Feldner, mattias@feldner.cc

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2017: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 12 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG, 80335 München, Dachauer Str. 17

Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24

Vorstand des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färninger, pmf@b4bmedia.net

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31

Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

Druckauflage & Verbreitung:
35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2017 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



B4Bmedia.net AG



Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smartphone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigen-sujets 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.



E-3 Coverstory: Process Mining

Mit der Process-Mining-Technologie von Celonis können SAP-Bestandskunden den Datenschatz heben, der in ihren ERP-Systemen liegt. Damit existiert erstmalig für SAP-Anwender die Gelegenheit, ihre Prozesse zu analysieren und damit effizienter und transparent zu machen.

■ ■ ■ Ab Seite 54



Schaufenster einer Hightech-Branche:
15 Jahre LogiMat – die dynamische Entwicklung der Intralogistik als lebendige Geschichte. ■ ■ ■ Ab Seite 28

Dagmar Schimansky-Geier, 1a Zukunft



Fingerabdruck für die Sprache: Was die Sprache über Bewerber im SAP-Umfeld verrät. ■ ■ ■ Seite 48

Robert Schmeling, Cpro Conlog



Lagerveränderung: Was wird aus den Lagerverwaltungssystemen EWM und WM unter S/4? ■ ■ ■ Seite 70

Denny Schreber, cbs



Digitales App-Ökosystem: So verändern mobile Technologien die IT-Landschaft im S/4-Umfeld. ■ ■ ■ Seite 86

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Großer Sprung nach vorn
- 04 Hausmitteilung: Schon wieder Bildungsarbeit
- 12 Das aktuelle Stichwort: Fiori und UI5 – über Umwege in die mobile Welt
- 14 Lizizenzen: SAP stoppt Vertrieb der Lizizenzen für NetWeaver Foundation for Third Party Applications
- 16 no/name: Chaos-Tage in Walldorf
- 22 IA4SP: Land der Freiheit
- 24 Buchtipps: Geschäftsberichte
- 27 www.E3date.info
- 31 E-Commerce: Spiel mir das Lied vom CMO
- 36 Lünendonk: Hausaufgaben nicht gemacht: Stammdatenqualität und IT-Reifegrad in deutschen Unternehmen sehr schlecht!
- 68 B2B2C: Es muss nicht immer Ariba sein
- 74 Industrie 4.0: Machine Learning: Chancen für den Maschinenbau
- 78 IT-Security: Secure Hana
- 84 Enterprise Service Management: IT-Servicierung ahoi!
- 96 Open Source: OpenStack: Raus aus den Kinderschuhen, rein ins große Unternehmen
- 98 Linux-Kommentar: Suse mit Linux, OpenStack und Cloud Foundry
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte: Furcht und Zittern
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Digitale Plattform, was?
- 15 Mittelstands-Hana
- 17 Mobile First, Security Second?
- 18 **DSAG-Technologietage 2017:** Society 5.0
- 28 **LogiMat 2017:** Schaufenster einer Hightech-Branche
- 30 ERP der nächsten Generation
- 32 Insider-Handel
- 34 Barcode-Druck und Hochverfügbarkeit
- 35 Vernetzte Beschaffung
- 38 Business Suite oder S/4?
- 39 SAP fördert 3D-Druck
- 40 Community Short Facts

PERSONAL

- 46 Menschen im März 2017
- 48 Fingerabdruck für die Sprache
- 50 Kein reines IT- oder HR-Projekt
- 51 Veraltet und unsocial
- 52 SAP-Beratung: Herausforderungen für Anwender, Berater und Arbeitgeber

COVERSTORY

- 54 Process Mining
- 57 Röntgengerät für Unternehmen
- 58 Anfangen – gern, aber wie?
- 59 Von Big Data zu Smart Data
- 60 Ineffizienten Prozessen auf der Spur

WIRTSCHAFT

- 62 Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften
- 64 Cpro mit zwei neuen Töchtern
- 64 EDI-Markt
- 64 Aus WMD Vertrieb wird WMD Group
- 65 SAP hebt Ziele für 2020

MANAGEMENT

- 66 Heute bestellt – morgen geliefert
- 70 Lagerveränderung
- 72 Motor für den digitalen Einkauf
- 75 Klein starten – groß rauskommen
- 76 Digitaler Beschleunigungsfaktor
- 80 Überbringer transparenter Nachrichten
- 82 Indirekte Nutzung im SAP-Ecosystem
- 85 Mobile Diagnose vor Ort

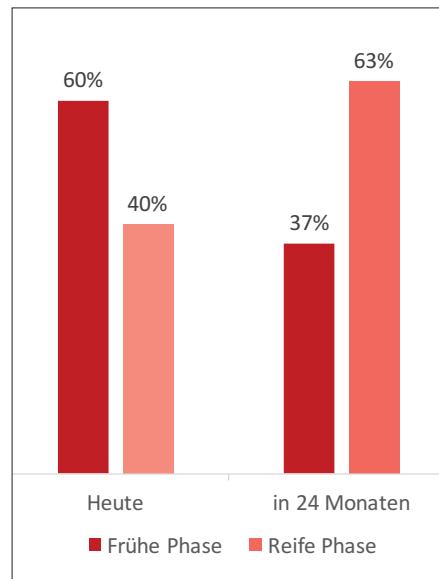
INFRASTRUKTUR

- 86 Digitales App-Ökosystem im Unternehmen
- 88 Intelligenter Messstellenbetrieb
- 90 Hadoop & Co.: Ausprobieren erwünscht
- 92 S/4 braucht Zeit und Argumente
- 94 Planungslücken überbrücken

Cloud Disruption in Deutschland

Der Einsatz von Cloud Computing schreitet mit großen Schritten in Unternehmen aller Größenklassen und Branchen in Deutschland voran. Das gilt nicht nur für große Firmen. Auch der Mittelstand legt seine Bedenken mehr und mehr beiseite. IDC erwartet eine rasche Ausweitung der weithin sichtbaren Cloud-Initiativen. 60 Prozent der befragten Unternehmen befinden sich derzeit noch in einer frühen Phase. Sie beschäftigen sich mit Pilotprojekten, treiben in einzelnen Fachbereichen individuelle Initiativen voran oder haben noch keine Cloud-Strategie definiert. Diese Situation wird sich in den kommenden 24 Monaten signifikant wandeln. Dann werden knapp zwei Drittel der Unternehmen Cloud Computing umfassend in ihren Unternehmen einsetzen, um letztendlich immer stärker auf eine Cloud-First-Strategie hinzuarbeiten. Der Einsatz von Cloud Computing ist somit eine grundlegende Antwort auf die Digitalisierung, die 52 Prozent der Unternehmen als eine zentrale Herausforderung sehen. „Die Trennung zwischen technologiegetriebenen IT-Services auf der einen Seite und Business- und Prozess-Services auf

der anderen Seite tritt für die Fachbereiche immer stärker in den Hintergrund mit ihrer Forderung nach einfach zu konsumierenden Cloud-Services“, erläutert Matthias Zacher, Senior Consultant und Projektleiter bei IDC.



Status der Cloud-Strategie in Unternehmen heute und in 24 Monaten, n = 317.



>> Cloud Computing wird mittelfristig de facto das IT-Architektur-Modell und technologische Framework für die digitale Transformation in allen Unternehmen sein. <<

Matthias Zacher, Senior Consultant und Projektleiter bei IDC.

www.idc.de

So wird Smart Living zum Exportschlager



Für den deutschen Markt prognostiziert der VDE eine Wertschöpfung an Smart-Living-Produkten von über einer Milliarde Euro.

Welche Produkte erfolgversprechend sind und was jetzt getan werden muss, damit Smart-Living-Anwendungen und -Dienste „Made in Germany“ zum Exportschlager werden, zeigt die neue Studie „Smart Living“ des Technologieverbandes VDE. Der VDE empfiehlt, die branchenübergreifende Zusammenarbeit der Unternehmen in Smart-Living-Segmenten zu intensivieren und das Vorgehen von Wirtschaft und Politik in einer „Wirtschaftsinitiative Smart Living“ eng zu verzähnen. Bei intelligenten Komponenten und Geräten sind deutsche Unternehmen weltweit führend. Bei Anwendungen und Diensten hapert es

noch. Hier haben US-amerikanische Unternehmen wie Google, Apple, Amazon derzeit die Nase vorn. „Was uns im internationalen Wettstreit nach vorn bringt, ist die intelligente Vernetzung über Systemgrenzen und -ebenen hinaus. Die deutsche Industrie muss es schaffen, neue Services und Geschäftsmodelle gemeinsam zu entwickeln und mit internationaler Strahlkraft zu etablieren. Wir sollten aus den Erfahrungen, die wir im Bereich Mobilfunk vor zehn Jahren gemacht haben, lernen und den Dienstleistungssektor nicht anderen überlassen“, warnt VDE-CEO Ansgar Hinz.

www.vde.com

HR Campus gewinnt SAP MEE Partner Excellence Award 2017

Bereits zum zweiten Mal zeichnet SAP das Schweizer Beratungsunternehmen HR Campus mit dem Partner Excellence Award aus, dieses Jahr in der Kategorie SAP Human Capital Management.

www.hr-campus.ch

„Der Preis bedeutet uns viel, zumal wir zu den kleinen Fischen gehören“, äußert sich Marek Dutkiewicz, CEO von HR Campus, im Bild links neben Rinse Tamsma, SVP Global Partner Organisation MEE, SAP.



OPENTEXT™

INNOVATION TOUR

— ENABLING THE DIGITAL WORLD —

MÜNCHEN | 28. MÄRZ 2017

Hotel Hilton Munich Park | Am Tucherpark 7, 80538 München



WIR LADEN SIE HERZLICH EIN!

Besuchen Sie uns auf der Innovation Tour 2017 im Hotel Hilton Munich Park in München und erleben Sie einen Tag voller Innovationen rund um die Digitale Transformation!

Wir werden Ihnen zeigen, wie Sie Kundenbeziehungen, Informationsmanagement, Unternehmensprozesse und Supply Chains erfolgreich digitalisieren und dabei integrierte Big Data Analytics und Visualisierungen aus allen Infomationen bereitstellen.

Sprechen Sie mit unseren Experten und Partnern und tauschen Sie Erfahrungen mit anderen Kunden aus. Gemeinsam gehen wir neue Wege.



JETZT REGISTRIEREN!

www.opentext.de/innovationtour

SAP-Cloud-Lösung der für die Sportbranche

FC-Bayern-Basketballer setzen auf Sports One

Als erste Basketballmannschaft weltweit nutzt der FC Bayern seit Anfang des Jahres Sports One, die erste auf der Hana-Plattform basierende Cloud-Lösung von SAP für die Sportbranche.



Freuen sich über die Partnerschaft: SAP-CTO Bernd Leukert und FC-Bayern-Präsident Uli Hoeneß.

Das FCBB-Trainerteam um Chefcoach Sasa Djordjevic kann dabei auf verschiedene SAP-Sports-One-Anwendungen zugreifen, wie zum Beispiel das „Trainings-Management“, mit dem sich ein optimaler Trainingsplan und -ablauf zusammenstellen lässt. „SAP ist führend in der IT-Branche und wir sind sehr froh, einen solch innovativen Partner an unserer Seite zu haben“, sagte Uli Hoeneß, Präsident des FC Bayern. „Wir können künftig mit vielen neuen Auswertungen und Analysen in den Bereichen Team-Management, Player-Fitness und Trainings-Management arbeiten. Zugleich freuen wir uns, dass wir dank der Partnerschaft mit SAP auch unseren Fans neue Einblicke in unsere Spiele und die Statistiken geben können.“ SAP-CTO Bernd Leukert: „Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit einem so erfolgreichen deutschen Basketballteam wie dem FC Bayern Basketball. Neben unserer Partnerschaft im Bereich Fußball mit dem FC Bayern München unterstützen wir nun auch ihr Basketballteam durch die Analyse von Daten in den Bereichen Training, Spiel, Management und Spielerausbildung. Schnelle, aktionsreiche Sportarten wie Basketball sind ein perfektes Beispiel, um die Vorteile von Datenanalyse im Sportmanagement aufzuzeigen.“

www.sap.com
www.fcb-basketball.de

HPI-Chef kritisiert US-Einreiseverbot

Der wissenschaftliche Direktor des Hasso-Plattner-Instituts (HPI) Prof. Christoph Meinel sieht durch das vom US-amerikanischen Präsidenten verfügte Einreiseverbot Forschungszusammenarbeit in Gefahr.

Betroffen sind von dieser umstrittenen Maßnahme auch Forscher des HPI. So darf eine langjährig in Deutschland forschende Doktorandin nicht in die USA einreisen und an dem jährlichen HPI Stanford Design Thinking Research Workshop teilnehmen. „Wir sind am HPI stolz auf unsere langjährige Zusammenarbeit mit der Stanford University“, so HPI-Institutsdirektor Professor Christoph Meinel. Die Beziehungen seien eng, viele Forschungskollegen stünden im regelmäßigen Austausch. Es sei daher besonders schmerzlich, dass geschätzten Mitgliedern des Forschungsteams jetzt die Einreise in die USA verweigert würde. „Das Einreiseverbot für Bürger aus sieben musli-

mischen Ländern in die USA ist ein großer Schlag gegen internationale Forschungsprogramme und -kooperationen“, so Meinel. Wissenschaft lebe von Weltoffenheit. Unmittelbar von dem Dekret betroffen ist am HPI eine Doktorandin, die seit Jahren enge Kontakte in die USA pflegt und einen einmonatigen Forschungsaufenthalt für Februar 2017 geplant hatte. Trotz eines gültigen Visums wird sie der Einladung der Stanford University nun nicht folgen können. Das Hasso-Plattner-Institut (HPI) und die Stanford University haben über die letzten zehn Jahre ihre Zusammenarbeit immer weiter intensiviert.

<https://hpi.de>



» Das US-Einreiseverbot ist ein großer Schlag gegen internationale Forschungsprogramme und -kooperationen. «

HPI-Institutsdirektor
Professor Christoph Meinel.

Plattners Ort der kritischen Auseinandersetzung

Nach drei Jahren Bauzeit ist in Potsdam das Museum Barberini eröffnet worden. Die Wiedererrichtung des Bürgerpalais war eine Initiative des SAP Mitgründers und Kunstmäzens Hasso Plattner.



Viel Prominenz kam auf Einladung **Hasso Plattners** (3. v. l.) zur Eröffnung des Museums Barberini nach Potsdam. Im Bild v. l. n. r.: SAP-CEO **Bill McDermott**, Oberbürgermeister **Jann Jakobs**, Bundeskanzlerin **Angela Merkel**, Ministerpräsident **Dietmar Woidke**, Microsoft-Gründer **Bill Gates** und HPI-Chef **Christoph Meinel**.



Dorma und Kaba vereint.

IA4SP-Zukunftswerkstatt 2017



>> Wir freuen uns auf einen spannenden Tag mit Ihnen! <<

Frank Bayer, President IA4SP e. V.

www.ia4sp.org

Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist – dieses Zitat von Henry Ford, einem der wohl radikalsten Industrialisierer der Geschichte, erscheint uns heute aktueller denn je. Alle, die Lust auf Fortschritt haben, sollten sich folgenden Termin vormerken: IA4SP-Zukunftswerkstatt 2017 am 18. Mai 2017. An diesem Tag will die IA4SP als Auftakt einer jährlich stattfindenden Veranstaltung zwischen 9.30 und 18.00 Uhr an einem inspirierenden Ort in der Metropolregion Rhein-Neckar herausfinden, welche Chancen sich für uns im SAP-Umfeld aus den aktuellen Entwicklungen ergeben. Dazu will sich die IA4SP und ihre Unternehmen noch besser kennenlernen, gemeinsam erfolgreiche Geschäftsmodelle analysieren, Konsequenzen und Strategien für zukünftige Geschäftsmodelle ableiten und den Grundstein für ertragreiche Partnerschaften legen. Im Anschluss lädt die IA4SP zur gemeinsamen Geburtstagsfeier anlässlich ihres zehnjährigen Bestehens. Erstmals wird auch der IA4SP-Award verliehen.

Ein starker Partner für smarten Zutritt

Ein Zusammenschluss, der verbindet, was zusammengehört. Zwei traditionsreiche Unternehmen, über 150 Jahre Erfahrung und der gemeinsame Anspruch, unseren Kunden zukünftig noch bessere Zutrittslösungen aus einer Hand anzubieten. Die vertrauensvolle Partnerschaft zu unseren Kunden ist dabei unser wertvollstes Gut. Durch außergewöhnliche Qualität und Zuverlässigkeit, sind wir auch zukünftig Ihr starker Partner für smarten Zutritt.

www.dormakaba.de

dormakaba

Suse-Innovationspreis 2017 an QPCM

Suse veranstaltete Anfang Februar einen Partner-Summit und lud dazu exklusiv Channel-Partner aus dem DACH-Raum zum Informations- und Meinungsaustausch in das BMW Welt Business Center in München ein – und vergab den Suse-Innovationspreis 2017. Es wurden insgesamt nur jene Geschäftspartner ausgezeichnet, die Suse-Lösungen erfolgreich im Markt platziert haben. Q-Partners (QPCM) wurde mit dem Innovationspreis ausgezeichnet. Dazu

sagte Geschäftsführer Guido Hoepfner: „Aufgrund unserer ausgewiesenen Hana/Suse-Expertise sowie des deutlich besten Abschneidens eines neuen Suse-Partners bei Lizenzverkäufen erhielten wir diesen Preis.“ Dieser Preis gilt für QPCM und seine Kunden als klare Bestätigung dafür, auch weiterhin die bestmögliche SAP-Hana- und Suse-Beratung im Markt anzubieten.

www.qpcm.de
www.suse.com



Jens-Gero Boehm, Director Partner Sales Central Europe bei Suse, Jens Gleichmann, Technical Lead Consultant QPCM, Jörg-Guido Hoepfner, Geschäftsführer QPCM, Claudio Banani, Partner Executive bei Suse, Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse (v. l.).

Der lange Weg vom Silicon Valley nach St. Veit



» Innovationen wie die Digitalisierungswele erreichen uns oft mit Verzögerung. «

Christian Rupp, Sprecher der Plattform digitales Österreich.

Informationsflut, Angst vor mangelndem Datenschutz und sich schnell veränderndem technologischen Standard sind die Haupthindernisse auf Österreichs Weg in die digitale Zukunft.

Trotz Unsicherheit sind Österreichs Unternehmen bereit, sich der Digitalisierungswelle anzupassen und sie als Chance zu nutzen – dennoch gibt es Raum für Verbesserung. Dabei stellen Informationsflut, Angst vor mangelndem Datenschutz und sich schnell veränderndem technologischen Standard Hürden dar, die einen professionellen IT-Partner gefragter denn je machen. Die Ansprüche der Kunden steigen stetig und Features wie schneller barrierefreier Zugriff auf gespeicherte Informationen, Always-on-Services und Kompatibilität mit einer weiten Bandbreite an smarten Devices sind grundlegende Erwartungen der Konsumenten. „Innovationen wie die

Digitalisierungswelle erreichen uns oft mit Verzögerung“, kommentiert Christian Rupp, Sprecher der Plattform digitales Österreich, die Ergebnisse einer Umfrage von Dell EMC. Die meisten Unternehmer wenden 10 bis 30 Prozent ihres Abteilungsbudgets für digitale Transformation auf. Kontroverse dazu bilden 25 Prozent, die angaben, nicht über das für Digitalisierung aufgewendete Budget Bescheid zu wissen. U. a. wurden Informationsflut und Datensicherheitsbedenken als Grund angegeben, sich nicht mit Digitalisierung zu beschäftigen.

www.dell EMC.com/at
www.digitales.oesterreich.gv.at

Innovation aus der Schatten-IT

Fast zwei Drittel (62 Prozent) der Führungskräfte in Österreich sehen die Vorreiterrolle der IT-Abteilung beim strategischen Management von Technologien schwinden.

Andere Fachabteilungen nehmen die Vorreiterrolle beim strategischen Management selbst in die Hand, treffen technologische Entscheidungen und treiben damit Innovationen voran. Die Dezentralisierung der IT bringt zahlreiche geschäftliche Vorteile mit sich: Neue Produkte und Services können schneller auf den Markt gebracht werden (65 Prozent), Unternehmen verfügen über mehr Freiraum, um Innovationen voranzutreiben (60

Prozent) und auf sich verändernde Marktbedingungen zu reagieren (63 Prozent). Dass neben der IT-Abteilung auch andere Bereiche Verantwortung für IT- und Technologieressourcen beanspruchen, hat positive Auswirkungen auf die Personalentwicklung: Die Mitarbeiterzufriedenheit wird gestärkt (67 Prozent) und junge Talente können leichter angeworben werden (65 Prozent).

www.vmware.com



» Die sogenannte Schatten-IT von gestern ist die Mainstream-IT von heute. «

Peter Trawnicek, Country Manager VMware Österreich.

2016 das Jahr der Ransomware

Das vergangene Jahr stand zweifelsohne im Licht der Ransomware. Dabei haben sich die Verbrecher, die mit Hilfe von Erpressungstrojanern die Daten ihrer Opfer verschlüsseln und nur gegen ein entsprechendes Entgelt wieder freigeben, zunehmend auf Unternehmen gestürzt. Die Vorgehensweise der Erpresser wird immer raffinierter und perfider. Die Spezialisten von Fast LTA, Hersteller von Produkten und Diensten zur Speicherung großer Datenmengen mit integrierter Datensicherung, haben die bisherigen weltweiten Auswirkungen der Angriffe durch Ransomware in einer Infografik zusammengestellt. So fand Anfang Dezember 2016 eine besonders schwer zu erkennende Angriffswelle statt. Durch korrekt adressierte und grammatisch richtige E-Mails wurden gezielt Personalabteilungen angegriffen. Die angehäng-

ten Daten der Mails, die mit der Schadsoftware behaftet waren, nahmen dabei konkreten Bezug auf tatsächliche Stellenausschreibungen des jeweiligen Unternehmens. 2016 wurden 62 neue Ransomware-Familien entwickelt und der Ransomware-Trojaner Cryptowall hat alleine einen Schaden von 325 Millionen US-Dollar verursacht. Durch zu wenige und nicht aktuelle Schutzmaßnahmen gestaltet sich die Verhinderung einer Infektion problematisch. Somit sollten sich Unternehmen auf eine ausgereifte Backup-Strategie konzentrieren, sodass Systeme wiederhergestellt werden können und eine Lösegeldzahlung nicht stattfinden muss. Unglücklicherweise konnten die Kriminellen 2016 bereits im ersten Quartal 209 Millionen US-Dollar Lösegeld durch Ransomware erpressen.

www.fast-lta.de



Lösegelderpressung ist im virtuellen Raum ein lukratives Geschäft.

Data Vision

Data Driven Business & Analytics Konferenz

14. & 15. März 2017 im Swissôtel Düsseldorf in Neuss

Den digitalen Wandel mitgestalten

Mit Vorträgen von: Deutsche Bahn, DB Systel, Daimler, Thyssenkrupp, Flughafen München, Allianz, Bosch, Witt Gruppe, my.toys



... das aktuelle Stichwort ...

Fiori und UI5 – über Umwege in die mobile Welt

Das Thema Mobilität von Geschäftsanwendungen und verbesserte Nutzerakzeptanz ist im SAP-Universum weiterhin ein spannendes Thema mit Potenzial. Nicht zuletzt deshalb, weil nach wie vor in vielen Unternehmen mit den lieb gewonnenen, aber wenig benutzerfreundlichen Oberflächen gearbeitet wird. Von intuitiver Bedeutung möchte man da erst gar nicht sprechen. SAP musste man sich bislang erarbeiten – und wer das einmal geschafft hatte, war auch irgendwie stolz. Kleine Schrift und Minimaldesign, das gehörte zu SAP eben genauso wie das geniale System dahinter. Es wäre aber ungerecht zu verschweigen, dass SAP bereits seit Jahren an diesem Thema arbeitet. Die Antwort auf Fragen zu Nutzerfreundlichkeit und einem ansprechenden Design sind HTML5-Anwendungen, die in modernen Browsern laufen und mittels des hauseigenen Werkzeugkastens SAPUI5 erstellt werden.

So weit, so gut – nur leider bedeutet eine neue Technologie nicht auch automatisch deren Nutzerakzeptanz.

Fiori: Strauß voller Nutzerfreundlichkeit, Einstieg holprig

Seit 2013 arbeitet SAP intensiv und anwendungsunabhängig daran, die Nutzerakzeptanz neu zu definieren, und liefert mit SAP Fiori ein Designkonzept aus, welches die Umsetzung mobiler Anwendungen auf der Grundlage von SAPUI5 vordefiniert. Partner und Kunden können sich damit auf die Umsetzung der Anwendung konzentrieren, ohne aufwändig eine eigene UX-Strategie entwickeln zu müssen und so auch Gelegenheitsanwender zu erreichen.

So schön die neue bunte Welt auf den ersten Blick aussieht, so holprig kann sich der Einstieg gestalten. Fiori bedeutet trotz des Designgrundsatzes der Geräteunabhängigkeit leider nicht, dass jede Fiori-App aus der Fiori Apps Library auch automatisch mobil genutzt werden kann. Ein Blick in die Bibliothek zeigt, dass viele Anwendungen auf WebDynpro basieren und damit nicht für Smartphone und Tablet geeignet sind.

SAP'sche Vermarktungstrickkiste

Böse Zungen könnten behaupten, dass SAP hier tief in die Vermarktungstrickkiste greift, denn interessante Fiori-Anwendungen mit einem hohen Kundennutzen werden oft nur für eine Hana-Datenbank oder sogar nur für S/4 bereitgestellt.



Danilo Adam ist seit über zehn Jahren bei Gisa als Senior-Berater für ERP-Systeme tätig.

Hinzu kommt, dass bei der Wahl der geeigneten Entwicklungsumgebung der Webanwendungen Verwirrung herrscht. Soll es Eclipse mit einem Dschungel von Plug-ins sein, eine on-premise installierte WebIDE mit reduziertem Funktionsumfang oder doch die WebIDE in der Hana-Cloud? Schnell fühlt man sich als Anwender hier allein gelassen und ist versucht, die alten Oberflächen doch wieder lieb zu gewinnen. Die Strategie von SAP mag sicherlich auch technologische Gründe haben, täuscht aber nicht darüber hinweg, dass so vor allem ein Anreiz für den Sprung auf Hana oder S/4 geschaffen werden soll.

Mit vorhandenen Lizenzen in die mobile Welt

Dennoch sollten sich Nutzer nicht so schnell entmutigen lassen, denn im Rahmen der vorhandenen Lizenzen steht eine Reihe von Hilfsmitteln für die Gestaltung und Nutzung von

Fiori-Apps zur Verfügung. Mit dem SAPUI5-Werkzeugkasten, dem dazugehörigen Designkonzept und den ausgelieferten App-Templates lassen sich in kürzester Zeit erste Fiori-Anwendungen umsetzen und mit SAP-Geschäftsanwendungen verbinden. Und das gerade auch dann, wenn die Fiori Library nicht die passende Anwendung für die eigenen Prozesse enthält. Die Anforderungen an die Infrastruktur sind minimal und wie gewohnt auf den jeweiligen Anwendungsfall skalierbar. Vielleicht braucht man für das Designen eigener Apps einen Dienstleister. Der Aufwand ist aber überschaubar und lohnt sich in jedem Fall.

Und so erfüllt sich dann doch über kleine Umwege der Ansatz von SAP, neben den Power-Usern auch die Gelegenheitsnutzer in den Lager- und Produktionshallen oder die Genehmiger auf Bahnhöfen, Autobahnen und Flughäfen nicht nur in die Prozesse zu integrieren, sondern mehr noch, Akzeptanz für die Software zu erzeugen. In Richtung Usability und weg von den alten, doch etwas angestaubten Oberflächen ist das ein Riesenschritt. Und auch wenn viele Fiori-Apps eine Hana-Datenbank oder S/4 erfordern, ist das Angebot an Apps für die klassische Business Suite bereits sehr umfangreich und hat beste Chancen, die teilweise dringend benötigte Akzeptanz von SAP-Anwendungen markant zu verbessern und nicht erst auf die konkrete S/4-Strategie zu warten.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

GISA
IT. Mehr als Standard.





SUSE. Expert Days 2017

Digitale Transformation bedeutet Umbruch für alle Beteiligten. In der Wirtschaft erleben wir den Wandel der Geschäftsmodelle und der IT-Infrastruktur. Für die IT sind neue agile Strukturen gefordert, wie etwa Virtualisierung, die Auslagerung von Rechenleistung in die Cloud oder im DevOps-Modell ein schnelles Erstellen, Testen und Betreiben von Service-Anwendungen. Ein weiteres Beispiel ist der Bereich Speicher: softwarebasierte Storage-Lösungen bieten eine hochskalierbare kostengünstige Möglichkeit. Allgemein lässt sich die Zunahme von Software Defined Architekturen beobachten – von Computing über Storage bis hin zum Networking. Dahinter steckt meist Open Source Software. Besuchen Sie die SUSE Expert Days und informieren Sie sich bei unseren technischen Experten über aktuelle Themen zur digitalen Transformation, Software Defined Infrastructure, DevOps uvm. Erfahren Sie, wie Sie diese mithilfe der innovativen SUSE Technologien erfolgreich in Ihrem Unternehmen ein- und umsetzen können.

Auf dem SUSE Expert Day zeigen wir Ihnen:

- Wie Ihnen Open-Source-Lösungen basierend auf der Linux Plattform helfen, erfolgreich die Anforderungen der digitalen Transformation umzusetzen
- Wie Sie eine software-definierte Infrastruktur nutzen und diese as-a-Service mit OpenStack, Kubernetes, Ceph und Cloud Foundry bereitstellen können
- Wie Sie mit einem DevOps-Ansatz die Agilität Ihres Unternehmens sicherstellen

Melden Sie sich noch heute an:

7. März 2017 Frankfurt
<http://events.suse.com/EDFrankfurt>
14. März 2017 Düsseldorf
<http://events.suse.com/EDDuesseldorf>
16. März 2017 Berlin
<http://events.suse.com/EDBerlin>
28. März 2017 Zürich
<http://events.suse.com/EDZuerich>
3. April 2017 Wien
<http://events.suse.com/EDVienna>

Deutsche ignorieren Plattform-Ökonomie

Digitale Plattform, was?

62 Prozent der deutschen Unternehmen haben noch nichts von digitalen Plattformen gehört. Jedes zweite Unternehmen, das sich mit Plattform-Märkten beschäftigt, hat für das eigene Unternehmen relevante Plattformen entdeckt – und nutzt diese auch.

Die Digitalisierung führt dazu, dass sich auf immer mehr Märkten digitale Plattformen etablieren – doch die meisten deutschen Unternehmen wissen mit dieser Entwicklung immer noch nichts anzufangen. Mehr als sechs von zehn Geschäftsführern und Vorständen (62 Prozent) geben an, dass sie noch nie von den Begriffen Plattform-Ökonomie, Plattform-Märkte oder digitale Plattformen gehört haben. Nur rund jeder Dritte (36 Prozent) kennt einen der Begriffe. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage unter 503 Unternehmen aller Branchen ab 20 Mitarbeitern im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Vor einem Jahr lag die Bekanntheit digitaler Plattformen auf ähnlichem Niveau. „Plattformen können bestehende Märkte von Grund auf verändern. Neue Unternehmen aus völlig anderen Branchen können die etablierten Platzhirsche verdrängen, wenn diese die Chancen der Digitalisierung nicht erkennen“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. Dabei gibt es je nach Unternehmensgröße und Branche deutliche Unterschiede bei der Bekanntheit von digitalen Plattformen. Während nur

34 Prozent der Topmanager von Unternehmen mit 20 bis 499 Mitarbeitern die Begriffe kennen, sind es bei Unternehmen ab 500 Beschäftigten 52 Prozent. Und während die Bekanntheit in der Industrie bei 41 Prozent liegt, sind es im Handel (34 Prozent) und bei Dienstleistern (32 Prozent) deutlich weniger. Bekannte Beispiele für digitale Plattformen, die sich an Privatkunden richten, sind Airbnb, Amazon, Uber, Ebay oder die App-Stores von Apple und Google. Auf einer digitalen Plattform kommen die Anbieter von Produkten oder Dienstleistungen mit möglichen Kunden zusammen. Der Plattform-Betreiber kann von den Anbietern, den Kunden oder von beiden eine Gebühr für jede Transaktion oder ein Entgelt für den Zugang zur Plattform verlangen. Der Plattform-Betreiber muss selbst keine Waren herstellen oder Dienste anbieten, er betreibt nur einen digitalen Markt. Die Anbieter von Produkten oder Dienstleistungen erhalten auf der Plattform Zugang zu einer großen Zahl von Kunden. Und die Kunden können an einer Stelle bequem verschiedene Anbieter vergleichen und unter ihnen auswählen.



» Alle Unternehmen
sind gut beraten, eine
individuelle Plattform-
Strategie zu entwickeln. «

Bitkom-Hauptgeschäftsführer
Dr. Bernhard Rohleder.

www.bitkom-research.de



SAP stoppt Vertrieb der Lizenzen für NetWeaver Foundation for Third Party Applications

Beim viel diskutierten Thema indirekte Nutzung zeichnet sich ein erster Erfolg ab.

Von Jana Jentzsch, Jentzsch IT

Nach Auskunft der DSAG wurde seitens der SAP eingeräumt, dass bis zur abschließenden Klärung des Themas „NetWeaver Foundation for 3rd Party Products“ ab sofort sämtliche Vertriebsaktivitäten eingestellt wurden und alle bis dato „ungelösten Fällen“ im Markt zeitnah einer Lösung zugeführt werden sollen. Von Seiten der SAP sei zudem eine Eskalationsstelle (COO der SAP-Landesgesellschaft) zu diesem Thema zugesichert worden. Wie in unserem Rechtsgutachten zur indirekten Nutzung von SAP-Software ausführlich erläutert wird, bestehen erhebliche Zweifel an einer Rechtswirksamkeit der Lizenzierung von NetWeaver Foundation for Third Party Applications. Die Anknüpfung des Lizenztyps NetWeaver Foundation for Third Party Applications am Zugriff des Kunden auf „die Datenbank der SAP-Anwendungen oder auf die darin enthaltenen Informationen“ erscheint aus rechtlicher Sicht fragwürdig. Das Einlenken von SAP könnte daher ein wichtiger und richtiger Schritt sein, um eine rechtliche Eskalation mit Kunden zu vermeiden. Gleichwohl ist das Thema indirekte Nutzung und das damit verbundene Risiko einer Unterlizenzierung keineswegs auf diesen Lizenztyp beschränkt. Vielmehr stellt sich eine Vielzahl an Fragen einer Lizenzpflicht in einer vernetzten, globalisierten Infrastruktur, auch gerade im Zusammenhang mit cloudbasierten Nutzungsszenarien. Mangels einer genauen Definition einer lizenzpflichtigen indirekten Nutzung ist es daher verfrüht, aufgrund der aktuellen Entwicklung das Thema indirekte Nutzung bereits als gelöst zu betrachten. Im Übrigen gibt es in der aktuellen Preisliste 2017/18 der SAP noch weitere Lizenztypen, die indirekte nutzungen der Software als lizenzpflichtig deklarieren, so zum Beispiel der SAP Platform User, der SAP Platform User for Productivity Apps oder die SAP-NetWeaver-OpenHub-Lizenz im BW-Umfeld.

Noch nicht abschließend geklärt sind die Risiken, die Kunden bei der Verwendung von Drittanwendungen haben, wenn diese auf bei SAP erworbene Drittanbieter-Datenbanken (z. B. Oracle oder Microsoft) zugreifen. In der Regel wird bei SAP lediglich ein Runtime-Nutzungsrecht an der jeweiligen Datenbank

erworben. Ein direkter Zugriff auf die Drittanbieter-DB oder auf die darin enthaltenen Informationen soll gegebenenfalls den Erwerb von Full-Use-Lizenzerchten an diesen Datenbanken erforderlich machen. Der Kunde trägt gemäß SAP PKL die Verantwortung dafür, dass er die erforderlichen Nutzungsrechte von den entsprechenden Lizenzgebern erworben hat. Eine urheberrechtliche Betrachtung rechtfertigt diese Regelung der SAP, da der die DB nutzende Kunde ausnahmslos die Urheberrechte des Herstellers der Datenbank und die getroffene Lizenzvereinbarung zur bestimmungsgemäßen Nutzung beachten muss. Der Kunde riskiert bei Verstößen daher eine rechtliche Auseinandersetzung mit dem Datenbankhersteller. Allerdings treffen auch SAP beim Verkauf einer Drittanbieter-DB gewisse Hinweis- und Informationspflichten. Es gilt im Einzelfall zu prüfen, ob diese Pflichten beachtet wurden. Weitere aktuelle rechtliche Themen sind auch die grundsätzlichen Regeln der SAP für die Implementierung und Nutzung von Datenbanken und die Kommunikation in einer getrennten Datenbanklandschaft. Auch hier stellen sich Fragen, unter welchen Voraussetzungen ein konkreter Datentransfer von den Lizenzbedingungen abgedeckt ist. Gleichermaßen gilt für die Nutzung der verschiedenen S/4-Modelle, die teilweise im Hinblick auf die Datennutzung und Datentransfers deutlich beschränkt sind.

Daher bleibt es abzuwarten, was der Schritt der SAP zur Einstellung des Vertriebs der Lizenzen nachhaltig bedeutet und welche Auswirkungen er in Bezug auf andere Lizenztypen im Zusammenhang mit indirekter Nutzung haben wird. Eine grundsätzliche Lösung des Themas der indirekten Nutzung ist mit diesem Schritt jedenfalls noch nicht verbunden. Jedenfalls können die Kunden hoffen, dass SAP zukünftig den Vertrieb von entsprechenden Lizenzmodellen transparent gestalten und klar ankündigen wird, sodass ein Kunde bereits im Vorfeld eines Kaufs prüfen (lassen) kann, ob und gegebenenfalls welche Lizenzen er benötigt.



Dr. Jana Jentzsch
ist Fachanwältin für
IT-Recht und Ge-
schäftsführerin von
Jentzsch IT.

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

www.jentzsch-it.de



Auszeichnung



© Jirsaak - Shutterstock.com

SAP Hana Dienstleister Vendor Benchmark 2017 der Experton Group

Mittelstands-Hana

Cormeta gehört zu den Top-Mittelstands-Serviceprovidern von Hana. Die Analysten der Experton Group und von West Trax haben in ihrer unabhängigen Studie „SAP-Hana-Dienstleister im Vergleich“ die Hana-Experten am Markt bewertet.

In der Auswertungskategorie SAP-Hana-Mittelstands-Serviceprovider hat die Experton Group SAP-Hana-Dienstleister bewertet, deren Kunden 100 bis 1000 Mitarbeiter umfassen. In die Bewertung floss neben dem mittelstandsgerechten SAP-Hana-Gesamtportfolio vor allem auch die mittelstandsgerechte Implementierung der Lösungen ein. „Wir sind in diesem hart umkämpften Kundensegment seit über 20 Jahren zuhause“, betont Holger Behrens. „Unsere Branchenexpertise wissen unsere Mittelstandskunden zu schätzen – wir betreuen zahlreiche Kunden seit Anfang an.“ Diese enge Kundenbindung wird dem SAP-Partner Cormeta auch von den Analysten bestätigt.

Zudem heben sie den ganzheitlichen Mittelstandsansatz von Cormeta von der Beratung über die Implementierung bis hin zum Echtbetrieb hervor. Auch die Migrationsansätze von Cormeta auf Basis variabler Betriebsmodelle finden positive Erwähnung.

Laut Experton Group bietet der Vendor Benchmark „SAP-Hana-Dienstleister im Vergleich“ den Anwendern einen einheitlichen Marktüberblick und konkrete Entscheidungsunterstützung bei der Beurteilung der Leistungsfähigkeit der Dienstleister im SAP-Hana-Umfeld im deutschen Markt. Die Studie zeige die Stärken und Schwächen der Anbieter auf. „Wir freuen uns außerordentlich, bei der Studie in der Kategorie SAP-Hana-Mittelstands-Serviceprovider im Leaderquadranten dabei zu sein“, so Cormeta-Vorstand Holger Behrens. „Für Cormeta als langjährigen SAP-Partner sind solche Benchmarks wichtig, um unsere eigene Positionierung am IT-Markt objektiver einschätzen zu können – und natürlich besser zu werden.“ Die zertifizierten Experten von Cormeta unter-



>> Die Studie hat uns gezeigt, dass wir mit unserem tiefen Branchen-Know-how als SAP-Hana-Mittelstands-Serviceprovider gut aufgestellt sind. <<

Holger Behrens,
Vorstand von Cormeta.

stützen die Umsetzung von SAP S/4 Hana bei den Anwenderunternehmen in allen Phasen eines Projekts – bei Plattform- oder Releasewechseln, bei der Migration auf SAP Hana bzw. SAP S/4 Hana, in die Cloud oder bei anderen State-of-the-Art-Projekten. Dazu betreibt Cormeta seit Längerem mehrere SAP-S/4-Hana-Anwendungen für Entwicklungs- und Testzwecke im Haus.

www.experton-group.de
www.westtrax.de
www.cormeta.de



DATAVARD

Schöpfen Sie das volle Potential aus Ihren Systemen und Ihren Daten

- BIG DATA 4 IT
- SAP HANA & HADOOP
- SCHRUMPFEN SIE IHRE DATENBANK UM 30%
- SEIEN SIE BEREIT FÜR SAP S/4HANA UND BW/4 HANA

Besuchen Sie uns auf der CeBIT am SAP Stand

20. - 24. März 2017
Halle 4, Stand C04



Chaos-Tage in Walldorf

Schon öfter habe ich an dieser Stelle langfristige, verifizierte und strategische SAP-Roadmaps eingefordert. Die aktuellen Minimalausblicke sind weder vollständig noch brauchbar. Aus Panik wird Chaos: Weil SAP keine Strategie mehr hat, reagiert der Vorstand erratisch.

Cloud Computing ist ein IT-Betriebszustand, der in manchen Fällen sinnvoll sein kann. Cloud Computing, Hana, S/4 und vieles andere aus dem SAP-Universum sind wertvolle Werkzeuge, aber keine Lösungen. Wir als CIOs in der SAP-Community und unsere C-Level-Kollegen sind stolz auf den Umstand, dass wir komplexe Systeme, Unternehmen und Strukturen beherrschen und mit dieser Komplexität Arbeitsplätze und Unternehmensgewinne schaffen – und dann kommt SAP-Chef Bill McDermott und erzählt uns: Run simple!

Mein Sohn war zu Besuch und meinte, dass SAP-Chef Bill McDermott mit seinem Spruch „Run simple“ ziemlich cool sei. Es würde genau der aktuellen Lebenslage entsprechen: Mein Sohn arbeitet bei Apple. Er arbeitet engagiert und erfolgreich, aber keines seiner Projekte dauert länger als sechs Monate. Er besitzt kein Auto und achtet sehr auf die Work-Life-Balance. Er ist glücklich mit seiner Freundin und sein Leben läuft wirklich simpel und zufrieden. Und im Gespräch mit ihm frage ich, ob uns Bill McDermott vielleicht ein Lebensgefühl und nicht Hana mit angehängtem S/4 verkaufen will.

Wir haben viele Werkstudenten und erfolgreiche Uni-Absolventen in den unterschiedlichsten IT-Teams und die Lebenseinstellung meines Sohns finde ich bei den jungen Mitarbeitern wieder: Run simple! Meine Tochter ist jünger als ihr Bruder und wesentlich ehrgeiziger. Sie kann mit der simplen Work-Life-Balance wenig anfangen – somit gibt es immer wieder engagierte Diskussionen bei den nur noch selten stattfindenden gemeinsamen Sonntagsessen. Meine Tochter spricht fließend vier Sprachen und liebt die Herausforderung – ich würde sagen: die Beherrschung der Komplexität und die globale, nachhaltige Umsetzung.

Aber Walldorf scheint vom Run-simple-Bazillus des Bill McDermott infiziert zu sein. Wir „alten“ CIOs der SAP-Community sind stolz auf die Beherrschung der Komplexität. Wir sind es gewohnt, mit unserem technischen Stab fundierte Roadmaps für fünf Jahre und mehr zu konstruieren. Nun muss ich erkennen, dass SAP „agil“ geworden ist. Was zählt, ist die bunte Welt von morgen. Was übermorgen geschieht, scheint niemanden zu interessieren. Die aktuelle Lösungskompetenz beschränkt sich bei den jungen Entwicklern auf ein paar Apps in Verbindung mit der Hana Cloud Platform. Schon lange nicht mehr war der Software-Code aus Walldorf so schlecht, schludrig und unvollständig wie momentan. Und diesen schlechten Code bekommen die Endanwender nicht einmal umsonst! Alles muss lizenziert und bezahlt werden, selbst SAP-Partner, die in der HCP entwi-

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

ckeln, müssen dafür Entwicklerlizenzen zahlen. Ungeachtet der Tatsache, wie viel Code in der HCP eigentlich auf Open-Source-Projekten basiert. Das sind die Chaos-Tage in Walldorf, wenn halbfertige Software kostenpflichtig zum Verifizieren an die Bestandskunden ausgeliefert wird. Bei unserem jährlichen Kick-off mit den Analysten von Gartner und unseren Group-CIOs waren natürlich die missliche Lage in Walldorf und der fortgesetzte Wille zu „Run simple“ ein wichtiges Thema. Ebenso diskutierten wir auch die Entwicklung des Cloud Computing im Allgemeinen und die Bedeutung sowie Technik der HCP im Speziellen. Ganzheitlich betrachtet ist die fehlende Infrastruktur bei SAP eine Schwachstelle. Aus dem Konzern hört man, dass Rechenzentren gebaut werden und Cloud Computing bei IBM angemietet wird – aber ist das für ein globales IoT und M2M ausreichend? Wenig beruhigend ist somit auch die Nachricht, dass SAP sich nun der Dienste von Cloudflare bedient. Cloudflare ist ein globaler Anbieter mit über 100 Rechenzentren und ausgefeilter WAN-Technik, der laut Gerüchten aber sein Netzwerk an wirklich jeden vermietet – inklusive subversiver Elemente?

Ein weiterer Diskussionspunkt mit den Experten von Gartner waren die Ergebnisse der Analystenkollegen von IDC, die auf der SAP Fkom in Barcelona eine hellrosa Zukunft für HEC und HCP prophezeiten. Woher die IDC-Kollegen diese für SAP optimistischen Zahlen herausgefischt haben, war auch den Gartner-Analysten nicht einsichtig. Schon in den kommenden Jahren will SAP mit Cloud-Subskriptionen und Lizizenzen mehr Umsatz machen als „on-premise“. Regional in den USA und Asien vielleicht – aber bei meinen CIO-Kollegen in Europa ist das nicht vorstellbar. Auch die DSAG-Zahlen der jüngsten Investitionsumfrage belegen eher das Gegenteil: Cloud Computing wird quantitativ noch stark wachsen, aber qualitativ wird es in Richtung on-premise, Virtualisierung und Private Cloud gehen – die SAP-Lizenzen bleiben im eigenen Bestand und werden gekauft wie bisher. Was naturgemäß nicht gegen eine Verwendung der eigenen Lizzenzen in der Azure-, IBM- und AWS-Cloud spricht. Für SAP selbst war die IDC-Prophezeiung in Barcelona wie Balsam für die Cloud-Wunden. SuccessFactors ist noch immer ein Desaster und die anderen SAP'schen Cloud-Dienste wachsen lediglich quantitativ. Ich rechne damit, dass SAP kurz vor 2020 ihre Cloud-Strategie massiv revidieren wird, wie das in der Vergangenheit bereits HP gemacht hat. Cloud ist ein Werkzeug, aber keine Lösung und keine IT-Strategie!

noname@e-3.de

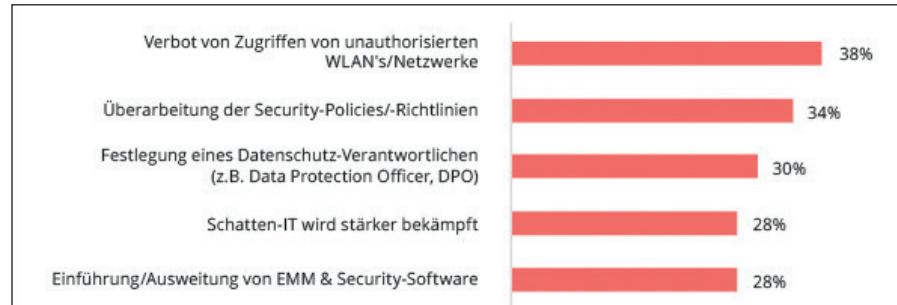
Sicherheitsrisiko Mobile

Mobile First, Security Second?

Mobile Sicherheitsvorfälle führen laut einer aktuellen Studie in jedem vierten Unternehmen zu Schäden in sechsstelliger Höhe. Die Lage hat sich gegenüber 2015 weiter verschärft.

Die Sicherheitslage in Bezug auf mobile Technologien hat sich gegenüber der IDC-Studie aus dem Jahr 2015 weiter verschärft. Auch die Datenschutz-Grundverordnung wirft ihren Schatten voraus, drei Viertel der befragten Unternehmen bereiten sich nach eigenen Angaben derzeit auf die neuen Datenschutzvorgaben vor. Dabei wird es auch entscheidend sein, kreativere Wege bei der Anwendersensibilisierung zu beschreiten. Denn laut 52 Prozent der IT-Verantwortlichen geht von den Anwendern eine größere Gefahr aus als von Cyber-Kriminellen. Dass in jedem zweiten Unternehmen mobile Apps in den Fachbereichen von Mitarbeitern selbst entwickelt werden, verdeutlicht das Spannungsfeld aus Business Enablement auf der einen und Absicherung auf der anderen Seite, in dem IT-Entscheider agieren. Dies sind einige der Highlights der neuen IDC-Studie „Mobile Security in Deutschland 2017“.

65 Prozent Unternehmen berichten von Erfahrungen mit Angriffen auf mobile Endgeräte, das ist ein Anstieg um acht Prozentpunkte gegenüber 2015 - die Dunkelziffer an unentdeckten Vorfällen nicht berücksichtigt. Immer mehr Firmen stellen fest: Je intensiver sie Smartphones, Tablets & Co. für das Business Enablement ihrer Mitarbeiter einsetzen, desto wichtiger wird deren Absicherung. Aus Sicht von IDC muss die Durchsetzung der Mobile Security zu einem zentralen Eckpfeiler der IT-Security-Architektur einer digitalen Organisation werden. Drei Viertel aller Unternehmen bereiten sich bereits auf die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) vor. Durch die DSGVO kann es für Unternehmen bei zukünftigen Sicherheitsbrüchen noch teurer als bislang werden. Nach der Übergangsfrist Ende Mai 2018 können Datenschutzbehörden Bußgelder von maximal 20 Millionen Euro oder vier Prozent des globalen Umsatzes erheben.



Die erfolgversprechendsten Maßnahmen zur Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung.

» Durch die DSGVO stehen Verletzungen im Datenschutz auf einer Stufe mit Bußgeldern für Geldwäsche und Korruption. «

Mark Alexander Schulte,
Senior Consultant bei IDC.

www.idc.de

SINN FÜR DATEN

*CLEVER
beginnt hier.

10.05.

SCHÄRFEN SIE IHREN
SINN FÜR DATEN

Der Strategiekongress für Stammdaten- und Beteiligungsmanagement Auf dem Strategiekongress 2017 verändern wir Ihre Wahrnehmung auf Ihre Unternehmensdaten. Warum eine konsistente Datenbasis und eine prozessgestützte Datenpflege die Effektivität Ihrer Arbeit steigern sowie Transparenz schaffen und wie Sie das Optimum erreichen, erfahren Sie hier.

ZETVISIONS

WWW.ZETVISIONS.DE/STRATEGIEKONGRESS2017



Society 5.0

Als Partnerland der CeBIT 2017 präsentiert Japan seine Vision der digitalen Zukunft – mit der größten Ausstellung ihrer Art in der CeBIT-Geschichte.

Bis 2020 werden weltweit mehr als 30 Milliarden Maschinen und Geräte über das Internet vernetzt sein. Mehr als die Hälfte aller neuen Geschäftsprozesse soll dann schon Elemente des Internet of Things (IoT) beinhalten. Auf der CeBIT 2017 werden viele prominente Treiber dieses Megatrends vertreten sein.

Supersmarte Gesellschaft

Während Deutschland auf dem besten Weg zur Industrie 4.0 ist, geht Japan, das Partnerland der CeBIT 2017, schon einen Schritt weiter: Das Regierungsprogramm „Society 5.0“ stärkt nicht nur die Wirtschaft, sondern setzt auch bei der Bevölkerung an. Der Regierung schwebt nicht weniger als eine neue, supersmarte Gesellschaft vor, die „Society 5.0“. Das Regierungsprogramm „Society 5.0“ formuliert Lösungsansätze für die zentralen Herausforderungen der japanischen Gesellschaft, insbesondere die zunehmende Überalterung der Gesellschaft, Umweltverschmutzung und Naturkatastrophen. Dazu müssen laut einem Thesenpapier des japanischen Industrieverbandes Keidanren „fünf Mauern durchbrochen“ werden, die gegenwärtig noch die Entwicklung des Landes zur „Society 5.0“ hemmen: die öffentliche Verwaltung, das Rechtssystem, Wissenslücken in Sachen Digitalisierung, der Fachkräftemangel und die Akzeptanz der Bevölkerung. Eine gemeinsame, landesweite Vision von der Society 5.0 soll dafür sorgen, dass das Zusammenspiel zwischen Mensch und Maschine einen höheren Stellenwert bekommt und moralische, ethische und wirtschaftliche Aspekte

der Digitalisierung in der Gesellschaft verankert werden

Kaum ein aktuelles Technikthema interessiert und fasziniert die Menschen auf ähnliche Weise wie die Aussicht, in naher Zukunft das Steuer des eigenen Fahrzeugs einigen Sensoren, Aktoren und Chips zu überlassen. Wer schon jetzt erleben möchte, wie es sich anfühlt, die teils lieb gewonnene, teils lästige Verantwortung des Selberfahrens an eine Maschine zu delegieren, hat auf der CeBIT 2017 in Hannover eine der bis dato seltenen Gelegenheiten, dies buchstäblich am eigenen Leib zu erfahren. Zwei von der Schweizerischen Post zur Verfügung gestellte autonome Shuttlebusse, die derzeit im Rahmen eines Pilotprojekts im öffentlichen Nahverkehr getestet werden, chauffieren jeweils bis zu elf Messegäste vom Eingang West 1 quer durch die Halle 13 zur Halle 12.

Die beiden eingesetzten und bis zu 20 Stundenkilometer schnellen Shuttlebusse verfügen über diverse Kameras und Sensoren, die es dem autonomen Fahrzeug ermöglichen, sowohl bewegliche als auch unbewegte Hindernisse auf der vorgegebenen Route zu erkennen und entsprechend zu reagieren – bis hin zum vollautomatischen Anhalten. Das Gefühl der Sicherheit vermitteln dabei zwei manuell zu betätigende Nothalteknöpfe, vor allem aber ein geschulter Mitarbeiter des Projekts SmartShuttle, der sich stets an Bord befindet und nicht nur beim Ein- und Aussteigen behilflich ist, sondern auch jederzeit die Kontrolle über das Fahrzeug übernehmen kann.

www.cebit.de

WMD
GROUP

It's Simple. It's Digital.



Wir managen Ihre Dokumente und sorgen für Mehrwert

Sie erhalten standardisierte, digitale Lösungen für Ihren Posteingang, die Rechnungs-, Auftrags- und Bestellverarbeitung sowie Akten- und Vertragslösungen. Eine revisionssichere Archivierung ist selbstverständlich. Das Einsatzgebiet der WMD xSuite® ist vielfältig und Unternehmen können auf unterschiedliche Technologien zurückgreifen. Neben lokal installierten Anwendungen stehen Services in der Cloud und Hybrid-Cloud zur Verfügung. Namhafte Referenzkunden stehen für den Mehrwert unseres Portfolios.

Vorteile der xSuite®

- Kostenbewusster, unternehmensweiter Einsatz
- Transparenz über Prozesse
- Unterstützung der Liquiditätsplanung
- Schnelle, effiziente Workflows
- Zeitgemäße, vielseitige Anwendungen
- SAP-zertifiziert, stabil, erweiterbar
- International einsetzbar



WMD Group GmbH

Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg

Kontakt: Thomas Radestock
Tel. 04102 88 38 0
info@wmd.de
www.wmd.de

Halle 3,
Stand B17

Künstliche Intelligenz

Kollege Roboter

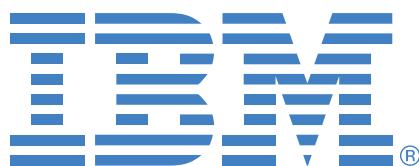
Mit Mixed Reality Production 4.0 präsentieren Forscher des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz neue, ortsübergreifende Formen der Mensch-Roboter-Kollaboration (MRK) auf der CeBIT.

Anpassbare und trainierbare Leichtbauroboter interagieren auf dem Stand des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) mit ihren menschlichen und robotischen Kollegen auf dem Stand des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz. Die drei baugleichen Roboter auf dem DFKI-Stand werden von einem Operator auf dem benachbarten BMBF-Stand über eine HoloLens-Brille telemanipluiert. Außerdem zeigen Forscher die Telemanipulation

von zwei Robotern per Liveschaltung in das MRK4.0-Innovationslabor des DFKI am Standort Saarbrücken. Der Operator steuert die Abläufe in einer Mixed-Reality-Umgebung (HoloLens) mit Gesten. Die Roboter führen die Befehle aus und greifen oder bewegen Objekte auf einer Ablage, die auf dem Mobilitätsroboter montiert ist. Das Objekt wird so sicher zwischen den Leichtbaurobotern transportiert. Ziel ist die Einübung des fehlerfreien Handlings der Roboter in einer Gefahrgutsituations.

Praktische Einsatzgebiete sind unter anderem in der Fernwartung, Telepräsenz, Teleproduktion bzw. Teleoperation sowie Mensch-Roboter-Kollaboration. Weitere Details zur Mensch-Roboter-Kollaboration erläutert der Head of Mixed Reality Development vom DFKI, Mohammad Mehdi Moniri, auf dem Vortragsforum Future Talk.

www.dfgi.de
www.bmbf.de
www.cebit.de



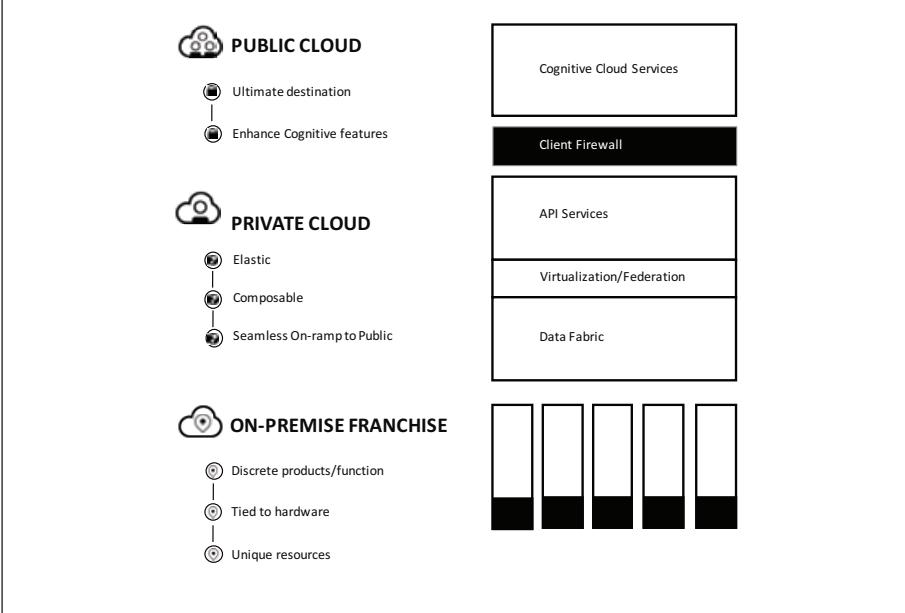
Ideales Paar: IBM Private-Cloud und IBM DB2

Die Zukunft wird von hybriden Software-Architekturen geprägt sein. Unternehmen sehen sich vor der Herausforderung, zum einen Kosten zu sparen und zum anderen neue Investitionen an den Grenzen des Unternehmens-Netzwerks zu tätigen. Denn dort, also bei Smartphones, Internet of Things (IoT)-Sensoren und anderen vernetzten Geräten werden die Vorteile von IoT-Anwendungen und die Innovationskraft kognitiver Systeme für Business-to-Business (B2B) und Business-to-Consumer (B2C) nutzbar. IBM Private-Cloud-Lösungen ermöglichen Kunden an diesen Innovationen zu partizipieren und diese zu beiden Seiten des Netzwerkes zu integrieren. Der Wettbewerbsvorteil und die Sicherheit eines Unternehmens im Inneren wird durch die Private-Cloud geschützt, die Flexibilität und Agilität der Public-Cloud-Lösungen können unterbrechungsfrei genutzt werden, ganz im Sinne der Hybrid-Cloud-Strategie.

Ein richtungsweisender Industriezweig in Deutschland ist der Maschinenbau Sektor, der mit einer Vielzahl innovativer Cloud-Lösungen eine zentrale Stellung einnimmt. Auf der CeBIT zeigen Schäffler und IBM am Beispiel der Optimierung von Fertigungsprozessen die Echtzeit-Analyse sowie die Integration und Erweiterung von Maschinen im Rahmen der Schäffler Industrie 4.0-Strategie. Im Fokus stehen die interne Optimierung und die Schaffung neuer Services für Kunden, basierend auf einer globalen Hybrid-Cloud-Infrastruktur. Maßgeschneiderte Anwendungen und mobile Apps implementieren Cloud-Dienste, die IBM Bluemix und Watson IoT nutzen.

Ein vollständiger Neuanfang in der Public-Cloud ist für Unternehmen mit bestehender IT-Infrastruktur nur bedingt möglich, da der Übergang in die Cloud in der Regel die Einbindung der bisherigen IT-Umgebung und Geschäftsprozesse erfordert.

Deshalb wird ein Großteil der existierenden Systeme



und neue geschäftsrelevante Lösungen wie bisher auf der unternehmensinternen Seite der Firewalls stehen. Die IBM Private-Cloud-Plattform Strategie ermöglicht, die technischen Vorteile der Public-Cloud für zukünftige Lösungen im privaten Netz zu übernehmen. Dazu ist es notwendig, dass die Software-Architektur existierender On-Premise-Systeme zunehmend mit der Private-Cloud konvergiert. In der IBM Private-Cloud-Plattform übernimmt die IBM DB2 Datenbank eine Schlüsselrolle. Die Evolution der DB2 Plattform hat unter der aktuellen IBM DB2 Version 11 einen neuen Höhepunkt erreicht. SAP-Kunden erhalten für bestehende SAP-NetWeaver-Systeme wie Business Suite und Business Warehouse zusätzliche Datenbank-Innovationen, die eine Unternehmensstrategie in Richtung Private-Cloud unterstützen.

Mit der umfassenden Einführung der nativen Verschlüsselung der IBM DB2 Datenbanken für SAP-Lösungen ist eine erste Voraussetzung für den sicheren Übergang in die Cloud geschaffen. Erweiterungen für Hochverfügbarkeit und Skalierbarkeit helfen, die Anforderungen anspruchsvoller Private-Cloud-Anwender zu erfüllen. Ein Beispiel hierfür ist IBM DB2 pureScale, die Active-Active Lösung für eine

hochverfügbare elastische Datenbank-Infrastruktur auf IBM Power und x86-basierten Servern. Durch Cloud-freundliche Datenbank Lizenzmodelle wird die IBM Private-Cloud-Vision dann auch für SAP DB2 Kunden zur Realität.

Auf dem IBM Stand in Halle 2, A10 auf der CeBIT 2017 demonstrieren IBM Experten die Leistungs- und Cloud-Fähigkeit von IBM DB2 im SAP-Umfeld. Dort wird die Beschleunigung komplexer Abfragen gezeigt bei gleichzeitig hohen Kompressionsraten. Weitere Neuigkeiten gibt es zur IBM DB2 Roadmap, die einen spannenden Ausblick auf die IBM Datenbankstrategie gibt.

IBM Deutschland GmbH

IBM-Allee 1
71137 Ehningen

Internet: <https://ibm.biz/BdsFw9>
www.ibm.com/de/cebit
E-Mail: cebit@de.ibm.com

Halle 2,
Stand A10

CeBIT Global Conferences mit Snowden

NSA first?

Edward Snowden spricht per Videoschalte aus seinem russischen Exil zu den Besuchern der CeBIT Global Conferences.



Mit der Machtübernahme Donald Trumps ist die Rückkehr von Whistleblower Edward Snowden als freier Mann in die USA in weite Ferne gerückt.

Wie werden sich die amerikanischen Geheimdienste nach dem Machtwechsel in den USA zukünftig verhalten? Mögliche Antworten darauf liefert der bekannte Whistleblower der Welt auf der kommenden CeBIT. Kurz nach der Wahl des neuen US-Präsidenten im November 2016 warnte Snowden in einer Videobotschaft davor, Donald Trump als alleinige Bedrohung für die Privatsphäre zu sehen. Snowden sagte: „Die Wahl Trumps ist ein dunkler Moment in der Geschichte unserer Nation, aber es ist nicht das Ende der Geschichte.“ Die staatliche Internetüberwachung sei eine globale Gefahr. Snowden hatte als technischer Experte und Systemadministrator unter anderem für die amerikanischen Geheimdienste CIA und NSA gearbeitet und sich im Frühjahr 2013 mit umfangreichem Material an den Investigativjournalisten Glenn Greenwald gewandt. Seit Mitte 2013 lebt Snowden im russischen Exil.

WMD mit neuen Lösungen

Geschäftsprozessoptimierung

Mit der weiterentwickelten xSuite lassen sich technische Insellösungen beseitigen und durchgehend digitale Prozesse etablieren.

In der Digital Office Area am Bitkom-Stand präsentiert WMD auf der CeBIT 2017 aktuelle Weiterentwicklungen ihrer xSuite-Lösungspalette. Mit den einzelnen Modulen für Posteingang, Rechnungen, Bestellungen, Aufträge, Akten, Verträge und Archiv senken Unternehmen Prozesskosten, verschlanken ihre IT-Infrastruktur und Administration und steigern die Transparenz der Arbeitsprozesse. Die Lösungen der WMD sind sowohl für SAP-Anwender wie Nutzer anderer ERP-Systeme geeignet. Die xSuite von WMD verbindet unterschiedliche Prozesse durch modernste Technologie auf einer einheitlichen Plattform. Beginn der Prozesskette ist die digitale Posteingangslösung Mailroom zur automatischen Inhaltsklassifizierung der Eingangspost. Als Verteilstation nimmt sie Dokumente aus unterschiedlichsten Quellen auf, verarbeitet und leitet sie automatisch intern anhand eines Regelwerks weiter. CeBIT-Neuheit ist hier eine Workflow-Engine, die „Arbeitspakte“ verteilt und ins Archiv legt. Die elektronische Eingangsrechnungsverarbeitung von WMD ist eine Best-Practice-Lösung, welche die vollständige Bearbeitungsstrecke von Eingangsrechnungen mit und ohne Bestellbezug abdeckt, von Scanning und

Klassifikation über Genehmigungs-Workflows innerhalb und außerhalb von SAP bis zur Verbuchung. Präsentiert werden ferner ein elektronischer Beschaffungs-Workflow für ausgehende Bestellungen sowie eine neue Lösung für eingehende Auftragsbestätigungen. Wie man digital mit täglichen Dokumenten arbeitet und diese in Workflows einbettet, zeigt WMD am Beispiel seiner Akten- und Vertragsmanagementlösungen, die sich unabhängig vom eingesetzten ERP-System einsetzen lassen. Ein Archivsystem dient schließlich der Ablage und Recherche von Dokumenten (bei SAP-Kopplung über SAP ArchiveLink) und steht als Web-Service zur Verfügung. Alle Module sind technologisch aus einem Guss und können über die xSuite als zentrale Plattform zu ganzheitlichen Arbeitsabläufen verknüpft werden, etwa im Zuge von Procure to Pay (Bestellen und Bezahlen) oder Order to Cash (Auftragseingang und Zahlungseingang). Ihr Einsatz ist wahlweise on-premise, cloudbasiert oder hybrid möglich. WMD hat auch für den öffentlichen Sektor eine spezielle Lösung für die Eingangsrechnungsverarbeitung entwickelt und stellt diese auf der CeBIT vor.

www.wmd.de

Y Scheer



Digital Business Now!

Digital Solution House - Digitalisierung von Geschäftsmodellen und Prozessen aus einer Hand

Mit der integrierten Architektur von Beratungslösungen und Produkten begleiten wir Unternehmen bei der strategischen Aufgabe der Digital Business Transformation.

Wir unterstützen Sie

- bei der Entwicklung neuer Businessmodelle
- bei der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse
- beim verlässlichen Betrieb Ihrer IT

Als SAP Lighthouse Partner sind wir der von SAP qualifizierte Ratgeber für die Planung eines sinnvollen und effizienten Einsatzes von SAP und SAP S/4 HANA in allen Facetten, zum Beispiel für:

- SAP S/4HANA Cloud (Enterprise Management Cloud, Finance Cloud, Manufacturing Cloud, Marketing Cloud)
- SAP S/4HANA On-premise & SAP S/4HANA Adoption & SAP S/4HANA Assessment by Scheer
- SAP Hybris Commerce, Marketing, Cloud for Customer
- SAP Success Factors
- SAP Integrated Business Planning

„Mit Scheer“ profitieren Sie von

- profunder Branchen- und Themenkompetenz
- professionellem Projektmanagement
- effizienter IT-Umsetzung und Implementierung
- nachhaltigen und zukunftsorientierten Lösungen

Herzlich willkommen bei Scheer auf der CeBIT 2017!

Scheer GmbH

Uni-Campus Nord
66123 Saarbrücken

www.scheer-group.com
info@scheer-group.com

Tel.: 0681 96777-0
Ansprechpartner: Mario Baldi

Halle 5
Stand B16

Automatisierung und Transparenz beschleunigen für die digitale Transformation

S/4-Hana-Plattform in der Cloud

Wie kontextbezogene Analysen strategische Entscheidungen auf Basis von Echtzeitdaten ermöglichen.

Von Sascha Reindorf, Scheer

Die CeBIT 2017 bietet eine optimale Plattform, um S/4 Hana in der Cloud, die neue Generation der SAP-ERP-Software, umfassend zu positionieren. Die cloudbasierte ERP-Suite nutzt eine innovative Architektur basierend auf der In-memory-Technologie und bietet kontextbezogene Analysen, einen digitalen Assistenten, maschinelles Lernen und die Benutzeroberfläche Fiori. Kunden sind damit in der Lage, Geschäftsprozesse und neue Geschäftsmodelle schnell anzupassen und anhand von Echtzeitinformationen Entscheidungen zu treffen. S/4 Hana Cloud enthält schnell aktivierbare Funktionen für digitale Geschäftsprozesse in verschiedenen Branchen und Unternehmensbereichen. Da die Einstiegskosten für eine Cloud-ERP-Lösung bedeutend niedriger sind als bei On-premise-ERP-Lösungen, ist die Cloud Version auch für Klein- und Mittelunternehmen interessant. Das neue Release von S/4 Hana Cloud erlaubt damit Kunden, ihre digitale Transformation zu beschleunigen und durch mehr Transparenz, Automatisierung und Qualität Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten. Die von SAP geplanten vierteljährlichen Updates bestehen aus Einrichtungsassistenten, die durch maschinelles Lernen und KI immer intelligenter werden, vordefinierter, leicht anpassbare Einstellungen sowie zusätzliche Cloud-to-Cloud-Integration und externe Programmierschnittstellen zur Integration in andere Anwendungen und Altsysteme. Zusätzlich hat SAP ausführliche Pläne für Blockchain-Funktionen zur Umsetzung digitaler Kassenbücher vorgestellt – als neues Schlüsselthema für Finanzdienstleistungen wird es auch zur CeBIT im Fokus vieler Diskussionen stehen. Erweiterte Funktionen für das Internet der Dinge sollen darüber hinaus globale, digitale Geschäftsmodelle unterstützen. Für Unternehmen gilt es nun, den optimalen Mehrwert aus der angebotenen SAP-Technologie zu realisieren. Als Full-Service-Provider begleitet Scheer diese Unternehmen auf dem Weg in die Welt von S/4 Hana – von der Konzeption bis in



Sascha Reindorf ist Head of SAP Business Development bei Scheer.

die Umsetzung und den Betrieb. Darüber hinaus unterstützen die Scheer-Experten dabei, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln oder neue Funktionalitäten von S/4 Hana passend einzusetzen.

SAP-Lighthouse-Partner Scheer

Dazu gehört auch die Transformation von Prozessen und Organisation. Für die Cloud Edition der Business Suite, S/4 Hana, wurde Scheer zu einem der ersten Lighthouse-Partner ernannt. SAP dokumentiert mit der Aufnahme von Scheer in dieses exklusive Partnerprogramm die Qualität der bestehenden Partnerschaft und die ausgewiesene Expertise von Scheer im Umfeld Hana, S/4 Hana on premise und S/4 Hana in der Cloud.

In der Cloud verfügbare Editionen der ERP-Suite (siehe auch Seite 30)

- S/4 Hana Professional Services Cloud
- S/4 Hana Finance Cloud
- S/4 Hana Enterprise Management Cloud



- Kundenauftrag
- Bedarfsanforderung
- Bestellung
- Auftragsbestätigung
- Lieferschein
- Ein-/Ausgangsrechnung
- Dokumentenprozesse

*bör
und*
.... Prozesskennner und SAP®-Veredler

Wir haben uns auf die Realisierung und Optimierung papierloser, digitaler Dokumentenprozesse rund um SAP® spezialisiert. Dabei sind wir zu Prozesskennern und Dokumenten-Experten geworden.

Unsere Lösungen und Add-Ons veredeln SAP®. Die Kombination der SAP®-Technologie mit unseren fachlichen Innovationen führen zu exzellenten Lösungen für unsere Kunden.

Besuchen Sie uns am BITKOM-Stand Halle 3 B17

20.-24.03. CeBIT Hannover

AFI
www.afi-solutions.com

SAP



Land der Freiheit

Die SAP stiftete eine „offene Gesellschaft“. (Nur) in einer freiheitlich verfassten SAP-Welt wird sie weiterhin ihren Gewinn maximieren und kollektive Wohlfahrt schaffen.

Von Eckhard Moos, IA4SP

Gestatten Sie, dass ich mich kurz vorstelle: Mitte 1994 begegnete ich SAP (R/3, Version 2.1) erstmals im Siemens-Nixdorf-Trainingscenter. Von Januar 1995 bis Mitte 1996 reiste ich als SAP-Berater durch die Republik. Seit Mitte 1996 entwickle, berate und vertreibe ich gemeinsam mit 40 Mitarbeitern unsere SAP-integrierten Lösungen. Wenn ich nach Schlagworten zu SAP gefragt werde, kommen mir folgende in den Sinn. Werkfreude: 23 Jahre arbeitstägliche Beschäftigung mit SAP, und die Sache macht immer noch richtig Spaß. Dankbarkeit: Mein Beruf, meine Firma, die Kunden, unser Sprung über den Großen Teich, mein Einkommen, wertvolle Momente meines Privatlebens – ohne SAP wäre das niemals möglich gewesen. Faszination: Für das, was die SAP-Mannschaft schon vor R/3-Zeiten an fachlichen Grundlagen geschaffen und in den 90er-Jahren hochgezogen hat.

Werkfreude ist etwas Persönliches, Dankbarkeit auch. Faszination dagegen hat das Zeug zur öffentlichen Verbreitung. Es dürfte Hunderttausende Menschen geben, die begeistert nach dem Muster arbeiten, dem schon die Kernmannschaft von SAP gefolgt ist: betriebswirtschaftliche Prozesse aller Fachbereiche durchdenken, als Standard konzipieren, customisieren und anwenden. So ist eine neue Welt entstanden – eine Art SAP-Land mit Gemeinden, Politikern und Bürgern. Dänemarks Berufung eines Social-Network-Diplomaten im Range eines Botschafters unterstreicht das Argument vom „Unternehmen als Land“: Supranationale IT-Communitys sind zu verstehen wie Staaten, zu denen man sich verhalten muss. Facebook, Google, Apple, SAP etc. sind Länder mit eigenen Sprachen, mit eigener Sozialisation bzw. spezifischem Sozialverhalten, mit Institutionen, Infrastruktur und Grenzen. Organisationen wie DSAG (als Repräsentant der SAP-Kunden) und IA4SP (als Assoziation der Solution Provider) übernehmen die Rolle der Parteien im Parlament der Meinungsbildung. SAP schuf jedoch nicht nur ein Staatsgebiet, sondern vielmehr ein „Land der Freiheit“ für Menschen, die vor ihrem Einstieg ins SAP-Geschäft mit zerfetzten T-Shirts und wilden Haaren durch die Welt gezogen sind; für Typen mit unkonventionellen Karrieren; für

Figuren aus abgelegenen Fachbereichen (Germanisten, Physiker, Theologen, gar Volkswirte usw.); für Individuen, die SAP als ihre berufliche Chance erkannten; Menschen, die engagiert arbeiten, Unternehmen gründen, weitere Menschen begeistern, ihnen Arbeit, Lohn und Brot geben. All jene bevölkern und bereichern das „Land der Freiheit“. SAP räumte der Freiheit bisher einen hohen Stellenwert ein und regierte frei von formalen Regulierungen, akademischen Prämissen und Zutrittsbarrieren anderer Zünfte. Mit Abap begründete sie eine Open-Source-Community und stiftete eine weite Welt für den Wettbewerb der Ideen. Die dadurch mögliche Buntheit dürfte ein, wenn nicht gar DER Treibsatz für den Reichtum von SAP – Produkt und Unternehmen – und SAP-Partnern (gewesen) sein. Vor diesem Hintergrund bitte ich die SAP-Macher (oder DEN bis heute wirkenden Macher), für ihr Land auf das Potenzial der Freiheit zu setzen. Der Reichtum ihrer Lösung korreliert positiv mit der unternehmerischen Buntheit der SAP-Welt. Das Land der Freiheit, der dort herrschende Wettbewerb, die durchlässige Marktgrenze wirken positiv verstärkend auf die führende Instanz dieses Landes. Ich akzeptiere, dass die offene Gesellschaft gegen ihre Feinde geschützt werden muss und dass die Exekutive des SAP-Lands Sorgen bekommt, wenn ihr vor dem Bundestagsausschuss für Cyber-Security zigtausend kritische Angriffspunkte vorgehalten werden. Ebenso akzeptiere ich, dass in einem Freiheitsraum Steuern (in Form direkter und indirekter Lizzenzen) für Infrastruktur und Grenzschutz erhoben werden. Die Wirtschaftsgeschichte wiederum bekräftigt, dass Prohibitivsteuern und Handelsbarrieren individuellen Wohlstand und kollektive Wohlfahrt vernichten. – Bezeichnenderweise klagen Technologie-Unternehmen schon wenige Tage nach dem virtuellen Mauerbau der US-Administration, dass sie Farbe und Potenzial verlieren. Beim Wechsel von R/3 zu S/4 und Hana haben die Manager von SAP es in der Hand, den Übergang vom alten Land in das neue Land die Freiheit und damit das Fundament für Wohlstand und Wohlfahrt aufrechtzuerhalten. Vive la liberté!



Eckhard Moos,
Geschäftsführer der
Kern AG.

IA4SP bietet SAP-Partnerunternehmen den Rahmen, übergeordnete Interessen gemeinsam abzustimmen und in der Partnerschaft zu vertreten. Vorrangige Ziele sind der Aufbau eines Partner-Netzwerks und die Abstimmung mit SAP in den Bereichen Vertrieb, Beratung, Support und Training und zusätzliche Geschäftschancen im Markt.





Alles, was die SAP-COMMUNITY wissen muss,
finden Sie monatlich im E-3 MAGAZIN.

Ihr WISSENSVORSPRUNG im Web, auf iOS und Android
sowie PDF und Print: e-3.de/abo

Wer nichts
weiß,
muss alles
glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



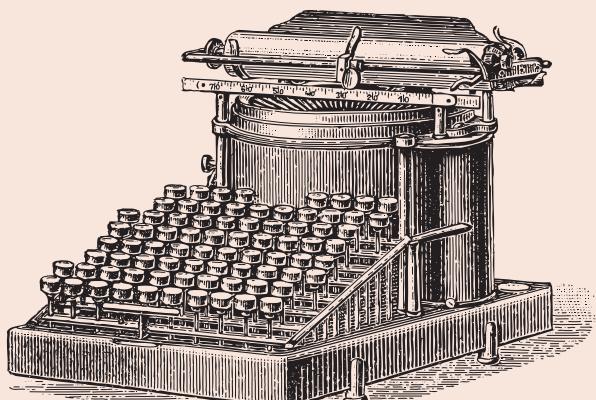
www.e-3.de

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

Buchtipps • Geschäftsberichte

Ende Januar hat SAP stolz ihre Geschäftszahlen für das Gesamtjahr 2016 präsentiert. Wie bereits im Jahr zuvor fand der große Showdown in den Räumlichkeiten der New York Stock Exchange statt. Dass solche Termine auch immer zu einer Selbstinszenierung genutzt werden, ist legitim. Mit CEO Bill McDermott hat SAP den richtigen Mann, der die auf den ersten Blick trocken wirkenden Zahlenfolgen mit nötigen Entertainmentqualitäten leicht verdaulich

macht. Doch was verbirgt sich tatsächlich hinter der Show und den Zahlen? In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen Bücher vor, die auch Laien das nötige Rüstzeug geben, um die für manche kryptischen Quartalszahlen zu decouvrieren. Außerdem finden Sie Tipps, um Ihre Investor-Relations erfolgreich zu gestalten: von der grafischen Aufbereitung von Geschäftsberichten bis hin zu den Möglichkeiten, die Big-Data-Methoden bieten, um mehr Transparenz zu generieren.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

>> An der Börse sind 2 mal 2 niemals 4, sondern 5 minus 1. Man muss nur die Nerven haben, das minus 1 auszuhalten. <<

André Kostolany (1906–1999) war ein Börsenexperte, Journalist, Schriftsteller und Entertainer.

Linde
international

Kerschbaumer | Melcher

**JAHRESABSCHLÜSSE UND
GESCHÄFTSBERICHTE
LESEN UND VERSTEHEN**

Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte lesen und verstehen

Welchen Informationswert besitzt der „Jahresabschluss“ oder „Geschäftsbericht“? Was kann der Leser den darin enthaltenen Informationen entnehmen? Was nicht? Und was steht eventuell zwischen den Zeilen? Dieses Buch bietet einen Zugang zum Thema Finanzberichterstattung und führt den Leser durch das oft komplexe Gewirr von Regeln, Begriffen und Literaturmeinungen auf jene Punkte hin, die für ein Verständnis der sogenannten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erforderlich sind. Ausgehend von der Zielsetzung eines Abschlusses sowie dessen Bestandteilen wie Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Geldflussrechnung und Anhang durchleuchtet das Buch grundsätzliche Konzepte, ohne sich zu weit im Detail einzelner Regeln zu verlieren. Der Aufbau folgt einer klaren Struktur und lässt es auch zu, einzelne Kapitel isoliert zu lesen. Er folgt den wesentlichen Bestandteilen von Geschäftsberichten und Abschlüssen und umfasst alle wesentlichen Bilanzierungsthemen. Beispiele aus der Praxis runden das Buch ab. Helmut Kerschbaumer, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Partner im Bereich Abschlussprüfung und Accounting Advisory bei KPMG in Wien. Er leitet die Arbeitsgruppe Rechnungslegung im Fachsenat für Unternehmensrecht und Revision der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, ist Mitglied des AFRAC, Fachvortragender und Fachautor.



Helmut Kerschbaumer, Winfried Melcher, 250 Seiten, 2017,
ISBN: 978-3-658-12590-5, www.lindeverlag.at



Hans Jürgen Etterich
70 Seiten
2017
ISBN: 978-3-658-12590-5
www.springer.de



Gisela Grosse (Hg.)
Michael Szyszka (Autor)
136 Seiten
2016
ISBN: 978-3938137826
www.fl-muenster.de

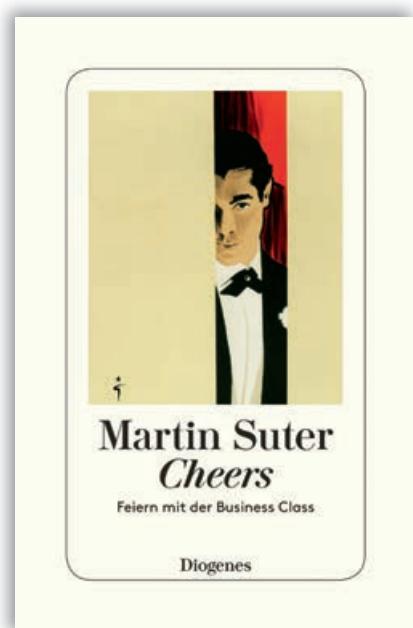


Geschäftsberichte

Dieses Buch verschafft einen unmittelbaren Einblick in das Ausmaß der weitverbreiteten Mängel in Geschäftsberichten. Der Autor präsentiert ein Raster aus elf Entscheidungskategorien, mit dessen Hilfe sich in Geschäftsberichten leicht die Vollständigkeit von Aussagen im Vorwort überprüfen lassen. Der Leser wird in die Lage versetzt, zwischen irrelevanten, den Geschäftsbericht aufblähenden Informationen und tatsächlich substanziellem Aussagen zu differenzieren.

Malen nach Zahlen

In der Bildsprache eines Geschäftsberichts – des Leitmediums der Unternehmenskommunikation – scheint erzählerische Illustration eine untergeordnete Rolle zu spielen. Im ersten Teil wird die Lage von Illustration im Geschäftsbericht allgemein erörtert; im zweiten Teil wird die Qualität narrativer Illustration analysiert und bewertet. Das Fazit resümiert die Ergebnisse der Arbeit und plädiert für mehr Mut und einen bewussteren Umgang mit Illustration in der Unternehmenskommunikation.



Martin Suter
224 Seiten
2016
ISBN: 978-3257300215
www.diogenes.ch



Cheers: Feiern mit der Business Class

Zur Feier des Vertragsabschlusses mit einem Großkunden erfüllt man jeden Wunsch – auch wenn er aus dem Rahmen fällt. Managergattinnen tauschen sich beim Wellness aus, und die neue Sekretärin bringt den Chef zum Träumen. Nicht nur ein Leitfaden für den gestressten Geschäftsmann, sondern für alle, die unter ihm zu leiden haben: Sekretärin, Untergebene, Ehefrau, Kinder... Man wird den Chef oder den Partner nach der Lektüre mit anderen Augen sehen.



Christian Schneider
Kai-Uwe Stahl
Andreas Wiener
288 Seiten
2016
ISBN: 978-3648080443
www.haufe.de



Managementberichte gekonnt visualisieren

Führungskräfte erwarten ein inhaltlich und visuell überzeugendes Management Reporting, um richtige Entscheidungen treffen zu können. Die Autoren erklären an vielen Beispielen die gelungene Umsetzung von Design- und Gestaltungskonzepten in Berichtsstandards. Außerdem erfahren die Leser, wie sie die Herausforderungen bei der Realisierung interaktiver und mobiler Managementberichte meistern.

SAP S/4HANA im Mittelstand – Business Cases gesucht!

Mit dem Schlagwort Digitalisierung üben Softwarehersteller und IT-Anbieter enormen Modernisierungsdruck auf nahezu jedes Anwenderunternehmen aus. Schwerpunkt ist die Transformation konventioneller Datenhaltung zu jederzeit und überall verfügbaren (Geschäfts-) Ergebnissen. Die ERP-Lösung für das digitale Zeitalter heißt SAP S/4HANA. Bei Großunternehmen ist die Akzeptanz bereits hoch, im deutschen Mittelstand wird die kurzfristige Einführung von S/4HANA differenziert betrachtet.

Sowohl die SAP Anwendervereinigung DSAG als auch eine von Cognizant gesponserte Umfrage der Analysten von Pierre Audoin Consulting (PAC) haben in den letzten 12 Monaten interessante Ergebnisse ermittelt.

Einführungshindernisse – Use Cases und Implementierungsaufwand

Für fast 4 von 5 Unternehmen sind die größten Hindernisse für eine schnelle Einführung von S/4HANA fehlende Use Cases und unklarer Umstellungsaufwand.

Dies liegt im Wesentlichen daran, dass S/4HANA kein Release des SAP ERP ist, sondern eine neue Produktgeneration. Die Software wurde neu aufgesetzt und das Betriebsmodell wird seitens des Herstellers in Richtung Hybrid oder Cloud verschoben. Es sind also einige Aspekte zu berücksichtigen, die weit über eine einfache Softwareeinführung oder ein Update hinausgehen.

Welche Einführungsstrategie? Greenfield vs. Brownfield

Auch im Mittelstand wird in der Regel nicht nur ein SAP ECC-System betrieben, vielmehr sind es multiple SAP Systemlandschaften zum Teil ergänzt um CRM, APO oder BW. Darüber hinaus sind Schnittstellen zum Beispiel zu Kunden- oder anderen Drittsystemen zu betrachten. Da S/4HANA kein neues Release des ERP Systems ist, muss entschieden werden, ob die Software im Rahmen eines Greenfield Szenarios komplett neu eingeführt wird oder ob eine schrittweise Migration von SAP ECC auf S/4HANA vorgenommen wird. Letzteres wird als Brownfield Ansatz bezeichnet.

Im Greenfield Szenario können vorhandene Systeme konsolidiert, die Komplexität verringert und Altlasten entfernt werden. Insbesondere ist eine Re-Standardisierung möglich: eigenprogrammierte Funktionen werden durch Standard ersetzt, der zukünftige Releasewechsel vereinfacht.

Laut Umfrage bevorzugen jedoch zwei Drittel der Unternehmen den Umstieg im Rahmen des Brownfield-Szenarios. Hier wird zuerst ein Software-Update auf die HANA-Datenbank Technologie durchgeführt, anschließend die Prozesse harmonisiert und konsolidiert und so die neuen Potentiale von S/4HANA gehoben. Der Vorteil dieses Szenarios ist, dass bestehende Integrationsschnittstellen einfacher weitergenutzt werden und compliance-relevante Prozesse unverändert übernommen werden können.

Welches Betriebsmodell?

Wenn man über S/4HANA spricht geht es nicht allein um die Einführung einer neuen betriebswirtschaftlichen Software, sondern auch um die Entscheidung zum Betriebsmodell. Der Hersteller SAP forciert zur Kundenbindung den Betrieb in der eigenen Cloud. Diese bietet auch unbestreitbare Vorteile, wie zum Beispiel höchstmögliche Verfügbarkeit und jeweils modernste Releases. Andererseits ist zu prüfen, welche Abhängigkeiten und Kosten hieraus resultieren. Die Umfragen zeigen, dass bereits typisches Mittelstands-SAP zwischen 6 und 20 Schnittstellen aufweist, und dass damit eine isolierte Betrachtung des ERP allein nicht zielführend ist.

Derzeit fahren deutsche Mittelstandskunden ihr SAP zu je einem Drittel über einen Hosting-Partner, in einem klassischen Onsite/On-premise Modell in einem eigenen Rechenzentrum oder in einem Hybridmodell. Ein Einsatz in der Cloud allein wird weiterhin skeptisch gesehen, obwohl bei einem Einsatz von S/4HANA aufgrund der in-memory Technology in jedem Fall in neue Hardware investiert werden muss, was in einem Cloud Szenario verhindert werden könnte.

Entscheidungshilfe durch das Cognizant Value Extraction Framework

Auch wenn derzeit kein akuter Handlungsbedarf vorliegt, ist für alle SAP ERP Kunden auf mittlere Sicht ein Einführungsplan unabdingbar. Neue Funktionen werden zukünftig vorrangig in der S/4HANA Suite entwickelt, Wartung wird 2025 abgekündigt. Vor diesem Hintergrund gilt es, sich mit dem neuen Produkt rechtzeitig auseinanderzusetzen und einen Zeitplan zu entwickeln.

Um unsere Kunden zu unterstützen und mehr Transparenz hinsichtlich Use Cases und Implementierungsaufwand zu erzielen, hat Cognizant das sogenannte Value Extraction Framework entwickelt. Anhand eines fundierten Leitfadens wird die Kundensituation in kurzen Workshops analysiert und die Möglichkeiten mit S/4HANA identifiziert. Außerdem wird eine erste Budgetgröße für die Implementierung ermittelt. Sprechen Sie uns an.

PS: Cognizant ist Gold-Sponsor der PAC Studie „SAP S/4HANA -Ziele, Einführungsstrategien und Bedenken deutscher SAP-Anwender“.

Auf unserer Webseite www.cognizant-erp.de können Sie die detaillierte Vollversion dieser Umfrage downloaden.



Cognizant

Cognizant Technology Solutions GmbH

Jörg Rogalla

Director SAP Business Development und stellvertr.
DSAG AK-Sprecher Professional Services
Joerg.rogalla@cognizant.com

www.E3date.info

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>SAMS 2017 Software Asset Management Strategies</p> <p>6. – 7. März 2017 Maritim proArte Hotel Friedrichstraße 151 10117 Berlin</p>	<p>Die SAMS ist der größte SAM-Kongress in Europa und der Jahrestreff der SAM Community in DACH. 300+ SAM & SLM Experten versammeln sich für 2,5 Tage zum Austausch über innovative SAM Strategien und Konzepte.</p>	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH Reichenberger Str. 124 10999 Berlin +49 (0)30 52 10 70 3 0 www.sam-strategies.com</p>
	<p>Process/4 Ihre Roadmap zur erfolgreichen Digitalisierung</p> <p>07. März 2017 um 11 und 13 Uhr Webinar mit Perry Fett, Benedikt Wenzel</p>	<p>Warum Prozessoptimierung der Garant für die gelungene Digitale Transformation ist! Was Kundenversteher den Software-Verkäufern voraushaben.</p> <p>Mit durchdachter Methodik SAP S/4HANA einführen: Wer SAP S/4HANA durchdacht einführt, gewinnt klare Effektivitätsvorteile in der Optimierung der Geschäftsprozesse. Überzeugen Sie sich an einem konkreten Beispiel aus der Praxis!</p>	<p>Fujitsu Konrad-Zuse-Str. 16 74172 Neckarsulm Fujitsu - Anmeldung: http://enabling-digital.de.fujitsu.com/webinare</p>
	<p>OpenText Innovation Tour München</p> <p>28. März 2017 Hilton Munich Park Am Tucherpark 7 80538 München, Deutschland</p>	<p>Erleben Sie OpenText Release 16, die digitale Plattform der nächsten Generation und entdecken Sie die neuesten Features der OpenText EIM-Lösungen, die die digitale Transformation in Unternehmen beschleunigen.</p>	<p>Open Text Software GmbH Werner-von-Siemens-Ring 20 85630 Grasbrunn/München</p>
	<p>6. Jahrestagung Integrierte Finanzarchitektur in Banken</p> <p>28. - 29. März 2017 Hilton Mainz Rheinstraße 68 55116 Mainz</p>	<ul style="list-style-type: none"> BaFin, Deutschen Bundesbank und EZB zu aktuellen regulatorischen Rahmenbedingungen für das Finanzreporting wie MaRisk, SSM und AnaCredit Data Governance, Datenkonsistenz und Data Quality als Basis für effizientes internes und externes Meldewesen sowie eine ertragsorientierte Gesamtbankensteuerung Schnittstellen zwischen Fachabteilungen, IT und externen Partnern sowie richtige regulatorische und praktische Umsetzung im Outsourcing 	<p>IQPC GmbH Friedrichstraße 94 10117 Berlin Tel.: +49 30 20 913 274 Mail: eq@iqpc.de Online: www.finanzarchitektur-banken.de</p>
	<p>conhIT – Connecting Healthcare IT</p> <p>25.-27. April 2017 Messegelände Berlin, Eingang Süd (Jafféstraße) Messe Berlin GmbH, Messedamm 22 14055 Berlin</p>	<p>Mit rund 450 Ausstellern und 9.000 Besuchern ist die conhIT Europas führende Veranstaltung für Gesundheits-IT. Messe, Kongress, Akademie und Networking bieten Herstellern und Anwendern sowie Vertretern aus Politik, Wissenschaft und Verwaltung die perfekte Gelegenheit, um sich über die Branche zu informieren und untereinander auszutauschen.</p>	<p>Organisation: Messe Berlin GmbH Messedamm 22, 14055 Berlin Ansprechpartner: Ursula Baumann (Senior Project Manager) Tel. 030/3038-2225 conhit@messe-berlin.de www.conhit.de</p>
	<p>VWE 2017 – Virtual Workplace Evolution</p> <p>27. – 28. April 2017 Titanic Chaussee Hotel Berlin Chaussee Str. 30 10115 Berlin</p>	<p>Die VWE ist das größte Branchentreffen zur Zukunft von Virtual Workplaces. 200+ IT-Experten versammeln sich für 2,5 Tage zum Austausch über Technologien, Applikationen, Prozesse und Lösungs- & Integrationsansätze.</p>	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH Reichenberger Str. 124 10999 Berlin +49 (0)30 52 10 70 3 0 www.virtualworkplaceevolution.com</p>
	<p>Strategiegipfel für Stammdaten- und Beteiligungsmanagement Schärfen Sie Ihren Sinn für Daten</p> <p>10. Mai 2017 10:30 – 17:00 Uhr Frankfurt am Main</p>	<p>Auf dem Strategiegipfel verändern wir Ihre Wahrnehmung auf Ihre Unternehmensdaten. Warum eine konsistente Datenbasis und eine prozessgestützte Datenpflege die Effektivität Ihrer Arbeit steigern sowie Transparenz schaffen, erfahren Sie hier.</p> <p>Anmeldung: www.zetvisions.de/strategiegipfel2017</p>	<p>zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de</p> <p>Ansprechpartner: Ines Dobschat Tel.: +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com</p>



Schaufenster einer Hightech-Branche

Im Spiegel von Wissenschaft, Verbänden und Ausstellern zeigen 15 Jahre LogiMat die dynamische Entwicklung der Intralogistik als lebendige Geschichte.

Mit ihrer 15. Veranstaltung begeht die LogiMat, Internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss, in diesem Jahr „ein kleines Jubiläum“, so Messeleiter Peter Kazander. „Die LogiMat wurde dabei geprägt von knapp eineinhalb Dekaden an Technologieentwicklung, die von derart rasanten Umbrüchen und einem enormen Bedeutungszuwachs der Intralogistik geprägt sind wie kaum ein Zeitraum zuvor.“ Insbesondere die Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie, der Sensorik, Bilderfassung, Automation und Robotik kennzeichnen heute einen Standard, der zu Zeiten der ersten LogiMat 2003 nur wenigen vorstellbar schien. „Bei der ersten LogiMat am haben wir heiß über RFID-Einführung diskutiert“, erinnert Prof. Michael ten Hompel, Geschäftsführender Institutsleiter Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML). „Das Internet der Dinge oder Industrie 4.0 waren damals eine noch weit entfernte Vision. Heute halten wir die Technologie in Händen, die Träume von damals zu verwirklichen.“ Die LogiMat, so ten Hompel, habe diese Entwicklung über die Jahre konsequent begleitet. „Mehr noch: Sie ist zur Plattform dieses Wandels geworden.“ Seit die LogiMat 2003 erstmals ihre Tore öffnete, habe sich die Fachmesse von einer zunächst eher regionalen Messe zur bedeutendsten deutschen, „aber vermutlich auch bedeutendsten europäischen Messe für den Bereich der Intralogistikbranche entwickelt“, konstatiert Prof. Karl-Heinz Wehking, IFT Institut für Fördertechnik und Logistik an der Universität Stuttgart.

www.logimat-messe.de



Als langjähriger SAP-Partner projektiert und gestaltet HPC (gegr. 1986) mit Sitz in Mannheim und Hamburg hochwertige SAP-Unternehmenslösungen im Bereich Logistik und Supply Chain Management. Hierbei konzentrieren wir uns auf die Intralogistik (Lager, Produktion und Service), mobile Anwendungen, Roll-out von SAP-Templates sowie auf SAP® ERP-Komplett einführungen.

Unsere qualifizierten SAP-Berater beraten Sie gern bei:

- SAP SCM, EWM
- SAP WM, PP, SD, MM, CS, PM, QM
- S4/Hana & Fiori
- Mobile Prozesse
- HPC.Predictive Maintenance & Service
- Direkte SAP-Sensoranbindung
- Carrier Integration (KEP & Speditionen)

HPC Services & Smart Solutions

Als Sell und Support Partner der SAP SE sind wir in der Lage, Kunden bei der Einführung von SAP-Lösungen von Anfang bis zum Abschluss zu begleiten, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Ob mit SAP-Entwicklung oder mit in SAP eingebetteten HPC-eigenen Lösungen, Ihr Erfolg ist unser Ziel.

Sprechen Sie uns an, wir finden auch für Ihr Anliegen eine Lösung. Unser Expertenteam freut sich auf Ihren Besuch.

Besuchen Sie HPC:

- am Stand D57 in Halle 7
- bei unserem Vortrag im Forum D, Halle 7, Mi. 15.03., 14:45 - 15:15 Uhr
„Vom Feldbus direkt ins SAP - Vorausschauende Instandhaltung mit HPC“

Ihr HPC-Team

HPC Aktiengesellschaft

Harrlachweg 5
68163 Mannheim

Telefon: 0621 460 84-0
Fax: 0621 460 84-400
E-Mail: vertrieb@hpc.de
Online: www.hpc.de

Halle 7,
Stand D57



MSB® Mobisys Solution Builder

Das SAP-zertifizierte ABAP-Add-On, das Ihre Logistik-Prozesse mobilisiert, vereinfacht und beschleunigt.

Ihre Vorteile der MSB-Produktlinie:

- ✓ Vollständig in SAP integriert
- ✓ Hohe Flexibilität durch modulare Produkt-Konzeption
- ✓ Ausschließlich ABAP-Kenntnisse erforderlich
- ✓ 100% intuitives Frontend
- ✓ Einsetzbarkeit auf allen Endgeräten
- ✓ Stabilität einer zertifizierten Software mit über 500 Installationen weltweit
- ✓ Kurze Implementierungs-Zeiten

Besuchen Sie unseren Stand und erfahren Sie mehr über innovative Technologie!

mobil. einfach. direkt.



Mobisys GmbH
www.mobisys.de
marketing@mobisys.de
06227 / 8635 0

Halle 7
Stand D57

TradeWorld im Rahmen der LogiMat 2017 in Stuttgart

Omnichannel ist der neue Handelsstandard

Mit ihrer Ausstellung und praxisnahen Foren bietet die TradeWorld 2017 eine wichtige Orientierungshilfe, für alle, die im digitalen Handel vorne mitspielen wollen.

Die Optimierung der Prozesse ist oberste Pflicht im Onlinehandel. Vor einem Panorama stagnierender Einzelhandelsumsätze ist die Dynamik der Onlinebranche weiterhin ungebrochen. So vermeldete der Branchenverband bevh auf seiner Jahrespressekonferenz 2016 erneut ein Umsatzwachstum von rund zwölf Prozent für den deutschen Onlinehandel.

Wie die jährliche Studie von EHI und Statista zeigt, entfiel dabei fast die Hälfte des Umsatzvolumens von 46,9 Milliarden Euro auf die Spitzengruppe der 100 größten Onlineversender, deren Wachstumsdynamik noch einmal um einige Prozentpunkte über dem Branchendurchschnitt liegt. „Der deutsche E-Commerce weist damit einen

immer höheren Professionalisierungsgrad auf, dem es zu begegnen gilt“, erläutert Petra Seebauer, Geschäftsführerin der Euro-expo und verantwortlich für die TradeWorld. Parallel dazu hat sich Omnichannel – die ganzheitliche Ansprache der Kunden über alle Vertriebs- und Kommunikationskanäle hinweg – zum neuen Handelsstandard entwickelt. An vorderster Stelle liegen hier Services wie Click & Collect und die Instore-Rückgabe von Onlinebestellungen. Aber auch Omnichannel-Funktionen wie Onlineverfügbarkeitsanzeigen und Instore-Bestellmöglichkeiten werden von den zunehmend kanalübergreifend agierenden Kunden immer öfter eingefordert.

www.tradeworld.de

Operative Prozessinformationen als digitales Logistik Board an der Wand

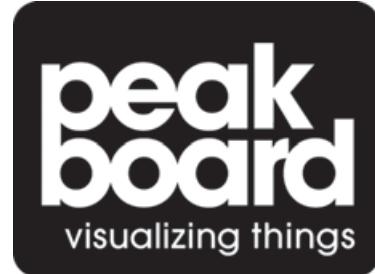
Logistik 4.0 mit smarten Anzeigen

Mit Peakboard, einer neuen, leistungsfähigen Digital-Signage-Lösung aus Hard- und Software für Industrie 4.0, lassen sich komplexe Unternehmensdaten in Echtzeit prozessgesteuert übernehmen, verarbeiten und auf Displays im öffentlichen Raum visualisieren.

Im täglichen Logistik-Management spielen sie eine tragende Rolle: die operativen Key Performance Indicators (KPIs) zu den eigenen TUL-Prozessen. Ob Statusanzeichen für Be- und Entladungsvorgänge, Warenstandortinformationen, Kapazitätsanforderungen, Terminvorgaben und Warnhinweise – keine Logistikabteilung kommt ohne eine kontinuierliche Kommunikation der eigenen operativen Kennzahlen zu den eigenen Mitarbeitern und zu Fremdfirmen aus. Mit einer digitalen Anzeige, prominent platziert und mit operativen Informationen in Echtzeit bestückt, wissen die Mitarbeiter in der Logistik immer, welche operativen Ziele

erreicht werden sollen, wie der stündliche oder tägliche Stand in der Logistikabteilung ist und welche aktuellen Aufgaben zur Bearbeitung vor ihnen liegen. Einheitlich für alle Mitarbeiter gut sichtbar an der Wand. Mit Peakboard lassen sich beliebige Daten aus Maschinen, Anlagen und Sensoren sowie Vorsystemen wie ERP, MES und PP auf Displays darstellen. Mit Peakboard lassen sich digitale Andon-Boards zur Darstellung von Produktionsfortschritt, Auftragsstatus, Anlagenauslastung, Warenwirtschaft und vielem mehr. Durch die flexible Datenanbindung können Sie Ihre bestehenden IT-Systeme und Maschinen direkt mit Peakboard andocken und Ihre Mitarbeiter gezielt mit Echtzeit-Informationen versorgen.

www.peakboard.com



Peakboard

Peakboard ist eine Digital-Signage-Lösung aus Hardware und Software und gehört zu den leistungsfähigsten Industrie 4.0 Lösungen am Markt.

Mit Peakboard lassen sich komplexe Unternehmensdaten in Echtzeit prozessgesteuert übernehmen, verarbeiten und auf Displays im öffentlichen Raum visualisieren.

CXO Digital Board für SAP

Kommunizieren Sie als Führungskraft mit der peakboard Template-Suite CXO Digital Board beliebige SAP Daten, Prozesse und tagesaktuelle Kennzahlen Ihres Geschäftsbereiches als digitale Anzeigen auf Displays im Unternehmen. Die vorgefertigten SAP Schnittstellen und Templates lassen sich mit wenig Aufwand anpassen und integrieren sich nahtlos in Ihre Prozesse.

Schaffen Sie Transparenz sowie ein besseres Verständnis über die gemeinsamen Ziele für Ihr Team, indem Sie Kennzahlen visualisieren. Sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Mitarbeiter mit Ihrem Unternehmen identifizieren und als Teil des großen Ganzen fühlen können. Stärken Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter, indem Sie interessante und wichtige Informationen des Unternehmens visualisieren und ihnen zeigen, was sie und die Kollegen täglich leisten.

Lean Management

Peakboard ist eine Visual Management Lösung und hebt durch eine komplett frei konfigurierbare Daten-Visualisierung Ihr Lean Management auf die nächste Stufe.

Durch die Versorgung mit Echtzeit-Informationen direkt aus dem Prozess heraus haben Sie immer alles im Blick und Ihre Mitarbeiter können auf Ereignisse und Abläufe effizient reagieren. Auftretende Probleme und Engpässe sind sofort sichtbar und werden an die zuständigen Personen adressiert. Verluste und Stillstand in Ihrer Produktion werden somit verhindert.

Andon Boards

Setzen Sie mit Peakboard beliebige Daten aus Ihren Maschinen, Anlagen und Sensoren sowie Vorsystemen wie ERP, MES und PP auf Displays Ihrer Wahl wirkungsvoll in Szene. Mit Peakboard visualisieren Sie einfach und frei konfigurierbar digitale Andon Boards zur Darstellung von Maschinenzuständen, Produktionsfortschritt, Auftragsstatus, Anlagenauslastung, Warenwirtschaft und vielem mehr. Durch die flexible Datenanbindung können Sie Ihre bestehenden IT-Systeme und Maschinen direkt mit Peakboard andocken und Ihre Mitarbeiter gezielt mit Echtzeit-Informationen versorgen.

peakboard GmbH

Kernerstraße 50
70182 Stuttgart

Telefon: +49 (0711) 46 0599 60
E-Mail: sales@peakboard.com
Web: www.peakboard.com

Halle 7
Stand 7A14



© Romolo Tavani, Shutterstock.com

Ein weiter Weg noch

ERP der nächsten Generation

SAP hat neue Erweiterungen für S/4 Hana Cloud und die Roadmap für weitere Innovationen vorgestellt.

Die cloudbasierte ERP-Suite der nächsten Generation nutzt eine neue Architektur für In-memroy-Technologie und bietet kontextbezogene Analysen, einen digitalen Assistenten, maschinelles Lernen und die Benutzeroberfläche Fiori. Kunden sind damit in der Lage, Geschäftsprozesse und -modelle im Handumdrehen anzupassen und anhand von Echtzeitinformationen Entscheidungen zu treffen. Dies wurde auf dem SAP Capital Markets Day an der New Yorker Börse angekündigt, wo SAP-Führungskräfte die Strategie und Innovationen des Unternehmens präsentierten.

S/4 Hana Cloud enthält schnell aktivierbare Funktionen für digitale Geschäftsprozesse in verschiedenen Branchen und Unternehmensbereichen. Diese profitieren durch eine zügige Implementierung und Wertschöpfung sowie geringere Einstiegskosten. Das Marktforschungsinstitut IDC prognostiziert, dass der Markt für Cloud-Geschäftsanwendungen jährlich um 17 Prozent wachsen und das Marktvolumen dieses Segments zwischen 2015 und 2020 von 47,4 Mrd. US-Dollar auf 103,9 Mrd. US-Dollar steigen wird.

„Vor über vierzig Jahren hat SAP das ERP der ersten Generation erfunden“, sagt Darren Roos, President von S/4 Hana Cloud. „Als Marktführer entwickelten wir später zusammen mit anderen neuen Cloud-Anbietern die erste ERP-Cloud-Lösung. Während viele Cloud-Anbieter technisch dort stehengeblieben sind, hat SAP in das Cloud-ERP der nächsten Generation investiert. S/4 Hana Cloud nutzt die neue Architektur und technische Innova-

tionen. Zusammen mit unserem Prozess-Know-how bereitet es den Weg für eine ganz neue Generation von intelligenten ERP-Systemen in der Cloud.“

Intelligenz, Echtzeit, Integration

Mit der Plattform Hana sollen Unternehmen einen Überblick über sämtliche Prozesse in Echtzeit gewinnen. S/4 Hana Cloud bildet hierbei den digitalen Kern und lässt sich in das gesamte SAP-Portfolio integrieren. Beispiele dafür sind die SAP-SuccessFactors-Lösungen für das Personalmanagement, SAP-Ariba-Lösungen zur Beschaffung, Hybris-Lösungen für Customer Engagement and Commerce, Concur-Lösungen für das Reise- und Reisekostenmanagement und SAP-Fieldglass-Lösungen zur Beschaffung von Dienstleistungen und zur Steuerung externer Mitarbeiter.

Das neue Release von S/4 Hana Cloud erlaubt Kunden, ihre digitale Transformation zu beschleunigen und durch mehr Transparenz, Automatisierung und Qualität Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten. Die ERP-Suite für die Cloud besteht unter anderem aus:

- S/4 Hana Professional Services Cloud: ermöglicht ein durchgängiges Projektmanagement
- S/4 Hana Finance Cloud: eine benutzerfreundliche, moderne Finanzlösung mit Funktionen für Beschaffung und Auftragsmanagement zur Unterstützung von Großunternehmen und Tochtergesellschaften
- S/4 Hana Enterprise Management Cloud:

kombiniert Funktionen für Dienstleistungen und Finanzwesen für die umfassende Abbildung von Geschäftsprozessen in Echtzeit.

Roadmap für Innovationen

SAP hat außerdem einen Überblick über die Roadmap für zukünftige ERP-Innovationen in der Cloud veröffentlicht. Die von SAP geplanten vierteljährlichen Updates bestehen aus Einrichtungsassistenten, die durch maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz immer intelligenter werden, vordefinierte, leicht anpassbare Einstellungen sowie zusätzliche Cloud-to-Cloud-Integration und externe Programmierschnittstellen zur Integration in andere Anwendungen und Altsysteme. Zusätzlich hat SAP ausführliche Pläne für Blockchain-Funktionen zur Umsetzung digitaler Kassenbücher und Funktionen für das Internet der Dinge vorgestellt, die globale, digitale Geschäftsmodelle unterstützen sollen. Zudem wurden Pläne für Partner angekündigt, damit diese Erweiterungen für Lokalisierungen und Branchen entwickeln können.

„S/4 Hana Cloud bereitet den Weg für eine neue Generation von intelligenten ERP-Systemen in der Cloud“, sagt Darren Roos, President von S/4 Hana Cloud.



SAP Capital Markets Day

www.sap.com



www.

Spiel mir das Lied vom CMO

Viele setzen ihren Fokus stärker auf die Kundenbindung und -gewinnung über die gesamte Customer Journey. Nur dabei zu sein wird langfristig nicht ausreichen. Mittendrin auch nicht.

Von Michael Kramer, IBM

It's very hard to predict when a disruptive technology will emerge – and what impact it will have.“ So ein chinesischer CMO. In der Makroökonomie hat Joseph Schumpeter die „Schöpferische Zerstörung“ definiert, bei der durch Neukombination von erfolgreichen Produktionsfaktoren alte Strukturen verdrängt oder sogar zerstört werden. Im angelsächsischen wird dies gerne als „age of disruption“ bezeichnet. Beispiele von Firmen aus der sogenannten Sharing Economy: Airbnb (5 Jahre alt) vermittelt mit 650.000 Räumen mehr als Hilton (94 Jahre alt) mit 618.000 und ist in doppelt so vielen Ländern vertreten. Bei dem Taxi Gewerbe kam mit Uber ein Mitbewerber, der den Markt dort, wo er sich etabliert, mit einem anderen Geschäftsmodell von Grund auf verändert. Delivery Hero (Lieferheld) hat mehr Restaurants unter Vertrag als irgendeine Fast-Food-Kette usw. Service: bei Starbucks können Sie trotz großer Standardisierung in jeder der inzwischen 23.000 Filialen über 87.000 Getränkekombinationen zusammenstellen. Im Handel wird jedes zweite stationäre Handelsunternehmen innerhalb der nächsten zehn bis 15 Jahre aufgeben. 50 Prozent weniger Händler in nur einer Dekade!

Warum? Das Käuferverhalten ändert sich, der Onlinehandel bietet eine bessere Auswahl, ist schneller, bietet mehr Möglichkeiten der Information und zukünftig eine immer schnellere Lieferung. Es gibt je Markt meist zwei bis drei Unternehmen, die den Markt dominieren. Die anderen Unternehmen sind in Submärkten oder Nischen führend oder gar nicht.

Hinzu kommt ein höherer Wettbewerb aus anderen Branchen oder Industrien. In einer CMO-Studie befürchten deutlich mehr CMO als zwei Jahre zuvor die Konkurrenz, die aus anderen Branchen zu ihnen kommt. Hier ist Amazon ein gutes Beispiel: Neben der Optimierung der eigenen Prozesse und der Domäne Handel weitet sich Amazon horizontal und vertikal weiter aus. Wer hätte das Unternehmen vor fünf Jahren zum Beispiel als Marktplatzanbieter für Drittprodukte gesehen (Platzhirsch eBay), als Anbieter eigener Logistik-Dienstleistungen (Platzhirsch DHL) oder als Anbieter von Cloudlösungen (Platzhirsch IBM)? Wer in seiner Branche führt und seine Prozesse optimiert, kann dies leichter auf andere Branchen ausdehnen.

Unternehmen wie Amazon, Zalando und weitere Handelsunternehmen sind heute eher Technologiekonzerne als Händler. Die gute Nachricht für alle anderen Unternehmen ist, dass durch die generelle Verfügbarkeit von technischen Lösungen wie Cognitive Computing die Chancengleichheit wiederhergestellt werden kann. Technisch führende Lösungen sind jetzt für die meisten Unternehmen nutzbar. Bezogen auf diese Kolumne: für den Onlinehandel genauso wie für den stationären.



Michael Kramer,
IBM Cognitive En-
gagement Solutions
CES – Watson Com-
merce & Marketing,
ist Experte für
E-Commerce mit
viel Erfahrung aus
der SAP-Commu-
nity. Kramer ist Auf-
sichtsratsmitglied
des E-3 Verlags
B4Bmedia.net AG.

Twitter:
@michaelfkramer

Alegri

SAP
Dashboard
&
Benchmark

Neutrale
S/4HANA
Strategie-
Beratung

Simple Finance
in der
Praxis



Alegri International Group
München · Stuttgart
Walldorf · Frankfurt
Köln · Hamburg · Berlin
Wien · Basel · Zürich
Cluj-Napoca
www.alegri.eu

Die Kolumne
zu **E-Commerce**
befasst sich mit
allen Aspekten
des elektronischen
Handels (B2B und
B2C). Schwerpunkt
ist die Integration
einer E-Com-
merce-Lösung in
ein ganzheitliches
ERP-System.

SAP speist sich aus der eigenen Mannschaft: Wann kommt wieder eine Blutauffrischung?

Insider-Handel

Wer die Personalentwicklung des SAP-Vorstands nach Henning Kagermann analysiert, kommt zu dem Schluss, dass es drei Persönlichkeiten sind, die über den Erfolg entscheiden: Hasso Plattner, Werner Brand und Gerd Oswald. Aber wie geht es weiter?

Hasso Plattner hält die Zügel bei SAP fest in der Hand, aber die Königsmacher Ex-Finanzvorstand Werner Brand und Universalgenie „SolMan“ Gerd Oswald sind von Bord gegangen. Der

erfolgreiche Werner Brand hat seinen Nachfolger Luka Mucic bestens vorbereitet und eingeführt – manche Beobachter meinen sogar zu gut, denn das Können und Wissen von Luka Mucic würden ihn auch zum Vor-

standsvorsitzenden befähigen. Mit seinem umfassenden SAP-Know-how erscheint er als „Gefahr“ für Bill McDermott, denn Mucic weiß mehr über SAP-Produkte, als ein durchschnittlicher CFO wissen müsste.



Hasso Plattner



Bernd Leukert



Bill McDermott



Gerd Oswald



Henning Kagermann



Jim Hagemann Snabe



Michael Kleinemeier



Luka Mucic



Peter Zencke



Shai Agassi



Vishal Sikka



Werner Brand

Aber für den tollpatschig agierenden Amerikaner Bill McDermott kommt Gefahr auch noch aus einer anderen Richtung: Michael Kleinemeier hält sich taktisch geschickt im Hintergrund. Jeder, der das SAP-Urgestein kennt, weiß aber um seinen Ehrgeiz, der eigentlich nur den Posten des CEOs als Ziel haben kann. So, wie CFO Luka Mucic durch Werner Brand ausgewählt und geformt wurde, wurde Michael Kleinemeier von Gerd Oswald als Nachfolger aufgebaut – seit Ende 2016 ist Oswald im Ruhestand. Und schon im März 2011 war im E-3 Editorial zu lesen: „Kleinemeier war ein hinreichend erfolgreicher Geschäftsführer des SAP-Partners Intelligence. Auch wenn er nach seinem Ausscheiden dort einige Leichen im Keller zurückließ, so sammelte er dennoch umfangreiche Erfahrungen in der wichtigen SAP-Partnerlandschaft. Als SAP-Deutschland-Chef verlor er den Kampf gegen Ex-SAP-Manager Ferri Abolhassan, was ihm aber heute niemand als Schwäche oder Versagen anlastet. Im Versuch, selbstständig zu werden und im deutschen Mittelstand Fuß zu fassen, konnte er abermals viel Praxis erlangen. Zurück bei SAP als DACH-Chef macht er, seit etwa einem Jahr, einen hervorragenden Job. Und Michael Kleinemeier genießt hohes Ansehen bei den SAP-Bestandskunden. Hinzu kommt, dass er die Walldorfer Verhältnisse bestens kennt. SAP hat weltweit viele erfahrene Manager, kaum einer ist aber mit den „deutschen“ Idealen des ERP-Weltmarktführers aus Walldorf ähnlich gut vertraut wie Kleinemeier. Die zahlreichen Aufgaben und Pflichten von Gerd Oswald sind komplex und anspruchsvoll. Kaum vorstellbar ist, dass auf diesem Posten ein von extern kommender SAP-Vorstand überlebt. Man muss einen hervorragenden Draht zu den SAP-Bestandskunden haben, hohes Ansehen bei den eigenen Mitarbeitern und viel Erfahrung mit dem deutschsprachigen und globalen SAP-Ecosystem, um nur annähernd einen so gewissenhaften und nachhaltigen Job wie Gerd Oswald zu machen. Michael Kleinemeier könnte es schaffen. [...] Vieles hängt an Gerd Oswald. Er ist das Mastermind in Walldorf. Oswald ist auch die Schnittstelle zu den SAP-Eigentümern, wenn er sich am Fußballplatz mit Dietmar Hopp trifft. [...] Gerd Oswalds Weg wird den Weg der SAP bestimmen. Das Mastermind braucht einen würdigen Nachfolger. Michael Kleinemeier ist ihm schon ein treuer Weggefährte, möglicherweise erfolgt die Staffelübergabe bald. Es ist eine Notwendigkeit für den SAP-Vorstand und es wäre eine Bereicherung für die gesamte SAP-Community. Das wertvol-

le Erbe und Lebenswerk von Mastermind Gerd Oswald darf nicht verloren gehen.“ (aus: E-3 März 2011, Seite 4)

Gerd Oswald hat aber auch Bernd Leukert „erschaffen“. Der aktuelle Technikvorstand kam direkt von der Universität zu SAP und legte eine beispielhafte Karriere vor. Unmittelbar beerbte er Ex-Technikvorstand Vishal Sikka, der eine „Erfindung“ von Hasso Plattner war. Die beiden kannten sich aus Palo Alto und Stanford, wo Sikka studierte und seinen Doktor in Mathematik machte. Lange Zeit stand Sikka für die neue SAP, die ihr Handeln an der Economy der kalifornischen Start-ups ausrichtete. Hasso Plattner, der einen Großteil seiner Zeit in Kalifornien zwischen Los Angeles und Palo Alto verbringt, bewunderte und fürchtete seine Nachbarn: Amazon, Google, Apple etc.

Seit Langem hatte er Angst, dass „seine Walldorfer“ von den neuen Business-Regeln überfordert und überfahren werden. Da war der indischtämmige Sikka mit einigen Start-up-Gründungen und solidem akademischen Hintergrund eine optimale Wahl. Nur Insider wussten es besser, denn Geschichte wiederholt sich: Viele Jahre zuvor in ähnlicher Konstellation hievte Plattner sehr schnell und direkt Shai Agassi in den Vorstand, wo es natürlich mit dem damals noch unumstrittenen Technikvorstand Peter Zencke schnell zum Eklat kam. Den Wunsch von Agassi, auch noch Henning Kagermann zu beerben und CEO zu werden, konnte Hasso Plattner aber nicht erfüllen. Shai Agassi verließ SAP. Und auch die Beziehung Hasso Plattner und Vishal Sikka zerbrach unter ähnlichen Umständen. Bernd Leukert war zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz.

Was bis 2020 geschehen könnte: Wenn die SAP-Wette auf das Cloud Computing aufgeht, wird wahrscheinlich alles wie gehabt bleiben. Wenn aber der Amerikaner Bill McDermott aus strategischen, politischen oder operativen Umständen ins Schleudern kommt, wird es auf einen Zweikampf zwischen Luka Mucic und Michael Kleinemeier hinauslaufen. Werner Brand und Gerd Oswald können sich dieses Schauspiel dann aus sicherer Position anschauen – Hasso Plattner aber wird wieder einmal Feuerwehrmann spielen müssen: Shai Agassi wollte Henning Kagermann nachfolgen und keine Doppelspitze mit Léo Apotheker eingehen. Agassi ging und bald darauf auch Apotheker. Die neue Doppelspitze war Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott, der erfolgreich seinen Partner verabschiedete. (pmf)

www.e-3.de

ENTDECKEN SIE PROCESS MINING



PROZESSE WIE SIE IN
DER REALITÄT ABLAUFEN



EFFIZIENZ STEIGERN –
ZEIT UND GELD SPAREN



FÜR JEDEN PROZESS,
FÜR ALLE UNTERNEHMEN



www.celonis.com



Celonis

Sensorhersteller optimiert Druckermanagement

Barcode-Druck und Hochverfügbarkeit

Immer mehr Unternehmen automatisieren die Abläufe im Distributionszentrum, digitalisieren Prozesse in der Versandvorbereitung und versuchen, Probleme vorauszusehen. Einen wichtigen Anteil am störungsfreien Supply-Chain-Management hat die Druckerinfrastruktur.

Von Marcus Winkler, AKI

Lassen sich kritische Versanddokumente jederzeit drucken, lassen sich Fehler in der Druckerumgebung schnell finden, lassen sich bestimmte Workflows im laufenden Betrieb ausführen? Auch bei Sick hilft jetzt eine zentral gemanagte Outputmanagement-Software, die technischen Möglichkeiten optimal zu nutzen.

Das Beispiel Sick, einer der Hersteller von Sensoren und Sensorlösungen für industrielle Anwendungen, zeigt, wie die Umstellung des Druckermanagements gelingen kann. Das Unternehmen hat in mehr als 50 Tochtergesellschaften, Beteiligungen und Vertretungen weltweit rund 700 Drucker im Einsatz. Die Hälfte des Druckvolumens fällt im Office-Bereich an, besonders geschäftskritisch ist aber der Druck von Liefer- und Begleitscheinen im Logistics & Distribution Center aus dem SAP-System. Kommt es hier zu Verzögerungen, bleibt Ware liegen, und das kann teuer werden. „In der Vergangenheit gab es keine Rückmeldung über den Status von Druckaufträgen, und die dezentrale Administration von SAP und Windows machte einen erheblichen Aufwand“, erinnert sich Ludwig Huber, IT Operations Infrastructure & Application Support bei Sick. „Wir hatten kaum Transparenz in der Druckinfrastruktur, und zum Beheben von Druckerstörungen war ein hoher Personaleinsatz nötig.“

Den entscheidenden Impuls, das Outputmanagement zu modernisieren, gab aber der Barcode-Druck. Denn bis dato gab es bei Sick nur einige wenige Drucker, die Barcodes über ein entsprechendes Hardware-Modul drucken konnten. Die neue Lösung sollte den Barcode-Druck jedoch softwarebasiert realisieren und damit für sämtliche Drucker ermöglichen – digital, günstig und wartungsarm. Darüber hinaus erwartete Sick, dass die Applikation Probedrucke automatisch mit Wasserzeichen versieht, um sie gegenüber echten Versanddokumenten kenntlich zu machen.

Komfortfunktionen für den SAP-Druck zur einfacheren Fehlerbehebung, Hochverfügbarkeit sowie eine konsequent transparente Druckerinfrastruktur waren ebenfalls weitere Anforderungen an die gewünschte Lösung.

Sick entschied sich für die Printmanagement-Lösung von AKI. PrinTaurus von AKI ist modular aufgebaut und sorgt für hochwertiges, wirtschaftliches und komfortables Drucken selbst in heterogenen Druckerlandschaften aller Größen. Von einem Single Point of Control aus lässt sich das Druckernetzwerk über eine intuitive grafische Oberfläche komplett administrieren.

Von der Implementierung bis zum produktiven Einsatz der Lösung vergingen lediglich drei Wochen. Aufgrund der selbsterklärenden Programmierung blieb auch der Schulungsaufwand für die Administratoren niedrig. „Der Return on Investment wurde durch die komplette Integration in die vorhandene Struktur und kurze Einarbeitszeiten sehr schnell erreicht.“

Durch die SAP-zertifizierte BC-XOM-Schnittstelle von PrinTaurus for ERP-Systems ist es möglich, die Druckdatenströme aus SAP zu analysieren und anhand deren Kennung entsprechende Workflows auszuführen. So werden im laufenden Betrieb automatisch Wasserzeichen auf Testausdrucken für den internen Gebrauch generiert – und die Beschäftigten im Bereich Logistik & Distribution erkennen sofort, dass diese Dokumente nicht für den Versand von Waren verwendet werden dürfen. Testausdrucke aus SAP sind somit sogar im laufenden Betrieb möglich.

Was das für Sick wichtige Thema Barcode-Druck anbelangt, lassen sich Sequenzen für Barcodes grafisch in den Druckdatenstrom integrieren – ebenfalls selbstständig. Damit ist Sick nicht mehr auf Drucker mit Hardware-Barcode-Modul angewiesen, die Software macht jeden Drucker Barcode-fähig. Das bedeutet we-



Marcus Winkler
ist Product Marketing Manager bei AKI.

niger Kosten für Hardware, weniger Verschleiß und weniger Ausfälle aufgrund von Reparaturen. Aus den SAP-Systemen werden weltweit unternehmenskritische Dokumente gedruckt, deshalb sorgt die Hochverfügbarkeitskomponente der Lösung dafür, dass kein Druckauftrag verloren geht: Steht ein Druckserver nicht mehr zur Verfügung, wird automatisch auf einen alternativen Printserver umgeschaltet.

Mit dem Outputmanagement-System legt Sick verschiedene Berechtigungsrichtlinien fest: Administratoren erhalten etwa eingeschränkte Konfigurationsmöglichkeiten, Super-Administratoren hingegen besitzen alle Rechte. Aktuell wird das System nur für den Druck aus SAP verwendet, denkbar ist aber eine Ausweitung auf den Office-Bereich. Dann erhält der Sick-Service-Desk die Berechtigung zum Überwachen der Drucke und Queues – ohne die Möglichkeit, Konfigurationen zu ändern.

In SAP lassen sich Treiber und neue Geräte jetzt sehr zügig als DevicesTypes anlegen. „Davon profitieren unsere Administratoren ganz erheblich. Früher musste in jedem SAP-System jeder Drucker manuell eingerichtet werden – und wir haben circa 50 solcher Systeme. Ein riesiger Aufwand“, erläutert Huber. „Heute legen wir ein neues Gerät in gerade einmal zehn Sekunden an und verteilen es mit nur einem Mausklick auf die jeweiligen SAP-Systeme.“ Die komplette heterogene Druckerrinfrastruktur wird über einen Single Point of Configuration verwaltet.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

AKI
A KYOCERA GROUP COMPANY



www.sick.com

Mit SAP Ariba erzielt Atos Exzellenz im Einkauf

Vernetzte Beschaffung

Atos kombiniert Cloud-Anwendungen, Business-Netzwerk und SAP ERP für einen umfassenden, einfachen und hocheffektiven Procure-to-Pay-Prozess.

Der Einkauf durchlebt derzeit eine Phase des Umbruchs und befindet sich auf dem Weg zu einem nie da gewesenen Maß an Digitalisierung und strategischer Gewichtung. Innovative Akteure wie Atos gehen hier voran: Das Unternehmen kombiniert die cloudbasierten Anwendungen und das Business-Netzwerk von SAP Ariba mit seinem SAP-ERP-System und erhält so einen ebenso umfassenden wie einfachen Procure-to-Pay-Prozess, der sich als echter Game Changer erweist.

„Beim Einkauf geht es nicht mehr darum, die gewünschten Dinge zum besten Preis zu erhalten, sondern darum, auf neue und effizientere Art und Weise zusammenzuarbeiten, um über den gesamten Source-to-Settle-Prozess messbaren Mehrwert zu generieren“, erklärt Ingrid Rowe, Director of Global Procurement Projects & Ariba Tools. „Das können für einzelne Aufgaben ausgelegte Punktlösungen nicht leisten. Dazu bedarf es vielmehr einer End-to-End-Lösung, die den Komfort und die Agilität der Cloud mit der Konnektivität und globalen Reichweite von Business-Netzwerken sowie der Leistungsfähigkeit von Unternehmensanwendungen vereint. Die Verbindung aus Ariba und SAP schließt genau diese Lücke.“ Atos verfügt über langjährige Erfahrung mit innovativen Procurement-Lösungen. Nachdem Atos sein proprietäres System durch SAP SRM ersetzt hatte, kamen im Laufe der Jahre kontinuier-



>> Innovative Unternehmen wie Atos haben erkannt, dass sich dieser Prozess nur mit netzwerkbasierten End-to-End-Lösungen effektiv managen lässt. <<

Paul Devlin, General Manager EMEA und MEE bei SAP Ariba.

lich weitere wertschöpfende Cloud-Lösungen von SAP Ariba hinzu:

Discovery: erhöht die Produktivität durch die schnellere Identifizierung und Qualifizie-

rung neuer Lieferanten und senkt die Kosten durch mehr Konkurrenz bei Sourcing-Events

Sourcing: ermöglicht für alle Ausgabenkategorien automatisierte Verhandlungen unter Zugriff auf ein konkurrenzlos globales Netzwerk von digitalisierten Lieferanten

Contract Management: ermöglicht mehr Effizienz bei Gestaltung, Abschluss und Management von Verträgen mit einem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis

Supplier Information & Performance Management: vereinfacht Onboarding und Management der weltweiten Lieferantenbasis

Procurement Content: ermöglicht die Bereitstellung von Onlinekatalogen, über die Mitarbeiter in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien alle Arten von Waren/Dienstleistungen bestellen können

Invoice Management: unterstützt vernetzte, intelligente und globale Prozesse für ein Zahlungsmanagement mit weniger papierbasierten Abläufen, weniger Fehlern und einem geringeren Risiko

„Procure-to-Pay ist keine Abfolge von separaten Aufgaben, sondern ein vernetzter Prozess, der eine enge Integration von Stakeholdern, Systemen und Prozessen über mehrere Funktionen beinhaltet“, so Paul Devlin, General Manager EMEA und MEE bei SAP Ariba.

www.ariba.com
www.atos.com

„Es läuft doch!“ war gestern ...

SAP® S/4HANA – beste Aussichten für die digitale Zukunft des Mittelstands!

Digitale Transformation bietet erfolgreiche Perspektiven: unsere Experten analysieren, planen, implementieren und betreuen Ihre SAP® S/4HANA Migration.

SAP HANA® Dienstleister Leader Germany
expertON GROUP
West Trax

2017

SAP
Gold Partner



Hausaufgaben nicht gemacht: Stammdatenqualität und IT-Reifegrad in deutschen Unternehmen sehr schlecht!

Mario Zillmann *

Weil jeder nur sein eigenes Digitalisierungsprojekt sieht, mit dem er glänzen möchte, enden die meisten Initiativen in Silos. Deutsche Unternehmen laufen Gefahr, zu scheitern und ihren Wettbewerbsvorsprung zu verlieren.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

Es wird in Deutschland immer sehr viel über die Rückständigkeit vieler Unternehmen bei der Digitalisierung gesprochen und geschrieben. Dagegen boomt doch die IT-Branche und die Umsätze der Technologieberater sind in den letzten zwei Jahren so stark gestiegen wie schon lange nicht mehr. Auch die Kunden investieren – je nach Branche unterschiedlich – enorme Summen in die Digitalisierung ihrer Prozesse und in neue digitale Geschäftsmodelle. Rechnet man die IT-Investitionen der Fachbereiche mit ein, haben sich die IT-Spendings in den letzten Jahren mehr als verdoppelt. Schaut man aber genauer hin, enden die meisten Digitalisierungsinitiativen in Silos und werden zu selten miteinander und aufeinander abgestimmt. Gerade in Konzernen ist es typisch, dass die linke Hand nicht weiß, was die rechte macht. Das liegt auch daran, dass es einerseits zu viele Digitalisierungsprojekte gibt, während andererseits die Geschwindigkeit der Fachbereiche auf starre Organisationsstrukturen und alte IT-Systeme trifft. Hinzu kommt, dass die Fachbereiche zu selten miteinander arbeiten, häufig schon gar nicht mit der IT, und jeder nur sein eigenes Digitalisierungsprojekt sieht, mit dem er glänzen möchte. Diese Situation ist häufig aber auch bewusst so gewählt, damit sich im internen Wettbewerb die beste Idee durchsetzen kann.

Fakt ist, in vielen Unternehmen mangelt es nicht an guten Ideen und Strategien, wie bestehende Geschäftsmodelle, Produkte

und Services in das digitale Zeitalter überführt werden können. Was aber durchaus fehlt, sind klare Guidelines für ihre Umsetzung sowie ein hoher Grad an Agilität und Flexibilität in den Organisationsstrukturen und in der IT. Wir als Verbraucher, egal ob B2C oder B2B, stellen dann häufig fest, dass das digitale Front End nicht mit allen Geschäftsprozessen verzahnt sein kann, wenn beispielsweise bei einer Bestellung keine Informationen über die Lieferzeit genannt werden können oder die Kundendaten immer neu eingegeben werden müssen. Aus Sicht von Lünendonk werden hier zwei wesentliche Probleme vieler Unternehmen sichtbar, die dazu führen, dass die hohe Innovationsfähigkeit deutscher Unternehmen Gefahr läuft zu scheitern und sich der Wettbewerbsvorsprung immer weiter verkleinert. Gerade in Zeiten des Protektionismus müssen wir endlich an Fahrt gewinnen, wenn es um Prozessverbesserungen, Effektivitätszuwächse und digitale Geschäftsmodelle mit hoher Usability geht.

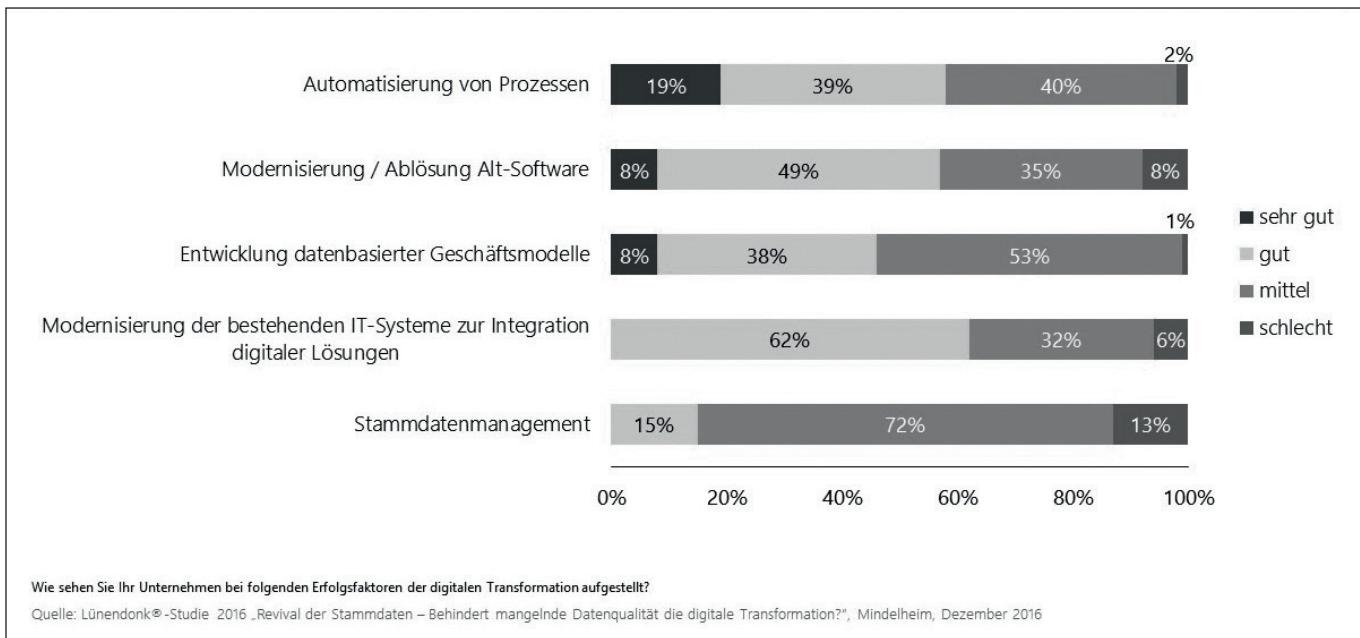
Problem 1: Alt-IT

In der Vergangenheit wurde viel zu lange an Alt-Systemen festgehalten, anstatt die IT zu modernisieren und die Anwendungen und Datenbanken durch moderne Schnittstellen zu öffnen. Das zunehmende Sourcing von Business-Anwendungen und IT-Infrastruktur aus der Cloud stößt daher oft gegen eine Mauer von nicht kompatiblen IT-Monolithen. Allein dem CIO den Vorwurf

zu machen wäre jedoch zu kurz gegriffen. Einerseits haben sich viele CEOs und CFOs jahrelang gegen Investitionen in die notwendige IT-Modernisierung gewehrt. Zu teuer, wenig (kurzfristige) Amortisierung und andere Prioritäten sind typische Begründungen für verwehrtes Budget. Andererseits haben sich aber auch viele IT-Leiter durch das Festhalten an Alt-Systemen eine Art Jobgarantie gegeben, denn wenn sich moderne Anwendungen und Infrastrukturrelemente aus der Cloud oder dem eigenen Rechenzentrum nahezu automatisiert betreiben lassen, braucht man dann die spezifischen Kompetenzen eines IT-Leiters, der vielleicht nur Mainframe oder SAP E/3 kann? Allerdings haben die Vertriebs- und Marketingstrategien der Technologieanbieter, die ihren alten lizenzbasierten Besitzstand wahren möchten, natürlich auch einen gewissen Anteil an der Situation.

Wie dem auch sei, die Versäumnis, mit der Modernisierung der IT erst begonnen zu haben, als es darum ging, Digitalisierungsstrategien umzusetzen, stellt die betroffenen Unternehmen vor die Frage nach der Überlebensfähigkeit! Kunden erwarten einen digitalen Service ohne Medienbrüche und mit hoher Benutzerfreundlichkeit. Der Standard für die meisten Kunden sind etablierte Geschäftsmodelle mit einer voll digitalisierten Wertschöpfungskette, wie sie Amazon, Zalando, Adidas oder viele Online-Banken bieten. Wer diese Usability nicht bietet, den bestraft der Kunde durch Nichtkauf oder Abwanderung zur Kon-

* Mario Zillmann ist Partner bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service, Business Intelligence, Standard Software, Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Technologie-Beratung.



Wie sehen Sie Ihr Unternehmen bei Erfolgsfaktoren der digitalen Transformation aufgestellt?

kurrenz. Jedoch haben die Unternehmen dieses Problem erkannt und in den letzten Jahren durchaus Fortschritte gemacht. Laut der aktuellen Lünendonk-Studie „Revival der Stammdaten“ gaben 57 Prozent der Unternehmen an, mit den bisher erzielten Fortschritten bei der IT-Modernisierung durchaus zufrieden zu sein. Die 43 Prozent, die dem nicht zustimmen, haben allerdings entsprechend ein Problem.

Problem 2: Stammdatenqualität

Ein typisches Beispiel aus dem B2C-Bereich: Moderne Geschäftsmodelle wie die „kundenindividuelle Fertigung im Store“ oder „automatische Kundenerkennung im Store“ basieren überwiegend auf Stammdaten. Sind die Kundendaten in den Backend-Systemen veraltet oder lassen sich nicht in die neuen Anwendungen integrieren, sind Digitalisierungsstrategien zum Scheitern verurteilt. Im B2B-Bereich verlängert mangelnde Stammdatenqualität sehr oft die Produkteinführungsszyklen und erzeugt Probleme im Produktions- und Logistikprozess. Obwohl die Unternehmen seit Jahren in Softwarelösungen zur Optimierung ihres Master-Data-Managements investieren, scheint der Erfolg auszubleiben. Laut der aktuellen Lünendonk-Studie „Revival der Stammdaten“ sehen sich nur etwa 15 Prozent der untersuchten Unternehmen im Stammdatenmanagement sehr gut aufgestellt. Dagegen sehen sie sich bei der Entwicklung datenbasierter Geschäftsmodelle bereits deutlich besser positioniert, was aus unserer Sicht allerdings auf einen krassen Widerspruch hindeutet. Denn auf Daten basierende Geschäftsmodelle kön-

nen nur so gut sein wie die Daten selbst. So können Unternehmen durch hohe Stammdaten-Qualität in der Fertigung das gebundene Kapital reduzieren, indem Wiederbeschaffungszeiten angepasst sowie Losgrößen, Mindestbestellmengen und Lieferantenbeziehungen optimiert werden. Auch geringerer Aufwand in der Umsetzung geplanter Produktionssequenzen und die zuverlässige Einhaltung individuell gewünschter Termine können realisiert werden. Hohe Stammdaten-Qualität wird aber besonders für die Losgröße 1 zum kritischen Faktor. Auch Kundenbeziehungen können einheitlich abgebildet werden, sofern Kundendaten, die aus neuen Vertriebskanälen und Onlineaktivitäten (Apps, Shops etc.) stammen, mit den ERP-Systemen des Unternehmens sowie den bisherigen Kanälen – idealerweise automatisch – verknüpft werden. Wenn neue Stammdaten direkt in Geschäftsanwendungen eingespeist werden und nicht in isolierten Datensilos verbleiben, ist auch eine Analytik in Echtzeit möglich.

Woran liegt es aber, dass die Unternehmen bei ihren Stammdaten nicht so richtig vorankommen? Der häufigste Grund für schlechte Stammdaten ist die mangelnde Einbettung des Stammdatenmanagements in die Unternehmensstrategie. Das Problem mit den Stammdaten wird folglich zu oft an die IT geschoben, die sich der Stammdatenverwaltung vom technologischen Aspekt her annimmt und in entsprechende Technologien und Prozessoptimierungen investiert. Die eigentlichen Kernprobleme bleiben aber bestehen, vor allem, weil die Organisationsprozesse nicht nachgezogen werden. Denn nur in jedem zweiten Unternehmen sind Stan-

dards und Vorgaben zur Stammdatenverwaltung in den operativen Arbeitsabläufen integriert. Gleichzeitig ist der Aufwand für die Stammdatenpflege enorm hoch und damit die Akzeptanz und Motivation bei den Mitarbeitern entsprechend gering. Denn in 62 Prozent der Unternehmen werden die Stammdaten noch manuell erfasst, obwohl es moderne Technologien am Markt gibt, die eine automatisierte Datenpflege möglich machen. Weitere Gründe sind ebenfalls in der Unternehmensorganisation zu finden. So identifiziert die Lünendonk-Studie „Revival der Stammdaten“ fehlende klare Verantwortlichkeiten für die Stammdatenpflege sowie Schwachstellen in der Data Governance. Nur jedes zweite Unternehmen gab in der Studie an, überhaupt eine Data-Governance-Strategie zu haben. In solchen Unternehmen sind redundante Systeme typisch, in denen oft die gleichen Stammdaten, also Doublets, nur auf einem unterschiedlichen Stand, vorgehalten sind.

Fazit

Innovationen und moderne Geschäftsmodelle sind nur dann erfolgreich, wenn die unterstützende IT-Landschaft einen hohen digitalen Reifegrad hat. Daher ist es wichtig, die digitale Transformation zunächst auf der Ebene der IT-Prozesse anzugehen und diese radikal zu modernisieren. Dazu gehören schnittstellenoffene Anwendungen, die Cloudfähigkeit im IT-Sourcing und eine konsistente und stets aktuelle Datenbasis. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, haben digitale Strategien eine Chance auf Erfolg!

DSAG-Investitionsumfrage 2017

Business Suite oder S/4?

Die Ergebnisse der DSAG-Investitionsumfrage 2017 bringen es ans Licht: Über 60 Prozent der Budgets der befragten DSAG-Mitglieder fließen in die Digitalisierung. Unternehmen aus Handel und Dienstleistungen sind bei den Investitionen in neue Geschäftsmodelle vorne.

Bezüglich S/4 Hana muss noch Überzeugungs- und Aufklärungsarbeit geleistet werden. Ein Drittel der Befragten wird zwar innerhalb der nächsten drei Jahre von der Business Suite umgestiegen sein. Die verbleibenden zwei Drittel sind noch unentschlossen oder warten ab.

Es herrscht eine gewisse Aufbruchsstimmung im deutschsprachigen Raum. Steigen doch IT-Budgets bei DSAG-Mitgliedern um fast fünf Prozent. Das bedeutet eine Steigerung um über drei Prozentpunkte gegenüber 2016. Mehr noch in Österreich: Dort verdoppeln sich die IT-Investitionen auf über acht Prozent im Vergleich zu 2016. Nur die Schweiz spart (minus zwei Prozent). Bei den SAP-Ausgaben kehrt sich diese Zurückhaltung jedoch um. Sie steigen um über drei Prozent. Das ist jedoch weniger als im Vorjahr (2016: knapp sechs Prozent). Im gesamten deutschsprachigen Raum wachsen die SAP-Budgets mit einer Steigerung um knapp sechs Prozent gleich an wie im Vorjahr. In Österreich steigen diese um zwei Prozentpunkte auf über sechs Prozent.

In diesem Jahr beschäftigt sich die DSAG-Investitionsumfrage neben den allgemeinen Zahlen besonders mit den Ausgaben für die Digitalisierung in den Mitgliedsunternehmen. So fließen über 60 Prozent der Gelder im deutschsprachigen Raum in die digitale Transformation. Die Schweiz wird mit 70 Prozent ihrer Innovationsföhrerschaft erneut gerecht. Ein detaillierteres Ergebnis zeigt sich bei der Frage, ob in bestehende Geschäftsprozesse oder neue Geschäftsmodelle in Sachen Digitalisierung investiert wird. Über 50 Prozent der Teilnehmer schätzen dabei Investitionen in bestehende Geschäftsprozesse in Zusammenhang mit der digitalen Transformation als wichtig bis sehr wichtig ein.

Wenn es um Investitionen in neue Geschäftsmodelle im Zuge der digitalen Transformation geht, schwächt sich das Bild leicht ab. 36 Prozent der Befragten schätzen Investitionen in neue Geschäftsmodelle als wichtig bis sehr wichtig ein. Dieser Wert ist konstant geblieben zur Befragung von 2016. Etwas weniger als ein Drittel ist noch eher klassisch unterwegs und misst der Digitalisierung keine so hohe Bedeutung für Investitionen zu. Ein Unterschied ist spürbar, betrachtet man verschiedene Wirtschaftssektoren. Nach wie vor sind Investitionen in klassische Produkte wie die Business Suite für über die Hälfte der DSAG-Mitglieder im deutschsprachigen Raum als wichtig gesetzt. Immerhin 16 Prozent der Befragten planen, massiv in S/4 Hana zu investieren.

Für 50 Prozent ist dies jedoch keine Alternative zu klassischen ERP-Systemen. Die österreichischen DSAG-Mitglieder teilen diese Zurückhaltung. Die Schweizer sind erneut progressiver. Über ein Fünftel investiert umfassend in S/4 Hana. Nach den Umstiegsambitionen von der Business Suite für Handel und Dienstleistungen spüren das geänderte Nutzerverhalten der Verbraucher als erstes. <>



>> Handel und Dienstleistungen spüren das geänderte Nutzerverhalten der Verbraucher als erstes. <<

DSAG-Vorstandsvorsitzender Marco Lenck

te nach S/4 Hana befragt, zeichnet sich folgendes Bild: Im deutschsprachigen Raum setzen zwei Prozent bereits auf S/4 Hana. Schweiz und Österreich haben mit jeweils acht Prozent die Innovations-Nase vorne.

S/4-Umstieg als Gretchenfrage

In den nächsten drei Jahren wird voraussichtlich ein Drittel der DSAG-Mitglieder umgestiegen sein. Ein weiteres Drittel verbleibt längerfristig auf der Business Suite. Dazu Marco Lenck: „Der Umstieg wird zur Gretchenfrage in den Unternehmen. Ein Drittel der befragten DSAG-Mitglieder hat noch keine Entscheidung bezüglich des Umstiegs getroffen und ist unentschlossen. Hieraus ergibt sich ein klarer Auftrag für die DSAG und SAP, für die Weiterentwicklung bestehender Systeme und mehr Aufklärung zu sorgen.“

www.dsag.de

Inwieweit sind die folgenden Produkte für Ihre SAP-Investitionen relevant?

Distributed Manufacturing

SAP fördert 3D-Druck

SAP öffnet das Early-Access-Programm für die Anwendung SAP Distributed Manufacturing für weitere Kunden. Damit möchte SAP den 3D-Druck und die bedarfsoorientierte Fertigung fest in der digitalen Fertigungsumgebung verankern.

Mit dem Early-Access-Programm für SAP Distributed Manufacturing sollen Fertigungsbetriebe, Unternehmen und Dienstleister für industriellen 3D-Druck, Materiallieferanten, Postunternehmen und globale Logistiknetzwerke ihre Geschäftsprozesse für die Digitalisierung, Genehmigung, Überprüfung und Fertigung digitaler Teile in einem durchgängigen digitalen Fertigungsprozess standardisieren und skalieren können. Das Programm ist ein Baustein des IoT-Portfolios SAP Leonardo.

Mehr als ein Prototyp

Bislang arbeitet SAP im Rahmen des Programms noch mit 30 Innovationspartnern zusammen. Nun soll die Initiative um zusätzliche Unternehmen erweitert werden, die das 3D-Druckverfahren testen und evaluieren können, noch bevor die neue SAP-Anwendung voraussichtlich im Laufe des Jahres verfügbar ist. Die teilnehmenden Firmen sind eingeladen, innovativ und kreativ zu sein und auf diese Weise neue Ideen zum Produktdesign einzubringen, Fertigungs- und Logistikprozesse zu optimieren sowie neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Sie können ihre Lagerbestände für Langsamdreher klein halten und gleichzeitig zeitkritische Kundenwünsche erfüllen, Chancen zur einfachen Herstellung von Einzelanfertigungen nutzen und durchgängig hochwertige, kostengünstige zertifizierte Teile herstellen.

„Dieses SAP-Programm ist ideal für uns“, sagte Nikolai Zaepernick, Senior Vice President bei EOS Central Europe. „Es ist die optimale Collaboration-Plattform, um Angebot und Nachfrage für das industrielle 3D-Druckverfahren zu bündeln. Als Marktführer auf diesem Gebiet bringt EOS seine umfassende und langjährige Technologieexpertise ein. Über die Plattform können wir außerdem unsere Technologie in bestehende Logistikketten und Produktionsumgebungen integrieren, die in Zukunft zu einem etablierten Fertigungsverfahren werden.“



» Das SAP-Programm ist ideal für uns, um Angebot und Nachfrage für das industrielle 3D-Druckverfahren zu bündeln. «

Nikolai Zaepernick, Senior Vice President bei EOS Central Europe.

In diesem Gemeinschaftsprojekt kommen zwei renommierte Marken der Branche zusammen, um mit digitalen SAP-Lösungen für die Lieferkette und UPS-Anwendungen für generative Fertigung und Logistiknetzwerke den 3D-Druck voranzubringen. Um ein Bewusstsein dafür zu schaffen, welches Veränderungspotenzial Distributed Manufacturing mit sich bringt, haben sich SAP und UPS vor Kurzem auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos mit Branchenführern an einen Tisch gesetzt. Gemeinsam sind sie der Frage nachgegangen, inwiefern 3D-Druckverfahren, das Internet der Dinge und neue Technologien im Bereich Fertigung und Logistik die Märkte, die Gesetzeslage und das weltweite Handelsnetz revolutionieren können.

www.sap.com
www.eos.info



Umfassende Sicherheits- und Berechtigungsprüfung von SAP-Systemen

Highlights der Software:

- Prüfung **sämtlicher Berechtigungen** im SAP System
- Die Wissensbasis umfasst unter anderem über **1.200 Berechtigungsabfragen zu diversen Modulen** in denen auch die Anforderungen anerkannter Sicherheitsleitfäden eingearbeitet sind
- Vordefinierte **Tabelleabfragen** z.B. Prüfen der Sicherheit globaler Einstellungen
- **Parameter-Audits** inkl. Best Practice Empfehlungen
- Regelmäßige technische und inhaltliche **Aktualisierung**
- Individuelle Anpassbarkeit
- Ermittlung eines vergleichbaren **Score-Wertes** zur Beurteilung der Sicherheit Ihres SAP Systems

Überzeugende Funktionalitäten

- Lassen Sie sich für Berechtigungsabfragen die berechtigten Benutzer inkl. der vollständigen Rechteherkunft bis auf Objekt- und Feldwertebene anzeigen
- Ermitteln Sie Einzel- und Sammelrollen, die Berechtigungen vollständig enthalten
 - unabhängig von der Zuordnung zu Benutzern
- Prüfen Sie die Konsistenz der Systemparameter über alle Instanzen mit nur einem Mausklick

Sie möchten CheckAud® live erleben?

Gern präsentieren wir Ihnen unsere Produktfamilie

- Kostenfrei
- Unverbindlich
- Vor Ort oder per Websession
- Auf Wunsch mit Daten eines Ihrer SAP Systeme

Anwenderkreise

Revision
Continuous Auditing

Administration
Qualitätssicherung & Selbstkontrolle

Wirtschaftsprüfung
Jahresabschluss & Beratung

Prozesseigentümer
Kontrolle & Validierung von Zugriffsrechten

Datenschutz
Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorgaben

Betriebs- & Personalräte
Arbeitnehmerschutz bzgl. Leistungs- & Verhaltenskontrolle



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: robert.korec@b4bmedia.net

Community Short Facts

Zehn Jahre Detect Value

Mehr denn je sind Daten ein wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmen. Unternehmensinterne und externe Daten wachsen zunehmend zusammen und es fallen immer mehr Daten an. Im Zeitalter von Industrie 4.0, Internet of Things und Big Data ist absehbar, dass Daten sogar zu begehrten Rohstoffen werden und dass sich aus diesen auch neue Wertschöpfungsprozesse entwickeln. Das war für die Gründer Jörn Döring, Carsten Koch und Jörg Thienemann vor zehn Jahren noch eine weit entfernte Zukunftsvision, aber eine vielversprechende Grundlage für die Firmengründung der Detect Value GmbH in Walldorf und deren Motto: Detect Value in your Business Data! Seit der Gründung 2006 hat das Unternehmen eine große Entwicklung vollzogen. Aus einem reinen SAP-BW-Beratungshaus entwickelten sich die Detect Value GmbH zu einem etablierten Business-Analytics-Experten für die Technologien SAP und Qlik. Ihre Schwerpunk-



Jörn Döring, Carsten Koch und Jörg Thienemann gründeten vor zehn Jahren Detect Value.

te liegen dabei in der Beratung entlang von Geschäftsprozessen sowie in der Entwicklung von Lösungen mit Hana, Hana Cloud Platform, SAP BI, QlikView und Qlik Sense detect-value.com

Fiori-Ausschreibungen
Einkaufen soll für Unternehmen noch einfacher werden: Das IT-Haus Prego hat die elektronische Ausschreibungslösung

ausschreiben24.com komplett überarbeitet. Sie basiert jetzt auf der SAP-Anwendung Fiori/ UI5 und bietet mit ihrer neuen Kachelstruktur ein noch besseres Benutzererlebnis. Vergleichbar einer Konsumtenanten-App können sich Einkäufer sofort intuitiv auf jedem beliebigen Endgerät zu rechtfinden. Das Ergebnis ist eine spürbare Arbeitserleichterung und Zeitsparnis durch

die Vereinfachung und Automatisierung alltäglicher Aufgaben. „Einfache Dinge sollen auch einfach zu machen sein – von dieser Maxime haben wir uns bei der Entwicklung des neuen ausschreiben24.com leiten lassen“, sagt Marcel Wendt, Fachbereichsleiter Logistik und Produktexperte für eSourcing bei der Prego Services GmbH. Trotz erweitertem Funktionsumfang

können Einkäufer wie bei der Vorgängerversion in wenigen Schritten das gesamte Ausschreibungsverfahren elektronisch abwickeln. Alle Informationen wie der E-Mail-Verkehr mit den Bieter, Änderungen, Anlagen oder Ereignisse finden sich im System wieder und sind damit revisions sicher. Die Wertung eingehender Angebote erfolgt per Knopfdruck. Das sich häufig aus unterschiedlichen Formaten wie E-Mails, Excel-Tabellen, PDF- oder Word-Dokumenten ergebende Wirrwarr bei der Dokumentation gehört der Vergangenheit an.

ausschreiben24.com
prego-services.de

Altes Ablagesystem ade

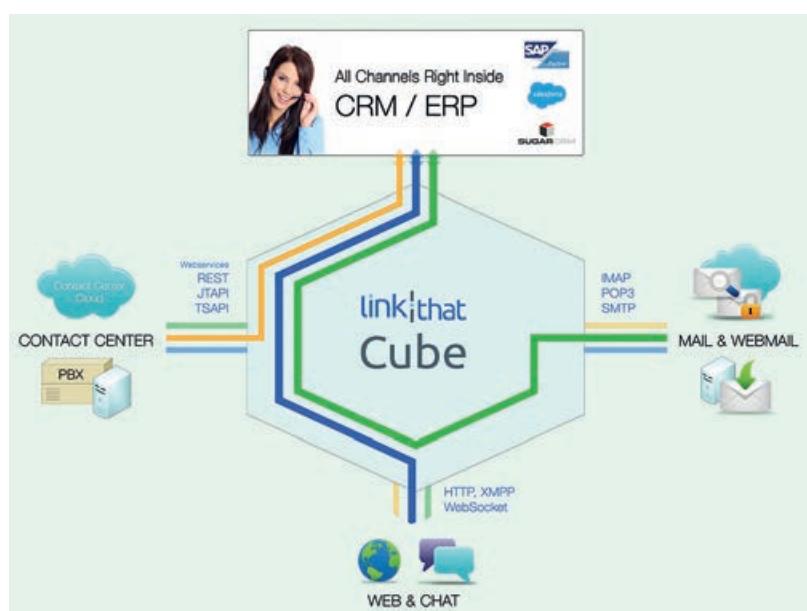
SCA Schucker, ein Unternehmen im Bereich der Klebe- und Dosiertechnologie mit Sitz in Bretten, setzt in Sachen SAP-Archivierung und Dokumentenablage auf KGS. Mit dem KGS ContentServer4Storage löste SCA jetzt sein bisheriges Ablagesystem aufgrund von Instabilitäten ab. Für die Archivlösung der KGS entschied sich das zum Atlas-Cop-

co-Konzern gehörende Unternehmen aufgrund vieler Alleinstellungsmerkmale des Herstellers. Durch Einsatz des KGS ContentServer-4Storage benötigt SCA keine separate Indexierung und Datenbank mehr. Für die Lösung sprachen ferner ihr geringer Administrationsaufwand und die Möglichkeit der automatischen Migration im Hintergrund ohne Downtime: Die Übertragung der SAP-bezogenen Daten aus dem Altsystem regelte KGS unauffällig und ohne den laufenden Betrieb zu stören über sein Migrationstool Migration4archivelink.

kgs-software.com

SAP- und Skype-Anrufe steuern

LinkThat hat die Telefonie-Infrastrukturen mehrerer Provider von Sivantos in Deutschland und Japan erfolgreich integriert. Agenten benutzen das LinkThat-Softphone direkt in der Salesforce-Oberfläche und können damit SAP- und Skype-Anrufe mühelos steuern. Das Herzstück des Upgrades ist die CTI-Middleware LinkThat Cube, eine transparente Integrationslösung für



Telefonie, Mail und Chat mit YouCon Cube integriert.

heterogene Kommunikationssysteme. Durch die unternehmensweite Verknüpfung der LinkThat-Contact-Center-Lösung mit Salesforce und verschiedenen TK-Systemen können Kunden und Partner fortan schneller und besser betreut werden. „Aufgrund der vollständigen Integration der LinkThat-Contact-Center-Lösung mit unserem CRM-System Salesforce und mehreren TK-Anlagen können jetzt beispielsweise eingehende Anrufe über SAP Contact Center mühelos an Kollegen in Skype for Business weitervermittelt werden, und sämtliche Präsenz-

informationen sind im LinkThat-Softphone ersichtlich“, berichtet Martin Boldt, Leiter des Customer Service bei Sivantos.

linkthat.eu

DDV-Siegel

Uniserv, ein Anbieter von Lösungen für das Kundendatenmanagement, hat zum zehnten Mal in Folge das DDV-Datenschutzsiegel QuLS des Deutschen Dialogmarketing Verbands (DDV) erhalten. Das Siegel steht für die Einhaltung von Qualitäts- und Leistungsstandards in der Datenverarbeitung und bestätigt, dass sich Uniserv kontinuierlich

an die gesetzlichen Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) hält. Darüber hinaus erfüllt Uniserv ebenfalls die weitaus höheren Standards des DDV – auf Grundlage eines umfassenden Datensicherheitskonzepts. Ob ein Unternehmen alle Vorgaben einhält, wird jährlich von einem unabhängigen Datenschutzprüferunternehmen untersucht. Um die Prüfung erfolgreich zu bestehen, müssen Unternehmen umfassende Checklisten mit über 120 Fragen beantworten und in regelmäßigen Abständen Vor-Ort-Termine durchlaufen. Weitere

Bedingungen sind ein umfassendes Datensicherheitskonzept und regelmäßige Mitarbeiter Schulungen, die Einhaltung sicherheitsrelevanter Standards bei der Aufbewahrung von Daten und qualitätsrelevanter Vorgehen für die lückenlose Nachweisbarkeit von Aufträgen.

uniserv.com

S/4-Zertifizierung

Die Lösung CIM 3.2 (Corporate Investment Manager) von ZetVisions hat die Zertifizierung für die Integration mit S/4 Hana erhalten. ZetVisions-CEO Monika Pürsing erklärte: „Mit dieser Zertifizierung haben Unternehmen die Sicherheit der Lauffähigkeit von ZetVisions CIM mit S/4 Hana.“ CIM basiert auf der NetWeaver-Technologie-Plattform und verfügt bereits über die entsprechende Zertifizierung „Powered by SAP NetWeaver“. Die Software unterstützt Unternehmen bei der komplexen Aufgabe, ihre nationalen und internationalen Beteiligungen wertorientiert und professionell zu verwalten. Durch den Einsatz von ZetVisions CIM können Unternehmen Finanz- und

AKI
A KYOCERA GROUP COMPANY

Wir sind auf der
CeBIT Halle 3/B20

Läuft besser

Printmanagement von AKI. Das bedeutet:
Hohe Verfügbarkeit und optimale Prozesse
bei maximaler Sicherheit.

mit AKI.

Rechtsinformationen zu allen Beteiligungen erhalten – zu jedem beliebigen Stichtag oder Zeitraum. Vor allem bei der Verwendung von CIM über verschiedene Abteilungen hinweg wird die Zusammenarbeit dieser unterstützt. Die gemeinsame Nutzung eines zentralen Beteiligungsmanagementsystems stellt einen Vorteil für die Abteilungen dar. Eine große Anzahl unterschiedlicher Prozesse innerhalb eines Unternehmens kann dadurch wesentlich effizienter gestaltet werden.

zetvisions.de

Toparbeitgeber

Jedes Jahr zertifiziert das Top Employers Institute weltweit Arbeitgeber mit herausragender Personalführung und -strategie. Denn wer die Mitarbeiterorientierung ins Zentrum stellt, sorgt dafür, dass sich Menschen persönlich wie beruflich weiterentwickeln. NTT Data Deutschland wurde erstmals mit dem Titel Top Employers Deutschland 2017 ausgezeichnet. Essenzieller Bestandteil des Top-Employers-Zertifizierungsprogramms: Alle teilnehmenden Unternehmen durchlaufen einen einheitlichen Untersuchungsprozess mit einer unabhängigen Auditierung. Bewertet werden die Mitarbeiterangebote in den Kategorien Talentstrategie, Personalplanung, Onboarding, Training und Entwicklung, Performance-Management, Führungskräfteentwicklung, Karriere & Nachfolgeplanung, Compensation &



>> Wir leben IT mit Leidenschaft und sind stolz, dass wir nun als Top Employer ausgezeichnet wurden. <<

Uwe Kloos,
NTT Data Head of Human Resources.

Benefits sowie Unternehmenskultur. Uwe Kloos, NTT Data Head of Human Resources, kommentierte: „Es gehört zu unserem Selbstverständnis, ein besonderer Arbeitgeber zu sein. Dazu zählt die Zertifizierung durch ein neutrales und renommiertes Institut wie das Top Employers Institute. Engagierte und zufriedene Mitarbeiter sind entscheidend für den Unternehmenserfolg und unser weiteres Wachstum – im kommenden Geschäftsjahr wollen wir 300 Mitarbeiter einstellen.“

nttdata.de
top-employers.com/de

Papierlos?

Proclane Commerce, ein Spezialanbieter für B2B-Shop-Lösungen, und ihr Partnerunternehmen Honico, ein Spezialist im Bereich

SAP-Integration, haben den Papiergegroßhändler Europapier Austria als Kunden gewonnen. Seit einigen Monaten können Kunden von Europapier Papier, Verpackungen, Kuverts und Etiketten sowie Hygieneprodukte nun auch online erwerben. Möglich gemacht hat dies die im Jahr 2014 getroffene Entscheidung der Europapier-Verantwortlichen, einen Onlineshop einführen zu wollen. Proclane Commerce bietet mit OXID4SAP eine SAP-integrierte E-Commerce-Lösung, die sich aus vorgefertigten Modulen und SAP-zertifizierter Integration von Honico eBusiness zusammensetzt. Erweiterte Funktionalitäten sorgen für die Durchgängigkeit der Prozesse zwischen SAP und Onlineshop

und sind Bestandteil der Lösung. Im nächsten Schritt ist neben der Shoplösung für Österreich der Rollout von Onlineshops für weitere zehn Länder in Osteuropa geplant.

www.honico.de
proclane.com

Labelmanagement

Um die weltweiten GHS-Anforderungen zum Kennzeichnen von Gefahrstoffen zu erfüllen, hat der Kühlshmierstoffhersteller Blaser Swisslube gemeinsam mit Opal Associates ein System für den generischen Etikettendruck implementiert. Gleichzeitig realisierte Opal eine Lösung für die Rückverfolgbarkeit auf Gebinde-Ebene. Die notwendigen Produkt- und Gebinde-Arten werden durch die Lösung in SAP während des Druckprozesses „on the fly“ generiert. Die Piktogramme, Signalwörter, Gefahrenhinweise, Sicherheits- und ergänzende Hinweise werden beim Druck abhängig von den verwendeten chemischen Stoffen und dem Empfängerland dynamisch eingebunden. Dabei greift das Opal-Labelmanagement an unterschiedlichen Stellen auf die Bewegungsdaten aus SAP, die Produktstammdaten sowie die zugehörigen Gefahrstoffdaten zurück.

opal.ch
blaser.com

23 Standorte weltweit

Zum Jahreswechsel hat der IT-Gesamtdienstleister Sycor neue Standorte in Bielefeld und Greven eröffnet. Mittlerweile hat das Unternehmen

23 Standorte weltweit, davon 13 in Deutschland, und beschäftigt mehr als 600 Mitarbeiter. Zusammen mit der bereits im November des vergangenen Jahres erfolgten Gründung der Niederlassung in Offenburg, Baden-Württemberg, hat Sycor heute 23 Standorte weltweit, 13 davon in Deutschland. In Greven verstärken im Zuge der Erweiterung 20 neue Mitarbeiter mit langjährigem Microsoft-Dynamics-AX-Know-how und Branchenexpertise im Bereich Manufacturing das Microsoft-Dynamics-Team, das mit der personellen Verstärkung schon jetzt auf über 200 Mitarbeiter angewachsen ist. Mit ihnen festigt Sycor die Position als einer der größten deutschen Gesamtdienstleister mit internationaler Leistungsfähigkeit in diesem Umfeld. In der Niederlassung in Bielefeld arbeitet ein E-Business-Team an der Implementierung von hochintegrierten Hybris-Systemen für den modernen Vertrieb und begleitet mittelständische Unternehmen im B2B- und B2C-Bereich in allen Digitalisierungsfragen.

sycor.de

Umgezogen

Seit über 20 Jahren bietet das Mainzer Softwareunternehmen Rocon Rohrbach IT-Beratung und passgenaue Softwarelösungen an. Was 1995 als kleiner Zweimann-Betrieb in der heimischen Dachgeschosswohnung begann, ist inzwischen zu einem international agierenden mittelständischen Unternehmen

mit rund 40 Mitarbeitern angewachsen. Aus Platzgründen verlegt die Firma daher ihren Hauptsitz und verlässt nach mehr als 17 Jahren die „Alte Gärtnerei 2“ in Bremenheim. „Durch das Cloud-Geschäft und unsere Partnerschaften mit SAP sowie Concur haben wir uns in den letzten Jahren stark vergrößert. Ich freue mich sehr, dass wir nach langer Suche endlich passende Räumlichkeiten gefunden haben und diese zum Jahreswechsel beziehen“, so Geschäftsführer Markus Rohrbach. Seit dem 1. Januar 2017 ist das Unternehmen in der Isaac-Fulda-Allee 1 im Gonsenheimer Gewerbegebiet Kisselberg zu finden.

rocon.info

SAP Gold Partner

Aicomp Cloud ist Gold Partner von SAP Deutschland. Durch die Übernahme der Abayoo Business Network im Jahr 2016 bietet die Aicomp-Gruppe ihren Kunden künftig alle Vorteile, die mit dem Gold-Partner-Status im Bereich Cloud-Services verbunden sind. Mit der Übernahme hat die Aicomp-Gruppe ihr Portfolio um die Expertise eines Anbieters und Resellers von SAP-Cloud-Services im Mittelstand erweitert. Abayoo hatte sich 2011 mit dem Vertrieb von Business ByDesign zu einem erfolgreichen Solution Reseller etabliert und seitdem den Gold-Partner-Status, die damals höchste Stufe des SAP-Partnerprogramms, geführt. Mit der Einführung des neuen Partner-Modells

im vergangenen Jahr ist der Gold-Partner-Status die höchste Stufe, die durch die eigene Leistung erreicht werden kann. Die höchste Stufe im Programm – Strategic Platinum Partner – ist nur auf ausdrückliche Einladung von SAP möglich.

aicomp.com

Partner Excellence Award

Auszeichnung für all4cloud: SAP kürt auf dem SAP Field Kick-Off Meeting (FKOM) 2017 in Barcelona die 100-prozentige Cloud Company aus Viernheim zum erfolgreichsten SAP Business ByDesign Partner in der Region Mittel- und Osteuropa (MEE). Als Gründe für die Prämierung nennt SAP das Engagement und den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. all4cloud fokussiere sich zu 100 Prozent darauf, die Cloud-ERP-Lösung SAP Business ByDesign im Markt zu etablieren und mit branchenspezifischen Add-ons weiterzuentwickeln. Das zeigt unter anderem das schnellste Kundenwachstum im Vergleich zu anderen SAP-Partnern.

all4cloud.de

Zertifizierung

Das SAP-Systemhaus T.Con hat sich in Zusammenarbeit mit seinem Rechenzentrumspartner Hartl erfolgreich drei Auditierungen unterzogen und damit bewiesen, dass es den hohen Anforderungen des SAP-Outsourcing-Operations-Partner-Programms gerecht wird: SAP-Certified Provider for Hosting Services,



All4cloud-Geschäftsführer Henrik Hausen mit dem von SAP verliehenen SAP MEE Partner Excellence Award 2017 for SAP Business ByDesign.

SAP-Certified Provider for Infrastructure Operations und SAP-Certified Provider for Hana Operations. Die Zertifizierungen bestätigen nicht nur die Qualität der Dienstleistungen und des Supports von T.Con. Sie dienen auch dazu, Prozesse und Konzepte für IT-Sicherheit und Servicequalität im Anwendungsbetrieb stetig weiter zu verbessern und sie laufend an den aktuellen Anforderungen auszurichten. Diesen Weg will T.Con konsequent weiterverfolgen, um seine Kunden auch in Zukunft nachhaltig und mit höchster Qualität betreuen zu können.

team-con.de

Pay-Suites

Bei Kerntechnologien für das Beschaffungswesen gilt SAP Ariba unter Marktforschern einstimmig als „Leader“. Nachzulesen ist dies in einem 2016 veröffentlichten Gartner-Report, aber auch Forrester Research stuft SAP Ariba in „The Forrester Wave: Contract Life-Cycle Management, Q3 2016“ als dominierenden

Akteur im Buy-Side-Geschäft ein. Für SAP Ariba ist dies der Lohn für sein Streben nach kontinuierlicher Innovation und die strikte Fokussierung auf den Kundenerfolg. Im Gartner Magic Quadrant for Procure-to-Pay Suites, 2016, untersuchte Gartner die Procure-to-Pay-Komplettlösungen von zwölf Softwareanbietern auf zwölf Kriterien. Dabei wurden Ariba und Fieldglass für ihre Performance in den Bereichen „Vollständigkeit der Vision“ und „Fähigkeit zur Durchführung“ in den „Leader“-Quadranten eingeordnet

de.ariba.com

forrester.com

gartner.com

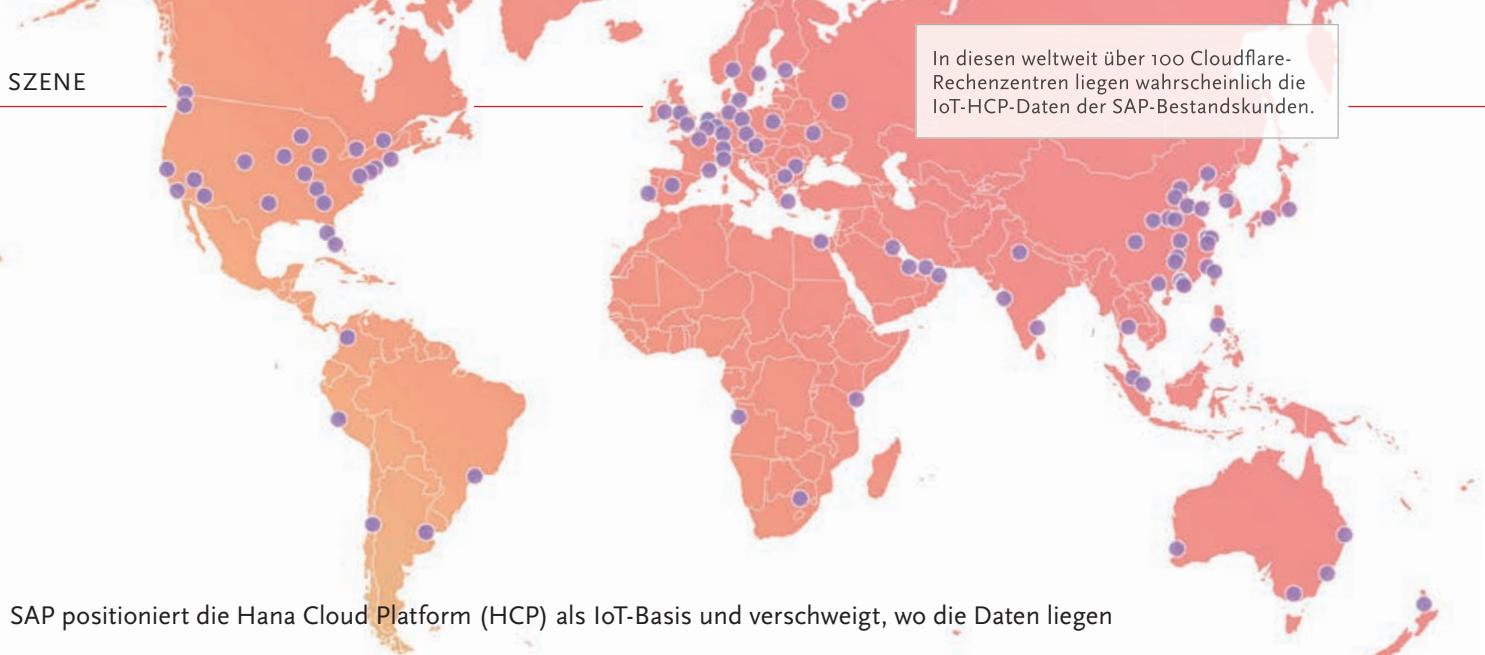
Datenaustausch Onlineshop

Honica eBusiness, spezialisiert auf SAP-Integration mit Non-SAP-Systemen, hat in Zusammenarbeit mit KPMG Crimsonwing für die niederländische Firma Mid Ocean Brands das bestehende SAP-System an den Onlineshop Intershop angebunden. Mit in-

zwischen über 50 Jahren Erfahrung gehört Mid Ocean Brands zu einem der führenden Großhändler im europäischen Werbege schenke-Markt. Mehr als 10.000 Händler aus über 40 Ländern weltweit vertrauen dem Werbeartikellieferanten mit Hauptsitz in den Niederlanden, innerhalb von 24 Stunden die gewünschten Produkte an ihre Kunden zu versenden. Um dafür einen problemlosen Datenaustausch zwischen dem Onlineshop Intershop von Mid Ocean Brands und dem SAP-System ermöglichen zu können, wurde Honico nach Gewinn des Projekts beauftragt, mit ihrem iMan Web Connect die SAP-Anwendungen des Unternehmens nahtlos in die Intershop-Lösung zu integrieren. Weitergehende Produktinformations werden in einem Product-Information-Management-System (PIM) gepflegt und ebenfalls durch IntegrationMan an Intershop übertragen.

honico.de

In diesen weltweit über 100 Cloudflare-Rechenzentren liegen wahrscheinlich die IoT-HCP-Daten der SAP-Bestandskunden.



SAP positioniert die Hana Cloud Platform (HCP) als IoT-Basis und verschweigt, wo die Daten liegen

HCP global verunsichert

Wie sicher kann sich der SAP-Bestandskunde sein, dass IoT-Daten auf der Hana Cloud Platform sicher verwahrt sind und bleiben, wo sie hingehören? Naturgemäß hat SAP kein weltweites, ausfallsicheres Datenetzwerk mit Hunderten angeschlossenen Rechenzentren. Wer ist der Infrastruktur-as-a-Service-Provider?

Von Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Im Cloud-Geschäft gibt es zwei Arten von Providern: die Anbieter von Ideen, Konzepten und Visionen, wie SAP; und die weniger bekannten, technischen Service-Provider, die für die Leitungen und Rechenzentren verantwortlich sind. Die einen arbeiten im grellen Licht auf der Showbühne, die anderen Backstage – weniger glamourös, dafür sehr effizient. Man braucht sich gegenseitig und harmoniert in der Regel ganz ausgezeichnet.

Ein Zwitter in dieser geteilten Provider-Welt des Cloud Computings mag die deutsche Telekom sein. Sie besitzt die Leitungen und globalen Rechenzentren, tritt aber auch selbst ins Rampenlicht. Gleichzeitig ist sie ein wichtiger Infrastruktur-Service-Partner für Microsoft, damit die Kunden sich sicher sein können, dass die Daten auch wirklich in Deutschland beziehungsweise Europa bleiben. Ähnliches hat vor zwei Jahren auch SAP-Technikvorstand Bernd Leukert auf dem DSAG-Jahreskongress in seinem Eröffnungsvortrag versprochen: EU Access from SAP.

Nicht nur aus emotionaler, sondern auch aus rechtlicher Sicht ist es für viele europäische SAP-Bestandskunden sehr wichtig, die Versicherung zu haben, dass die eigenen Daten im Land bleiben. IT-Experten sind sich einig, dass dieses Vorhaben für einfache Cloud-Dienste, die den Charakter eines Outsourcings haben, relativ einfach und sicher umzusetzen ist. Was passiert aber in IoT-Szenarien, wenn eine globale Supply Chain aus Milliarden

von „vernetzen Dingen“ besteht und als logisches Konstrukt – Platform as a Service (PaaS) – die SAP'sche Hana Cloud Platform zum Einsatz kommt? Gartner-Prognose: 2017 werden 8,4 Milliarden „vernetzte Dinge“ verwendet werden – das entspricht einem Anstieg von 31 Prozent gegenüber 2016.

Big Data auf der HCP ist Realität und auch von SAP so gewollt. Als Infrastruktur-as-a-Service-Provider für die HCP hat SAP das globale Unternehmen Cloudflare gewählt. Cloudflare betreibt weltweit über 100 Rechenzentren (siehe Karte) und bietet zahlreiche Dienste an: beginnend vom kostenlosen Content Delivery Network für das http-Protokoll, um die Ladezeit von Websites zu minimieren, bis hin zu ausfallsicheren IT-Infrastrukturen für geschäfts-kritische Anwendungen. Wissend um die Verantwortung gegenüber den eigenen Bestandskunden, muss SAP natürlich für die Hana Cloud Platform ein weltweit robustes IT-Netzwerk aufspannen.

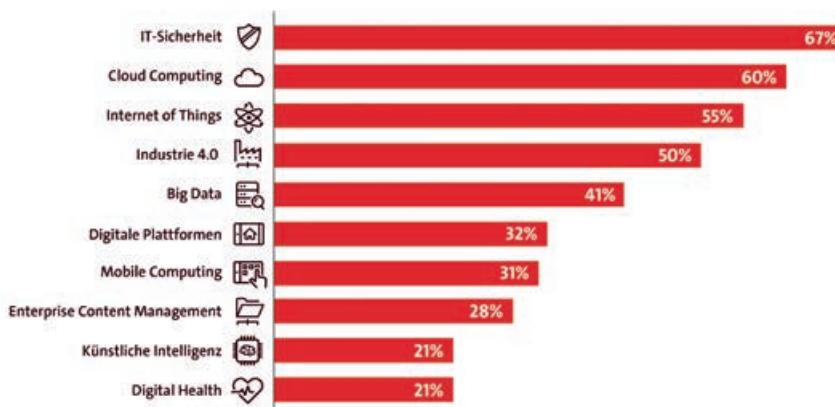
Wie verträgt sich aber ein globaler Anspruch, wie ihn der SAP-Partner Cloudflare vertritt, mit den lokalen Sicherheitsbedürfnissen der SAP-Bestandskunden? Das Diplomatic Council, ein globaler Thinktank, der die Vereinten Nationen berät, hat gemeinsam mit der Nationalen Initiative für Informations- und Internetsicherheit (NIFIS) einen aktuellen Bericht über sogenannte „Cloud Sync & Share Services“ vorgelegt, also Internetdienste zur Synchronisation von Daten über

unterschiedliche Geräte hinweg. Hierbei hat das Diplomatic Council bei annähernd gleichem Leistungsumfang der Dienste „gravierende Unterschiede bezüglich Datensicherheit und Datenschutz“ festgestellt. Als „bemerkenswert“ bezeichnet der globale Thinktank, dass „die beiden in Deutschland beheimateten Dienste Telekom MagentaCloud und Strato HiDrive auf praktisch allen sicherheitsrelevanten Feldern versagen“. In dem Bericht heißt es wörtlich: „Ohne Ende-zu-Ende-Verschlüsselung, ohne Zero-Knowledge-Konzept, ohne hybride Datenspeicherung, ohne Audit-Trail-Space und ohne 2-Faktor-Authentifizierung lässt sich beiden Services keine Vertraulichkeit und Sicherheit bescheinigen“. Ein Audit-Trail-Space ermöglicht es, jederzeit zu prüfen, wer wann Zugriff auf die Daten hatte und vor allem von wem die Daten geändert, verschoben oder gelöscht wurden, in der Regel über Jahre hinweg. Was für einfache Geschäftsdaten gilt, ist jedoch auch die Mindestanforderung für IoT-Daten und Plattformen wie die SAP'sche HCP, auf der solche Daten weltweit gesammelt, transportiert und verarbeitet werden. Fehlen die vom Diplomatic Council eingeforderten Funktionen und befindet man sich in einem weltweit redundanten Datenetzwerk wie dem von SAP-Partner Cloudflare, dann scheint die Sorge vieler SAP-Bestandskunden berechtigt.

Die Antwort der SAP auf die Sorgen der Bestandskunden heißt „EU Access

Die Hightech-Themen 2017

Die wichtigsten Technologie- und Markttrends aus Sicht der ITK-Branche



Die Trendumfrage des Digitalverbands Bitkom positioniert IT-Sicherheit an oberster Stelle: Wo sind meine Daten?

from SAP". Die Walldorfer bieten ihren Kunden die Möglichkeit, personenbezogene Daten ausschließlich in der Europäischen Union (im Europäischen Wirtschaftsraum) und in der Schweiz zu speichern und zu verarbeiten. Der EU Access Service der SAP ist für On-premise-Systeme und eine wachsende Zahl von Cloud-Lösungen verfügbar (Quelle: SAP Integrierter Bericht 2015, Nachhaltigkeits-Bestandteile: Sicherheit und Datenschutz). Dieses von SAP-Technikvorstand Bernd Leukert 2015 auf dem DSAG-Jahreskongress angebotene Service wird jedoch nicht ausreichen. Thomas Lapp, Chairman des Global Information Security Forum im Diplomatic Council und Vorsitzender der Nationalen Initiative für Informations- und Internet-Sicherheit, erklärt: „Es ist zu hoffen, dass die Betreiber aller Dienste alsbald die Sicherheitsmängel ihrer Services erkennen und schnellstmöglich nachbessern. Ein hohes Sicherheitsniveau liegt im Interesse aller Beteiligten.“

Handlungsbedarf in der HCP und bei Cloudflare ist gegeben: Inzwischen beziehen 75 Prozent der Unternehmen Services aus der eigenen und sogar 79,6 Prozent Leistungen aus einer Anbieter-Cloud, wie Capgemini im DACH-Raum erhoben hat (IT-Trends 2017: www.de.capgemini.com/it-trends). Die hohe Nutzerquote sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass Letztere aber nach wie vor nur einen geringen Anteil an der Gesamtleistung haben. Sie stellen in diesem Jahr 10,2 Prozent aller IT-Services bereit (Vorjahr: 6,5 Prozent), während unternehmenseigene Clouds einen Anteil von 36,6 Prozent haben (Vorjahr: 27,1 Prozent). Insbesondere Großkonzerne und der Mittelstand haben die Cloud-Nutzung stark ausgebaut.

IT-Sicherheit und Cloud Computing sind die wichtigsten Themen für die Digitalwirtschaft im Jahr 2017. Es folgen das Internet of Things sowie Industrie 4.0 auf den weiteren Plätzen. Das hat die jährliche Trendumfrage des Digitalverbands Bitkom ergeben. Demnach nannten zwei von drei Unternehmen (67 Prozent) das Thema IT-Sicherheit als einen der maßgeblichen Technologie- und Markttrends des Jahres. „IT-Sicherheit wird noch wichtiger, weil im Zuge der Digitalisierung immer mehr kritische Systeme wie Fahrzeuge, Medizintechnik oder Maschinen digital vernetzt werden“, sagte Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. „Gleichzeitig werden die Angriffe krimineller Hacker immer raffinierter. Mit den normalen Sicherheits-Tools wie Virenscannern oder Firewalls kommen die Unternehmen oft nicht mehr aus.“

Kameras vernetzt werden, sind es im Business-Bereich unter anderem Maschinen, Messgeräte oder smarte Gebäudetechnik.

Das Thema „Digitale Plattformen“ wurde zum ersten Mal in die Bitkom-Auswahl relevanter Hightech-Themen aufgenommen und landete mit 32 Prozent der Nennungen auf Anhieb hinter Big Data (41 Prozent) auf dem sechsten Platz.

Somit haben SAP mit HCP und Cloudflare als IaaS den richtigen Weg eingeschlagen. Für viele SAP-Bestandskunden scheint jedoch die Frage nach Sicherheit und Transparenz unbeantwortet. Eine E-3 Umfrage in der SAP-Community hat ergeben, dass Cloudflare als Basis für die HCP ein noch gut gehütetes Geheimnis ist. Die Frage bleibt somit offen: Wo lagern die IoT-HCP-Daten? SAP will darauf vorerst keine Antwort geben.



Bernd Leukert, SAP-Technikvorstand, versuchte vor zwei Jahren, die SAP-Bestandskunden mit „EU Access from SAP“ zu beruhigen.

Menschen

im März 2017

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 bitte direkt an Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

Daniel Holz wird neuer Deutschland-Chef von SAP



Dr. Daniel Holz leitet seit Jahresanfang als Managing Director die Geschicke von SAP Deutschland.

Daniel Holz ist seit 1. Januar 2017 Managing Director von SAP Deutschland und verantwortet in dieser Funktion das Deutschland-Geschäft. Er folgt auf Hartmut Thomsen, der die Aufgabe des Chief Operating Officer der Region Mittel- und Osteuropa (MEE) für den Konzern übernimmt. Holz ist seit 2008 bei SAP und leitete seit 2012 als Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland den Bereich Discrete Industries & Automotive im Land. Diesen für SAP wichtigen Sektor führte er erfolgreich mit Fokus auf die Neuausrichtung hin zu hybriden Cloud- und On-premise-Architekturen. Vorher war Holz mehrere Jahre in internationalen Führungsaufgaben in der EMEA-Vertriebsorganisation von SAP tätig. Unter anderem leitete er als Managing Director die SAP-Tochter in der Türkei, war Chief Operating Officer für

die Region EMEA South und Bereichsleiter Vertrieb für SAP in Moskau. „Mich freut, dass wir mit Daniel Holz einen so erfahrenen Manager für den wichtigen deutschen Markt gewinnen konnten“, sagt Stefan Höchbauer, President der Region Mittel- und Osteuropa (MEE). „Ich bin überzeugt, dass er die herausragende Arbeit von Hartmut Thomsen, der wichtige Impulse für die digitale Transformation der Kunden in Deutschland gesetzt hat, erfolgreich weiterführen wird.“ Vor seinem Eintritt bei SAP bekleidete der promovierte Betriebswirt Führungspositionen bei Siemens Nixdorf, Oracle und IBM. Holz studierte an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt, der Wirtschaftsuniversität Wien und dem Massachusetts Institute of Technology – Sloan School of Management, Boston.

www.sap.com

SAP ernennt Regional President für EMEA North



Angela Mazza bei SAP für das Geschäft in UK, Irland, Frankreich, den Benelux-Staaten, Skandinavien und dem Baltikum verantwortlich.

Angela Mazza wird Regional President der Region EMEA North von SAP. In dieser Funktion wird sie für das Wachstum in den Geschäftsfeldern Plattform, Anwendungen und Geschäftsnetzwerke verantwortlich sein und das Geschäft in Großbritannien, Irland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, den Niederlanden, Schweden, Dänemark, Norwegen, Finnland und den baltischen Staaten steuern. Als Chief Operating Officer der Region Mittel- und Osteuropa (MEE) trieb Mazza zuvor den digitalen Wandel bei Kunden voran und ebnete den Weg für die Transformation von SAP hin zum führenden Cloud-Unternehmen in der Region. In ihrer neuen Rolle als Regional President der Region EMEA North löst sie Darren Roos ab, der nun als Global President den Bereich S/4 Hana Public Cloud verantwortet. Nach-

dem am 24. Januar die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2016 bekannt gegeben wurden, ist nun klar, wie Mazza 2017 den Schwerpunkt für die Region EMEA North legen wird. „Es ist für Unternehmen aller Größenordnungen wichtig, dass sie ein konkretes Bild davon haben, wie sie von Digitalisierung und Cloud Computing profitieren können, um schnelles Wachstum zu erzielen“, bekräftigte Mazza. Sie ist seit 13 Jahren bei SAP. Sie war in verschiedenen leitenden Positionen an unterschiedlichen Standorten tätig. Dazu zählten Vice President Large Enterprises, Vice President Strategic Customer Network und Global Vice President Line of Business HR. Sie ist außerdem Mitglied des Extended Global Leadership Team von SAP und des Schweizerischen Instituts für Verwaltungsräte. www.sap.com

WMD erweitert Geschäftsführung



Im Zuge der Umfirmierung der WMD Group (siehe Seite 64) wurde auch das Geschäftsführerteam erweitert, um die zunehmenden strategischen Aufgaben zu bewältigen. **Thomas Radestock**, bereits seit 2012 Mitglied der Geschäftsführung, wird zum neuen Geschäftsführer für den Verantwortungsbereich Vertrieb

ernannt. Er übernimmt diesen Bereich von Andreas Karge und ergänzt damit die bisherige Führungsspitze der WMD Group. Andreas Karge zeichnet weiterhin verantwortlich für Marketing, Personal und die WMD-Tochtergesellschaften. Albrecht Lüdemann bleibt verantwortlich für Finanzen und Recht und Matthias Lemenkühler leitet als Geschäftsführer die Bereiche Entwicklung, Technologie und Projekte verantwortlich für die USA-Tochter xSuite Solutions. www.wmd.de

SAP-Technikvorstand **Bernd Leukert** ist in den Bertelsmann-Aufsichtsrat berufen worden. Er sitzt bereits im Aufsichtsrat des Forschungszentrums für KI, im Market Strategy Board der Internationalen Elektrotechnischen Kommission sowie im Lenkungskreis für I 4.0 der Bundesregierung. www.bertelsmann.de

Software AG holt Digitalisierungsexperten von SAP



Stefan Sigg wird neuer Chief Research & Development Officer und ergänzt als fünftes Mitglied den Vorstand der Software AG. Mit dieser Verstärkung fokussiert der Konzern die Weiterentwicklung neuer technologischer Innovationen im stark wachsenden Markt für neue digitale Lösungen. Sigg studierte Mathematik in Bonn

und wurde dort im Jahr 1994 promoviert. Danach startete er seine berufliche Karriere in der Produktentwicklung von SAP. Zuletzt war Sigg als Senior Vice President und Head of SAP Analytics tätig. Bei der Software AG wird er vor allem das Produktportfolio des Konzerns in den Bereichen IoT, Real Time Analytics, Process Management, API Management und Data Integration weiterentwickeln. Sigg wird auch dem Global Portfolio Innovation Steering Team vorsitzen. www.softwareag.com

Seit dem Jahresbeginn ist **Steffen Lorscheider** geschäftsführender Gesellschafter der Camos Software und Beratung. Er verantwortet die Bereiche Entwicklung und Technisches Produktmanagement und tritt damit die Nachfolge von Gründungsgesellschafter Hans-Jürgen Lehnert an. www.camos.de

T-Systems Austria baut die Geschäftsführung um und holt **Peter Lenz** von den Österreichischen Bundesbahnen sowie **Thomas Arnoldner** von Alcatel-Lucent Austria an Bord. Vorsitzender der Geschäftsführung bleibt Franz Grohs. Lenz wird neuer Vice President Delivery und Arnoldner wird neuer Vice President Sales & Service. www.t-systems.com

Jim Snabe soll 2018 Siemens-Aufsichtsratschef werden



Der Nominierungsausschuss des Aufsichtsrats der Siemens AG hat den ehemaligen SAP-CEO **Jim Hagemann Snabe** für das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden empfohlen. In seiner Sitzung am Dienstag nahm der Aufsichtsrat von Siemens dies zustimmend und einvernehmlich zur Kenntnis. Die turnusgemäßen Neu-

wahlen zum Siemens-Aufsichtsrat finden in der Hauptversammlung am 31. Januar 2018 statt. In der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats soll Snabe dann zum Vorsitzenden gewählt werden. Er beabsichtigt, bis zur Hauptversammlung die Anzahl seiner Mandate zu reduzieren, damit er die für den Aufsichtsratsvorsitz bei Siemens erforderliche Zeit aufbringen kann. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, soll Snabe auch sein Aufsichtsratsmandat bei SAP zurücklegen. www.siemens.com

Gregory Strasser ist neuer Sales Director Suisse Romande (Westschweiz). In dieser Funktion berichtet er an Jean-Philippe Maurrasse, der als Head of Sales auch Mitglied der Geschäftsleitung von SAP Schweiz ist. Er folgt auf Frédéric Alran, der nun für die französischsprachigen Regionen Afrikas verantwortlich ist. www.sap.com

Stephanie Freise wechselt als Kommunikationschefin von Microsoft zu SAP Schweiz. Die gebürtige Deutsche studierte European Business Management an der Hochschule Osnabrück. Ab 2010 war sie für Microsoft Schweiz tätig. Zuletzt leitete sie dort den Bereich Business-Kommunikation und PR. www.sap.com

Neuer Geschäftsführer von SAP Österreich



Seit 1. Januar ist **Rudi Richter** für das operative Geschäft in Österreich inklusive Vertrieb, Services und Support sowie für die strategische Planung und Ausrichtung von SAP Österreich zuständig. Zuvor war er Senior Vice President Sales Customer Engagement and Commerce bei Hybris in München und war mit seinen

Team erfolgreich für die Region EMEA tätig. Davor leitete er den Sales-Bereich für nachhaltige Lösungen beziehungsweise war er für Schlüsselbranchen und Kunden aus dem öffentlichen Sektor, Finanzbereich oder Handel verantwortlich. Bevor er zu SAP kam, arbeitete er mehr als zehn Jahre beim Technologiekonzern HP in verschiedenen internationalen Rollen. Richter folgt auf Klaus Sickinger, der ab sofort bei SAP als COO für die Region CEE verantwortlich ist. www.sap.com

Oliver Ciupke wurde zum zweiten Vorstand von Oxid eSales ernannt. Der langjährige Leiter Professional Services und Operations sowie promovierte Informatiker soll als COO gemeinsam mit dem CEO Roland Fesenmayr das Geschäft des E-Commerce-Plattformherstellers zukünftig vorantreiben. www.oxid-esales.com

Eignungsdiagnostik im SAP-Umfeld

Fingerabdruck für die Sprache

Welche Kriterien und Faktoren entscheiden, ob Kandidaten zur ausgeschriebenen Stelle wirklich passen? Der Personalberater muss dafür sorgen, dass sich Bewerber nicht nur für die Stelle, sondern auch für das Unternehmen und seine Philosophie eignen. In der Tat ist Eignungsdiagnostik sehr breit angelegt: Es gibt unzählige Verfahren, die jeweils unterschiedliche Aspekte betonen.

Von Dagmar Schimansky-Geier, 1a Zukunft

Bei aller Unterstützung durch ausgeklügelte Fragebogensysteme können Recruiter und Personaler Bewerber immer noch nicht in den Kopf schauen. Aber mittlerweile können sie moderne Tools nutzen, um beispielsweise umfassende Sprachprofile zu erstellen und damit einen detaillierten Blick auf die Persönlichkeit zu ermöglichen. So können Besetzungsentscheidungen auf Basis objektiver Aussagen getroffen werden – sowohl zu den fachlichen als auch zu allen relevanten persönlichen Kompetenzen.

Tagtäglich kommunizieren wir mit anderen Menschen und tauschen durchschnittlich 16.000 Wörter am Tag aus. Die Art und Weise, wie Menschen reden und schreiben, ist dabei so individuell wie der Fingerabdruck. Dadurch können Menschen einander an ihrer Stimme erkennen, aber auch die Stimmung des Gegenübers einschätzen. Nun gibt es ein neuartiges Verfahren zur Eignungsdiagnostik, das vom Unternehmen Precire entwickelt wurde und sich genau dieses individuell einzigartige Sprachprofil zunutze macht. Das Tool „Job-Fit“ ist nützlich für unterschiedliche Anwendungsfälle: von der Einstellung von Absolventen durch die Erschließung persönlicher Dimensionen zusätzlich zum Vergleich von Studienergebnissen bis hin zur Analyse der persönlichen Passung gestandener Fach- und Führungskräfte.

Durch eignungsdiagnostische Methoden gewinnen Unternehmen zusätzliche und vor allem objektive Aussagen, die für mehr Sicherheit bei der Bewerberauswahl sorgen. Denn Eignungsdiagnostik trägt entscheidend dazu bei, die wirklich berufsrelevanten persönlichen Eigenschaften der Kandidaten herauszufinden. Damit können Personalberater den Kunden nicht nur die fachlich besten Kandidaten vorschlagen, sondern



Dr. Dagmar Schimansky-Geier
ist Geschäftsführerin der
Personalberatung 1a Zukunft.

auch diejenigen, die persönlich optimal zum Unternehmen passen.

„Vor dem Projekt mit 1a Zukunft war ich davon überzeugt, dass der Berufserfolg von SAP-Beratern ausschließlich auf fachlichem Wissen beruht“, erklärt Agostino Cisco von der Precire GmbH die Ausgangslage vor dem Projektstart. „Wie sich gezeigt hat, spielen auch in diesem sehr technisch geprägten Berufsbild kommunikative und persönliche Eigenschaften eine wesentlich größere Rolle als erwartet.“ Da Precire Technologie und Psychologie verbinde, habe man nun für diese Berufsgruppe ein nahezu ideales Beratungsinstrument geschaffen.

Was hebt Precire nun von anderen Instrumenten ab? Es kommt auf die Unterschiede zu vergleichbaren Tools an. Dazu gehört zuallererst die Spracherfassung. Hier werden keine Fragebögen ausgefüllt, wie sie sonst online oder auf dem Papier üblich sind. Vielmehr werden Fragen münd-

lich beantwortet, wobei es auf den Inhalt der Antworten nicht ankommt. Das Sprachkonstrukt mit seinen mehr als 500.000 Bausteinen ist stabil und bildet in der jeweiligen Ausprägung einen individuellen „sprachlichen Fingerabdruck“ der einzelnen Person. Dadurch ist das Ergebnis objektiv, weil es nicht bewusst durch den Sprechenden beeinflusst werden kann. Weltweit ist dies bislang einzigartig.

Als einer der Teilnehmer des Pilotprojekts ist SAP-Berater Dr. Daniel Müller begeistert vom innovativen Ansatz des spannenden Projekts. „Er wird für Future sorgen“, ist sich Müller sicher. Jedoch benötigt gerade solch ein Ansatz ein hohes Maß an Klarheit und Transparenz. „Genau diese Punkte sind meines Erachtens zentral für den Erfolg – und bei bisherigen Systemen auch noch ausbaufähig.“ Denn wenn ein Bewerber nicht wisst, wie das jeweilige Auswahlverfahren genau funktioniere, werde er sich dem Verfahren möglicherweise nicht unterziehen.

Kommunikationsmerkmale im Fokus

Wie genau funktioniert das neu entwickelte Tool? Precire ist eine Technologie, die Muster in der gesprochenen und geschriebenen Sprache identifiziert und daraus linguistische, psychologische und kommunikationsbezogene Merkmale ableitet.

Die menschliche Sprache transportiert nicht nur Gefühle und Gedanken: Darin sind weitaus mehr Informationen enthalten, die allerdings in der menschlichen Sprach-DNA verschlüsselt und somit nicht einfach herauszuhören sind. Diese Sprach-DNA kann Precire bis ins kleinste Detail analysieren.

Im Rahmen dieser Studien wurde jedoch nicht nur die Sprache, sondern auch

die Motive, die Einstellungen und das Verhalten vieler unterschiedlicher Menschen erfasst, sodass eine allgemeine Referenz erstellt werden konnte. Durch den Abgleich der Sprache mit dieser Referenz erkennt Precire einzelne Muster in der komplexen Struktur. Diese Muster zeigen Eigenschaften der individuellen Persönlichkeit auf, entschlüsseln kommunikative Wirkweisen und filtern Emotionen aus der Sprache heraus, zum Beispiel kann Stress erkannt und gemessen werden.

Vergleichsgruppe aus Top-Kandidaten

Um ein eignungsdiagnostisches Verfahren gezielt einsetzen zu können, wird in jedem Fall eine Vergleichsgruppe benötigt. Diese muss aus Menschen bestehen, die zur jeweils betroffenen Berufsgruppe gehören. Im konkreten Fall war das die Gruppe der IT-/SAP-Berater. Dazu wurden die qualifiziertesten Kandidaten eingeladen, um am Pilotprojekt teilzunehmen und diese Vergleichsgruppe zu bilden. Das Interesse war rege – die Mehrzahl der Eingeladenen absolvierte den Test.

Zunächst hat jeder Pilotteilnehmer per E-Mail Zugangsdaten für ein Telefonat erhalten, um dann zu einem beliebigen Zeitpunkt ein 15-minütiges automatisiertes Telefoninterview durchzuführen. Anschließend wurden die abgegebenen Sprachproben durch Precire untersucht und ausgewertet.

Die Auswertung lieferte Informationen zu kommunikativen Skills, Persönlichkeitsmerkmalen (Traits) und berufsrelevanten Kompetenzen (Skills) des Bewerbers. Diese Informationen können zu einer Aussage aggregiert werden, dem sogenannten Passungsfaktor. Dieser fasst den Grad der Übereinstimmung zwischen Qualifikation und Anforderung zusammen. Vier Merkmale, die auf den Passungsfaktor einzahlen, treffen eine Aussage darüber, wie es um die Teamfähigkeit des Bewerbers bestellt ist, wie ausgeprägt seine Führungseigenschaften sind, wie stark seine Vertriebsskills sind und wie sein Serviceprofil ist.

Die Referenzgruppe

Tatsächlich verfügt die Referenzgruppe der SAP-Berater über ein eigenständiges Profil, das von der allgemeinen Normstichprobe abweicht. Besonders gut wird dies durch die sprachlichen Merkmale deutlich, bei denen sich sicherlich viele Leser wiederfinden. Um einen möglichst konkreten Bezug zur täglichen Recruiting-Arbeit herzustellen,

wurden die weichen Faktoren der Stellenausschreibungen von 1a-Zukunft-Kunden analysiert.

In den Stellenbeschreibungen gibt es eine Reihe von Anforderungen, die am häufigsten genannt werden, wie Kommunikationsfähigkeit, Kundenorientierung, Präsentationsfähigkeit, Teamfähigkeit und Eigeninitiative.

Darüber hinaus kommt es auf die Kommunikation an: Es ist für einen SAP-Berater wichtig, eindeutig und verständlich zu kommunizieren und sich an den jeweiligen Gesprächspartner anzupassen. Dies wird unter dem Begriff der zielgruppenadäquaten Kommunikation zusammengefasst. Eine weitere Anforderung besteht in der Fähigkeit zu erkennen, wo und wie man den Kunden abholen kann. Man muss dem Kunden also mit Empathie begegnen. All diese Faktoren werden durch „Precire JobFit“ in effizienter Weise ermittelt.

Auch Tim Lessel hat am Pilotprojekt teilgenommen. Dabei hatte der Unit Manager SAP SCM zu Beginn der Testphase noch leichte Bedenken, wie er offen zugibt. „Spätestens beim Ergebnis wurde ich aber positiv überrascht. Nahezu jedes Statement in den verschiedenen Kriterien konnte ich auf meine eigene Person zurückführen.“ Die Sprachdiagnostik war also tatsächlich in der Lage, Lessels Charakterzüge und Eigenschaften angemessen zu beschreiben.

Durch die Anwendung von Precire kann ein Unternehmen seine Einstellungsprozesse schneller und sicherer durchführen. Beides ist ein Vorteil gegenüber herkömmlichen Praktiken in der Personaleinstellung/im Recruiting. Wenn neben der – unbestritten notwendigen – fachlichen Erfahrung auch die entsprechende persönliche Eignung vorhanden ist und durch ein objektives Verfahren bestätigt ist, wird das Risiko von falschen Personalentscheidungen minimiert.

Für Unternehmen zahlt sich die Risikominimierung von Fehlbesetzungen letztlich doppelt und in barer Münze aus. Zum einen kann auf diese Weise ein kostspieliges und mitunter langwieriges Besetzungs- und Bewerbungskarussell vermieden werden. Zum anderen gewährleisten mit den richtigen Kandidaten besetzte Stellen den langfristigen Unternehmenserfolg. Es ist also ein echter Return on Investment messbar. Tim Lessel ist ebenfalls überzeugt, dass dieses Verfahren bereits im frühen Stadium einer Bewerbungsphase den Unternehmen helfen kann, den richtigen „Charakter“ zu finden: „Dies spart Zeit und somit Geld.“

So sprechen SAP-Berater

Tendenziell verwenden die Pilotteilnehmer eine verständliche, prägnante und eingängige Sprache. Sie setzen weniger Synonyme ein und wiederholen Wörter häufiger im Vergleich zum Durchschnitt der deutschen Gesamtbevölkerung, um Sachverhalte zu beschreiben oder sich generell auszudrücken. Auf der anderen Seite verwenden SAP-Berater in gleicher Zeit mehr Wörter und bilden deutlich längere Sätze. So vermitteln sie mehr Informationen auf einmal – durch die geringere sprachliche Vielfalt bleiben die Aussagen dennoch verständlich.

Die kognitiven Prozesse in der Sprache der Teilnehmer sind durch überdurchschnittlich viele Kategorisierungen in zeitliche und vor allem räumliche Einordnungen geprägt. Zeitliche Einordnungen beinhalten Wörter und Formulierungen, die auf temporäre Zusammenhänge schließen lassen, wie beispielsweise „jetzt“, „später“ oder „morgen“. Räumliche Einordnungen beinhalten Wörter und Formulierungen wie „hier“, „dort“ oder „oben“. Des Weiteren gibt es auch abwägende Formulierungen wie „einerseits, andererseits“. Ergänzt wird dieses Sprachmuster durch sehr wenige Diskrepanzen. Damit sind Formulierungen gemeint, die einen Widerspruch ausdrücken oder Sachverhalte beschreiben, die noch nicht so sind, wie sie es sein sollen (wie „hätte“, „wäre“ oder „könnte“). In Bezug auf die vermittelte Emotionsnalität ist die Sprache der Teilnehmer äußerst nüchtern. Sowohl explizite Emotionswörter (positive & negative) als auch Valenzwörter werden sehr selten gebraucht. Unter Valenzwörtern versteht man Wörter, die eine implizite Emotion vermitteln (positiv: „Wärme“, „zuhause“, „Urlaub“; negativ: „Krieg“, „Tod“, „Stress“). Durch den weitgehenden Verzicht auf Negationen wirkt die „SAP-Beratersprache“ zielorientiert und auf das Positive fokussiert.

Die Verantwortungsverteilung in der Sprache ist geprägt von einer deutlich unterdurchschnittlichen Verwendung des Ich-Bezugs (1. Person Singular: „ich“, „mir“, „mein“). Sowohl der Gruppenbezug (1. Person Plural: „wir“, „uns“, „unser“) als auch die unbestimmten Pronomen („man“, „jemand“) sind durchschnittlich ausgeprägt.

PAC-Studie: große Investitionsbereitschaft für den Ausbau moderner Arbeitsplätze

Kein reines IT- oder HR-Projekt

Das Thema „Digital Workplace“ gewinnt an Relevanz – für knapp drei Viertel der IT- und HR-Manager hat die Qualität der Arbeitsumgebungen einen starken oder sogar kritischen Einfluss auf den Geschäftserfolg.

Zwar besteht insgesamt noch Nachholbedarf bei den technischen und infrastrukturellen Grundlagen, doch herrscht auch eine immense Investitionsbereitschaft: 63 Prozent der Unternehmen planen, innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre in moderne Anwendungen und Technologien für den Arbeitsplatz zu investieren. Dies sind Ergebnisse der Studie „Digital Workplace in Europe“. Für die erste europaweite Studie zum Thema befragte das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen PAC mehr als 180 IT- und HR-Manager unterschiedlichster Branchen zu Trends, Investitionsplänen und Herausforderungen.

52 Prozent der Studienteilnehmer halten die Arbeitsumgebungen für sehr wichtig für den Erfolg ihres Unternehmens, 22 Prozent messen dem Thema sogar eine geschäfts-kritische Bedeutung bei. Dementsprechend hat es heute bereits in 42 Prozent der Unternehmen eine hohe Priorität auf der Investment-Agenda. Ganz oben steht es derzeit bei sechs Prozent der Befragten.

Die Modernisierung von Arbeitsumgebungen im digitalen Zeitalter ist ein komplexes Vorhaben. Im Fokus steht nicht mehr allein die Kostenoptimierung, sondern zahlreiche weitere Anforderungen seitens des Business und der Mitarbeiter. So nennen drei Viertel der Studienteilnehmer die Verbesserung der Anwenderzufriedenheit als wichtiges Ziel der Workplace-Modernisierung, mehr als 80 Prozent wollen auf diesem Weg die Zusammenarbeit im Unternehmen verbessern und dessen Innovationsfähigkeit erhöhen. Gleichzeitig stehen Sicherheit und Kostenkontrolle auch weiterhin ganz oben auf der Agenda. Damit diese Ziele erreicht werden können, muss das Thema fachbereichsübergreifend innerhalb der gesamten Organisation umgesetzt werden. „Der Digital Workplace wird sich nur erfolgreich umsetzen lassen, wenn er als ganzheitliches Design- und Servicekonzept realisiert wird“, so Andreas Stiehler, Principal Analyst – Digital Enterprise bei PAC. „Zudem sollten

die Unternehmen bereit sein, bei Strategie, Design, Management, Betrieb und Support neue Wege einzuschlagen. Während in die Anschaffung moderner Workplace-Technologien bereits kräftig investiert wird, steckt die Umsetzung des Digital Workplace als ganzheitliches Design- und Servicekonzept zumeist noch in den Kinderschuhen.“

Nachholbedarf bei den Grundlagen

Tatsächlich planen 63 Prozent der europäischen Unternehmen, in die Modernisierung von Workplace-Anwendungen zu investieren. Doch für viele Firmen geht es hierbei zunächst darum, infrastrukturelle und organisatorische Grundlagen zu schaffen oder auszubauen. Entsprechend weit oben auf den Investment-Agenden stehen derzeit klassische Themen: 61 Prozent der Befragten planen Ausgaben für die Verbesserung der Qualität ihres HR-Supports, 60 Prozent werden in die Unified-Communication-and-Collaboration-(UCC)-Integration investieren, 56 Prozent in die Verbesserung ihrer Netzwerk-Performance und 55 Prozent in die Konsolidierung ihrer Workplace-Infrastruktur. Gleichzeitig zeigen die Unternehmen eine große Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Konzepten für Workplace-Betrieb, Management und Support. Zu den favorisierten Themen gehören hier die Implementierung von Unified-Endpoint-Management-Lösungen ebenso wie die Einführung von Plattformen für eine zentrale, cloudbasierte Anwendungsbereitstellung oder die Umsetzung von Self-Service- und Analytics-basierten Konzepten für den Online-Support.

Frankreich und Belgien sind Vorreiter

Im Rahmen der Studie präsentiert PAC erstmals den Digital Workplace Index, mit dem auf Grundlage der Studienergebnisse



>> Die Umsetzung des Digital Workplace als ganzheitliches Design- und Servicekonzept steckt zumeist noch in den Kinderschuhen. <<

Dr. Andreas Stiehler, Principal Analyst – Digital Enterprise bei PAC.

die Unterschiede beim Stand der Arbeitsplatzmodernisierung nach Regionen und Branchen verdeutlicht werden. Der durchschnittliche Indexwert liegt bei 74, wobei die Ergebnisse für die einzelnen Unternehmen stark schwanken. Etwa zehn Prozent der Unternehmen in Europa sind demnach noch in einem sehr frühen Stadium (Index <60), 52 Prozent auf dem Weg (Index 60 bis 80) und etwa 38 Prozent bereits weiter fortgeschritten (>80). Unternehmen aus Frankreich und Belgien präsentieren sich im regionalen Vergleich – insbesondere in puncto Mobilitätsunterstützung und Cloud-Einführung – als Vorreiter. Firmen aus Deutschland liegen vergleichsweise zurück, zeigen aber gleichzeitig eine überdurchschnittliche Investitionsbereitschaft – was auf eine Auflösung des Investitionsstaus hindeutet. Bei der Betrachtung nach Branchen zeigt sich, dass Digital Workplace nicht nur ein Topthema in vielen Dienstleistungsbranchen, sondern auch im Industriesektor ist, der mit dem Ausbau der Arbeitsumgebungen den Anforderungen von Industrie 4.0 Rechnung trägt.

DIGI plus Executive Summary Digital Workplace in Europe

www.pac-online.com

HCM-Guide



Das WIR für HR!

Ihr Partner für SAP Personalmanagement-Lösungen:
Beratung, Implementierung, Entwicklung,
Applikationsbetreuung:

SAP HCM On-Premise
(SAP ERP HCM)

SAP HCM Cloud
(SAP SuccessFactors)

SAP Integration
(hybride HCM-Systeme)

User Experience
(optimale Bedienbarkeit)

SAP HCM
WartungsService

Templates + Tools
(ABS Team Add-Ons)

(Pflege aktiver Systeme)

Hinter jedem Bereich unseres Leistungsportfolios steht ein erfahrener Beraterteam mit der richtigen Mischung aus technischer Expertise und HR-Prozessverständnis.

SAP HCM Recognized Expertise
SAP SuccessFactors Partner

SAP Service Partner

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65 | 37120 Bovenden | Web: www.abs-team.de
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: info@abs-team.de



IT. Mehr als Standard.

Mehr Zeit für effektives Personalmanagement! GISA als erfahrener und zuverlässiger IT-Partner unterstützt Sie ganzheitlich bei der Optimierung Ihrer Personalprozesse. Unsere IT-Spezialisten entwickeln mit Ihnen die beste Lösung für Ihre Anforderungen.

Unsere Kernkompetenzen:

- SAP ERP HCM
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- Talentmanagement
- Digitale Personalakte
- SAP Self Services
- HCM Prozesse und Formulare
- Anwendungsservice und Betrieb

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 (0) 345 585-0
E-Mail: info@gisa.de
Internet: www.gisa.de



Swiss Quality for HCM

- HR Services / BPO
- HR Technologie
- HR Consulting



HR Campus, kompetenter Partner für Concur, SuccessFactors, 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, Support und Services 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



TeamWork
best for SAP
SERVICES | CLOUD | HANA

Als Schweizer SAP Partner agieren wir mit 11 Standorten im weltweiten SAP Beratungsmarkt. Unser Angebot umfasst Services und Dienstleistungen für SAP onPremise, Hybrid und Cloud. Dank unserer SAP AddOns der Marke teamworksolutions steigern Kunden die Effizienz ihrer Prozesse und holen das Optimum aus ihren SAP-Systemen heraus.

- ▲ teamworksolutions HDM (HR Document Management / DocBuilder)
- ▲ teamworksolutions ECL (EntryChangeLeave)
- ▲ teamworksolutions AZ (Arbeitszeugnis)
- ▲ teamworksolutions TS (Zeit- und Datenerfassung)
- ▲ teamworksolutions HCM Cockpit

TeamWork – Ihr Partner für innovative und effiziente Prozesse in SAP!

TeamWork Schweiz AG

Stade de Suisse CH-3014 Bern +41 31 331 9430 info@teamwork.net
Althardstrasse 80 CH-8105 Regensdorf/Zürich +41 44 271 1820 www.teamworksolutions.ch www.teamwork.net



msg treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus mit Sitz in Hamburg. Als Lösungsanbieter im Bereich HR sind dies unsere Kernkompetenzen:

- msg treorbis oneHCM für Ihr globales Personalmanagement
- msg treorbis Cloud Solutions
 - > Success Factors Suite
 - > Boomi Dell
 - > Cloud to onPremise – treorbis Interface Toolbox
 - > HCP – Hana Cloud Platform
- msg treorbis Location Suite für Ihre dezentralen Personalprozesse
- HCM mobile App mit Fiori/UI5
 - > Standard
 - > Kundenindividuell
- HCM Analytics
- HCM Core (Consulting & Support)
- HCM PKP (Personalkostenplanung)

msg treorbis GmbH

Bei dem Neuen Krahnen 2 20457 Hamburg Web: www.msg-treorbis.de
E-Mail: info@msg-treorbis.de
Telefon: +49 40 3344150 – 0



Der SAP Gold Partner T.CON GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Plattling/Niederbayern ist ein innovativer Beratungsdienstleister, zu dessen Kernkompetenzen die Entwicklung und Implementierung von Lösungen für SAP-Produkte wie SAP HCM und die SAP Business Suite zählen. Zu den HR Kernkompetenzen zählen:

- Prozess- und Strategieberatung
- Unterstützung bei der digitalen Transformation
- HR PORTAL
- SAP Talent Management Suite
- SAP HCM Neueinführungen/Rollouts/Carve Outs

T.CON GmbH & Co. KG

Straubinger Straße 2
94447 Plattling
Web: www.team-con.de
E-Mail: info@team-con.de
Telefon: +49 9931 981 100
Bartosz Golas (Vertrieb & Partner Manager)
+49 9931 981 109
Bartosz.Golas@team-con.de

IT-Recruiting-Websites

Veraltet und unsozial

Die IT-Branche sucht händeringend Fachkräfte, nutzt aber selbst einfache Möglichkeiten nicht, um Bewerber professionell anzusprechen und zu überzeugen.

In einer aktuellen Studie hat die Personalmarktforschung von Index Research die Karrierebereiche der Internetauftritte von über 100 IT-Unternehmen in Deutschland im Hinblick auf die Bewerberkommunikation getestet. Das Ergebnis: Mögliche neue Mitarbeiter durchforsten oft vergeblich die Karriererubriken der Unternehmen nach aktuellen Informationen und Kontaktmöglichkeiten. Besonders gravie-

rend waren die Mängel bei der Aktualität mit einem erreichten Durchschnitt von 40 Prozent und den Kontaktmöglichkeiten mit einem Durchschnittswert von 43 Prozent. Mehr als zwei Drittel der möglichen Punkte gab es dagegen bei den Informationen über das Unternehmen. Auch bei den Kriterien Einsatz von sozialen Medien, 64 Prozent, und Nutzerfreundlichkeit, 59 Prozent, steht die deutsche IT-Branche relativ gut da.

Grundlage der Studie ist die Analyse der Karrierewebsites der führenden IT-Unternehmen in Deutschland sowie der IT-Unternehmen, die die meisten Stellenangebote in Zeitungen und in Online-Jobbörsen veröffentlicht haben. Die Testsieger sind Datev, Bechtle und MSG Systems. SAP schafft es als Zehnter gerade noch ins Spitzensfeld.

www.research.index.de



© Jirsak, Shutterstock.com

Kunden erwarten Vorinvest

SAP-Beratung: Herausforderungen für Anwender, Berater und Arbeitgeber

Was wünschen sich die Kunden? Welche Qualifizierung müssen die SAP-Berater haben? Welche Chancen stehen ihnen offen? Was bedeutet das für die Arbeitgeber?

Von Sarah Lenger, Innobis

Ein IT-Entscheider einer Hypothekenbank formulierte es im Rahmen einer Befragung von Pierre Audoin Consultants (PAC) zum Thema Inanspruchnahme von IT-Dienstleistungen beim SAP-Anwendungsmanagement wie folgt: „Vom Dienstleister erwarte ich, dass er sich strategisch mit dem Thema [SAP-Anwendungsmanagement] befasst und einen gewissen Vorinvest leistet. Dazu zählt auch, die Mitarbeiter entsprechend auszubilden oder in geeignetes Personal zu investieren. Daneben ist der Provider verpflichtet, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln, um mit technologischen Veränderungen Schritt zu halten. Gerade bei SAP-Anwendungen ist uns die Nähe des Dienstleistungspartners zu SAP wichtig. Nur wenn diese Aspekte erfüllt sind, handelt es sich um ein glaubwürdiges [Dienstleistungs-]Angebot, über das im Laufe der Zeit Synergien entstehen, die von beiderseitigem Nutzen sind.“

Qualifizierte Mitarbeiter zu identifizieren und für sich zu gewinnen ist in der SAP-Beratung eine schwierige Aufgabe; sie mit dem notwendigen Wissen auszustatten eine Herausforderung: fach- und branchenspezifische Aus- und Weiterbildung sind zeit- und kostenintensiv und Kunden- beziehungsweise Projekterfahrung bringt erst der praktische Einsatz. Dazu kommen Veränderungen im SAP-Dienstleistungssektor, die zwar die Auftragslage begünstigen, gleichzeitig aber die Anforderungen an die Qualifizie-

rung von SAP-Beratern weiter anheben. Was verlangt der Kunde? Welche Qualifizierung müssen die Bewerber beziehungsweise Berater mitbringen? Welche Chancen stehen ihnen offen und wie müssen sich Arbeitgeber positionieren? Folgender Beitrag beleuchtet das Thema SAP-Beratung aus dem Blickwinkel der unterschiedlichen Akteure und ihrer Herausforderungen am SAP-Dienstleistungsmarkt.

Veränderte Kundenerwartungen

Der SAP-Dienstleistungsmarkt hat sich in den letzten zehn Jahren verändert. Die Kunden erwarten heute Beratung, das heißt eigene Ideen und Best-Practices. Die Dienstleister sind ab der ersten Projektminute gefordert, SAP-Spezialwissen und -Expertise einzubringen. Aufgrund dessen ist es für Beratungsunternehmen entscheidend, gerade Einsteiger möglichst schnell durch geeignete interne und externe Schulungen mit dem notwendigen Rüstzeug zu versehen. Die Hochschulen können eine solche anbieterspezifische Ausbildung – verständlicherweise – nicht oder nur unvollständig leisten.

Dass die Kunden heute andere Erwartungen an die Dienstleister stellen, hat seine Gründe. Zum einen ist allgemein die Disziplin Softwareentwicklung als

wesentlicher Bestandteil von IT-Dienstleistungen reifer geworden. Zum anderen ist speziell das SAP-Lösungsportfolio in den vergangenen Jahren immer größer und die Technologie zunehmend komplexer geworden. Um diese Komplexität der heutigen SAP-Systemlandschaften zu beherrschen, benötigt es „echte“ Experten. Diese können die IT-Abteilungen der SAP-Anwenderunternehmen oftmals aus Kostengründen nicht für jedes Spezialgebiet dauerhaft „vorhalten“. Dann sind das Wissen und der flexible Einsatz eines externen SAP-Beraters gefragt. „Wir nutzen SAP sehr intensiv, doch die große Bandbreite der SAP-bezogenen Themen bereitet uns intern Bauchschmerzen. Die Zusammenarbeit und der Austausch mit SAP selbst, aber auch mit den externen SAP-Beratern sind für uns sehr wertvoll“, bestätigte der IT-Abteilungsleiter einer Regionalbank im Rahmen einer Trendstudie des Marktanalyse- und Beratungsunternehmens PAC.

Anforderungen an Einsteiger

Da, wie schon erwähnt, die SAP-spezifische Ausbildung an Hochschulen meist nicht oder nur sehr vereinzelt stattfindet, sind Kenntnisse der SAP-Systeme oder der Programmiersprache Abap üblicherweise kein Einstellungskriterium für Ju-

nioren. SAP- als auch Branchen-Spezialisierung (im Falle von Innobis die Bankenbranche) ist ein langfristiges Thema. Mit einem konzentrierten Ausbildungsweg ab Berufseinstieg wird das Ziel eigenständige „Beratungsfähigkeit“ innerhalb von sechs bis zwölf Monaten erreicht. Zur Ausbildung können dann ein Mentor als fester Ansprechpartner, interne Schulungen durch erfahrene Kollegen und eine in die Einarbeitungsphase eingebettete Abap-Zertifizierung gehören. Darüber hinaus steht in der Regel ein Portfolio an externen Schulungen (zum Beispiel SAP-Module, Social Skills) auf der Ausbildungsagenda.

Weiterbildung, Qualifizierung, Quereinstieg

Seniorität erlangt ein Berater in etwa nach drei bis fünf Jahren intensiver Projektarbeit und Training on the Job. Er beginnt dann, ganze Themenbereiche zu verantworten und in Kundenprojekten als Key-Experte, Teil- oder Projektleiter tätig zu sein.

Die Qualifizierung der Berater ist bei der Positionierung des Beratungsunternehmens auf dem Markt und insbesondere zur „Profilierung“ des Beraters gegenüber dem Kunden entscheidend. Ein Beraterprofil, das die gängigen modulbasierten Zertifizierungen von SAP ergänzt durch Projektmanagement-Zertifikate (ITIL/PRINCE 2 etc.) aufweist, ist meist Standard. Für die Beratungskompetenz sind dies allerdings nur Indikatoren, die ohne essenzielle Soft Skills und Praxiserfahrung auf Dauer am Markt nicht bestehen können. Auf den Kundenkreis abgestimmte Soft-Skills-Module (z. B. die effektive Leitung von Workshops) sind wichtiges Handwerkszeug.

Insbesondere erfahrene Berater sollten mit Blick auf die Soft Skills aber fachlich und technologisch immer auf dem aktuellsten Stand bleiben. Langjährige Projektzugehörigkeit oder Spezialisierung auf ein Modul oder eine Technologie können von Nachteil sein, wenn Marktentwicklungen nicht beobachtet und zu spät erkannt werden. Gerade in der Qualifizierung und Identifizierung von Trends ist es essenziell, dem Markt und den zukünftigen Herausforderungen für Kunden immer einen Schritt voraus zu sein. Hier sind eine ständige Reflexion und flexible Anpassung der Qualifikationen an die Marktentwicklung gefordert, um als Berater in der Vorreiterrolle proaktiv beim Kunden präsent zu sein.



Sarah Lenger ist seit drei Jahren Personalreferentin bei Innobis und u. a. für die Positionierung des mittelständischen SAP-Dienstleisters auf dem Bewerbermarkt verantwortlich.

So bietet SAP selbst über die Online-Schulungsplattform openSAP ein umfangreiches Kursangebot beispielsweise zu SAP S/4 Hana, Digital Transformation, Cloud oder Analytics, um Beratern eine fortlaufende und ausgewählte Aktualisierung der Kenntnisse entlang der SAP-Innovationsstufen (z. B. Hana) zu ermöglichen. Natürlich zählen auch SAP-eigene Veranstaltungen wie die SAP TechEd in Barcelona oder Messen der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) wie der DSAG-Jahreskongress zu wichtigen Plattformen für den Wissensaufbau von Beratern.

Und was ist mit Quereinstieg? In der Praxis finden sich verschiedenste Wege des Einstiegs in die Beratungsbranche: Es gibt nicht den einen beruflichen Werdegang. Dies macht die Branche attraktiv für Quereinsteiger, die aufbauend auf Branchenerfahrung oder transferierbare IT-Skills ihr Profil schärfen können. Häufig lässt sich auf vorhandene Soft Skills aufbauen und die Umschulung praxisnah gestalten.

Arbeiten in kleinen versus großen SAP-Beratungsunternehmen: Flache Hierarchien kleiner, mittelständischer Beratungshäuser bieten in der Regel ein breit gefächertes Aufgabenspektrum mit der Möglichkeit, sich erst zu einem späteren Zeitpunkt fachlich zu spezialisieren. In großen Beratungshäusern gibt es dagegen oftmals von Anfang an klar defi-

nierte Karrieremodelle, die einem festen Rhythmus folgen und auf eine bestimmte Spezialisierung abzielen. Dadurch lassen sie aber auch weniger Spielraum für individuelle Entwicklungen und Abweichungen. Zudem bietet sich in kleineren Teams meist besser die Möglichkeit, sich bereichsübergreifend mit den Kollegen auszutauschen. Insbesondere für Absolventen sind weniger abgegrenzte Tätigkeitsbereiche und flexiblere Unternehmensstrukturen eine Chance, sich anfangs auszuprobieren und den eigenen Karriereweg mitzustalten.

Begrenzt sind kleinere Beratungshäuser häufig in der regionalen Ausrichtung – so spielt sich die Projektarbeit eher national als international ab. Was natürlich auch die im Beratungsgeschäft übliche Reisetätigkeit in die eine oder andere Richtung beeinflusst. Die Entscheidung zwischen Global Player und Mittelstand bleibt letztendlich eine individuelle. Es gilt die persönlichen Präferenzen und jeweiligen Vor- und Nachteile abzuwägen.

Employer Branding: SAP-Dienstleister müssen sich gut positionieren – Bewerber haben die Auswahl: Der Bedarf an qualifizierten SAP-Beratern steigt. Eine Studie der WBS Training AG bestätigte dies 2016: So gab es im Januar 2016 6,7 Prozent mehr Jobangebote für SAP-Berater als im gleichen Monat des Vorjahrs.

Bewerber haben die Auswahl: Es bieten sich ihnen gute Karrierechancen auf einem Markt, auf dem sie einen starken Wettbewerb der einzelnen Arbeitgeber, die um die besten Mitarbeiter buhlen, vorfinden. Neben der Bedeutung der Positionierung von SAP-Beratungshäusern bei den Kunden ist daher auch die Positionierung auf dem Bewerbermarkt ein zentrales Thema.

Das Employer Branding, das heißt das Positionieren und Herausstellen der Arbeitgebermarke und Unternehmenskultur, ist heute essenziell, um qualifizierte Mitarbeiter an Bord zu holen und – noch wichtiger – sie langfristig zu halten. Eine der wachsenden Herausforderungen für HR und Marketing ist damit, die Außenstreuung des Unternehmens online wie offline beispielsweise auf der Webseite, in den Social-Media-Kanälen oder auf Messen gleichermaßen auf die Kunden als auch auf die Bewerber auszurichten.

Personelle Ressourcen sind entscheidend für Wachstum und dementsprechend stellt die Mitarbeitergewinnung in den kommenden Jahren eine wesentliche Herausforderung für SAP-Beratungen dar.



Ein Leitfaden für den schnellen Einstieg in Process Mining

Process Mining

Es gilt, die Geschäftsprozesse zu verstehen und zu optimieren. Nach Konsolidierung, Harmonisierung und Automatisierung hat SAP-Partner Celonis ein Verfahren entwickelt, die Geschäftsprozesse des ERP-Systems und der Business Suite transparent zu machen. Damit ergibt sich eine große Chance auf mehr Effizienz und Agilität. Mitgründer und Co-Geschäftsführer Bastian Nominacher sprach mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über Process Mining.

Um Geschäftsprozesse zu verstehen und zu optimieren, gilt es, den Datenschatz in Unternehmen zu heben. Celonis Process Mining macht sich dabei die digitalen Spuren zunutze, die fast jede Transaktion in den globalen IT-Systemen des Unternehmens hinterlässt – die Idee dahinter: Das Verstehen der tatsächlichen Geschäftsprozesse bringt Klarheit, Transparenz, Agilität und löst Konflikte und Engpässe in der Aufbau- und Ablauforganisation. Was Data Mining für den Daten-Analysten und BI-Experten ist, ist Process Mining für das Management.

Qualitätswerkzeug

Process Mining analysiert und visualisiert die Geschäftsprozesse, damit ist es ein Qualitätswerkzeug, das den SAP-Bestandskunden hinsichtlich Effizienz und Agilität unterstützt. Anders als die rein quantitative Verbesserung eines schnelleren Hana-Systems ist Celonis auf die Qualitätsverbesserung fokussiert – ein schlechtes System, das nach einem Hana- und S/4-Upgrade lediglich schneller läuft, ist dennoch noch immer ein schlechtes System. Celonis bietet den SAP-Bestandskunden einen ganz anderen Ansatz: Analysiert werden die Prozesse. Eine visuelle Darstellung veranschaulicht das Optimierungspotenzial. Das Ziel ist Transparenz, Harmonisierung,

Effizienz und Agilität. Im ersten Ansatz klingt Process Mining wie Zauberei: Wie kann man etwas visualisieren und von etwas Schwachstellen finden, das man nicht kennt? Im ersten Ansatz ist jedes ERP-System eine Black Box, oder? „Das mag für die Zeit vor Process Mining stimmen“, meint Bastian Nominacher im Gespräch mit dem E-3 Chefredakteur. Und er konkretisiert seine Aussage: „Der Zugang zu Systemen und Daten war oft nur über Umgänge möglich. Lange Wartezeiten und umständliche Zugriffswägen frustrierten nicht nur die Mitarbeiter. Auch machten sie reaktionsschnelle, flexible Entscheidungen unmöglich, wie sie agile Unternehmen heute treffen müssen. Mit unserer Technologie haben wir diesen Schatz an Daten zugänglich gemacht – auf eine einfache und für jedermann verständliche Art und Weise.“

Digitale Spurensicherung

Für den SAP-Bestandskunden ergibt sich demnach die erstmalige Chance, Prozesse genauso abzubilden, wie sie tatsächlich ablaufen. „Dabei gilt es, die digitalen Spuren, die jede Transaktion hinterlässt, zu sammeln und in ein Bild zu übertragen, also zu visualisieren“, erklärt Bastian Nominacher. Die Schwachstellen ergeben sich aus eben dieser Analyse: „Man sieht auf einen Blick, was wirklich passiert,

und kann direkt in die Ursachenanalyse einsteigen“, weiß er aus mittlerweile zahlreichen sehr erfolgreichen Einsätzen der Celonis-Software. Klassische Methoden zur Fehleranalyse stoßen schnell an ihre Grenzen. Sie können zwar feststellen, dass ein Prozess nicht optimal abgewickelt wird. Weshalb es aber zu diesen Engpässen in der Aufbau- und Ablauforganisation kommt und wie genau die einzelnen Prozesse ineinander greifen, darüber geben sie oftmals keinen Aufschluss. „Process Mining von Celonis sind hier dagegen keine Grenzen gesetzt. Wir sind mit unserer Technologie in der Lage, auch enorme Datenbestände mit Millionen von Prozessinstanzen zu nutzen und auszuwerten“, betont Nominacher den Unterschied zu traditionellen Analysewerkzeugen. „Einer der wirklich schönen Aspekte ist der Aha-Effekt, den wir so oft sehen. Die Erkenntnisse, die anhand unserer Prozessanalysen gewonnen werden, sind für Kunden oft sehr überraschend“, berichtet der Celonis-Co-Geschäftsführer im E-3 Gespräch und er erklärt, was hier für einen SAP-Bestandskunden neu sein kann: „Viele vermuten, dass es in einem Ablauf oder bestimmten Bereich hakt. Für diese Vermutung aber auch einen konkreten Beleg zu finden war lange Zeit sehr aufwändig. Auch können die Ursachen von Umwegen oder Verzögerungen an ganz anderer Stelle liegen als zunächst vermutet.“ Mit

Celonis wird auf einen Blick ersichtlich, wo der Ist-vom Soll-Prozess abweicht und wie sich diese Abweichung auf die Effizienz des gesamten Unternehmens auswirkt. Werden beispielsweise Aufträge oder Rechnungen manuell nachgearbeitet oder Bestellungen zu früh oder zu spät aufgegeben, ist es schnell vorbei mit der Effizienz.

Ohne tiefe Eingriffe

Fragen, die wahrscheinlich jeden SAP-Verantwortlichen umtreiben: Welche Voreinstellungen sind notwendig und wie tief greift die Celonis-Software in das ERP-System ein – welche Berechtigungen sind erforderlich? „Es ist nicht notwendig, tief in das ERP-System zu greifen“, gibt Bastian Nominacher Entwarnung, denn Celonis nutzt eine Vielzahl von Standard-Konnektoren für die Kernprozesse eines Unternehmens. Die Anbindung an SAP funktioniert damit schnell und reibungslos. „Verarbeitet man Daten direkt auf der produktiven Suite-on-Hana- oder S/4-Instanz, spart man sich außerdem die Replikation, zusätzliche Hardware etc. und kann Process Mining direkt in Echtzeit in allen SAP-Prozessen anwenden“, erklärt Nominacher. Das Vorgehen, spezialisierte Konnektoren und Software-Agenten an spezifischen Stellen im System zu positionieren, ist dem Prinzip

nach nicht neu. Beim System-Monitoring und speziell bei der Netzwerküberwachung von Wide und Local Area Networks sind Agenten gelebte Realität. Bisher kam aber niemand auf die Idee, diese Technik auch auf Geschäftsprozesse und betriebswirtschaftliche Aufbau- und Ablauforganisationen anzuwenden. Celonis ist hier absolut Pionier und brauchte demnach auch einige Zeit und Hunderte von E-Mails, um selbst eine SAP davon zu überzeugen.

Eine weitere wichtige Frage für den CIO und CCC-Leiter: Wenn sich die Celonis-Software auf die Suche nach Schwachstellen begibt, leidet darunter die Performance des Produktivsystems? Auch hier kann Bastian Nominacher entwarnen: „Celonis Process Mining läuft im Hintergrund und ist so optimiert, dass es keine Auswirkungen auf den Produktivbetrieb der Systeme hat.“ Und der CEO und CFO fragen sich vielleicht: Können sich in einem ERP-System bestimmte Prozesse und Funktionen vor der Celonis-Software „verstecken“? Gibt es blinde Stellen? „Blinde Stellen gibt es nur bei Medienbrüchen, wenn der Prozess manuell weitergeführt wird“, erklärt Nominacher. Sobald ein Prozess digital abläuft, hinterlässt er Spuren. Process Mining benötigt im Eventlog nur drei Komponenten: einen Zeitstempel, einen Eventbezeichner (beispielsweise „Bezahle Rechnung“) und

einen Fallschlüssel wie die Rechnungsnummer. „Unsere Process-Mining-Technologie funktioniert unabhängig von der eigentlichen Implementierung der Prozesslogik. Wichtig ist einzig und allein, welche Spuren, d. h. Datenbankeinträge, entstehen. Aus diesen Spuren können die Process-Mining-Algorithmen den Prozessablauf rekonstruieren. Hat ein Kunde Tabellen im Z-Namensraum angelegt, so müssen diese einmal registriert, also dem System als Event-Quelle bekannt gemacht werden – und können dann problemlos weiterverarbeitet werden.“

Abap- und Java-Schwachstellen

Und findet Celonis auch Schwachstellen in den Hana-Datenbankfunktionen, die in Abap oder Java ausprogrammiert sind? Und im NetWeaver Java-Stack? „Celonis identifiziert die Prozessvarianten auf Basis der digitalen Spuren, d. h. Einträgen in den Tabellen, auf Datenbankebene. Dieses Verfahren hat den großen Vorteil, dass es vollkommen unabhängig vom darunterliegenden Stack ist. Egal ob Abap- oder Java-Stack, die Process-Mining-Technologie kann unverändert angewendet werden, um Prozesstransparenz zu erhalten“, beschreibt der Celonis-Mitbegründer noch-

Bastian Nominacher,
Mitgründer und Co-CEO von Celonis.



mals die grundlegende Systemfunktion. Somit ist für Celonis ein SAP-System wie ein gläserner Patient? „Patient ist vielleicht nicht das richtige Wort“, meint Bastian Nominacher, „aber tatsächlich können wir alle für den Prozessablauf relevanten Daten aus SAP ziehen.“ Auch gibt es keinen Unterschied zwischen On-premise- und Cloud-Systemen: „Nein, für uns ist nur wichtig, dass wir Zugriff auf das System haben. Wo die Daten liegen, ist absolut sekundär. Bei Cloud-Systemen ist es oftmals sogar noch schneller möglich, den Datenzugriff herzustellen, da von den Anbietern bereits entsprechende Schnittstellen angeboten werden“, weiß Nominacher aus seiner beruflichen Praxis.

„Natürlich steckt in Celonis unfassbar viel menschliche Intelligenz: Ein großes Team aus Entwicklern und Architekten hat hier sein Bestes gegeben und tut es noch. Zudem wurden die neuesten Kenntnisse aus der künstlichen Intelligenz angewendet“, weiß der Celonis-Co-Geschäftsführer. Celonis Pi (Proactive Insights), die neueste Generation von Process Mining, will Maßstäbe bei der Kombination von künstlicher Intelligenz (KI), Machine Learning und Process Mining setzen. „Celonis Pi korreliert in extrem kurzer Zeit Millionen von prozessbezogenen Daten – und das gelingt mit modernsten Machine-Learning-Verfahren“, so Nominacher. „Das Ergebnis ist aus Anwenderperspektive gedacht: Die Knackpunkte in einem Prozess werden automatisch identifiziert. Damit entfällt viel Analysearbeit beim Anwender. Besser noch: Celonis Pi lernt mit und gibt Vorschläge, welche Maßnahmen erfolgreich sein könnten.“

Ursachenforschung bei einem fehlerhaften und ineffizienten SAP-System betrieb bisher die eigene IT-Mannschaft mit dem CCC-Leiter oder ein externer Berater von einem SAP-Partner. Wird diese Kompetenz durch die Celonis-Software obsolet? „Keineswegs“, antwortet Bastian Nominacher, „mit Celonis Process Mining werden Schwachstellen und Ineffizienzen in den Prozessen aufgedeckt. Durch die Erkenntnisse können sich Teams und IT-Admins auf ihre Kernkompetenzen und die Optimierung der analysierten Prozesse fokussieren. Die Software hilft also dabei, effizienter zu arbeiten, und führt zu enormen Zeitsparnissen. Damit unterstützt Celonis Unternehmen vor allem dabei, agiler zu arbeiten und die Kundenzufriedenheit zu verbessern.“ Demnach, wer ist für Celonis der Ansprechpartner in einem Unternehmen? Wer begibt sich auf Ursachenforschung? Die SAP-Basis, der CCC-Leiter, der CIO, CFO? „Das kommt ganz auf das Unternehmen an“, meint Nominacher. „Un-

ser Tool steht Anwendern auf allen Ebenen offen und genau das macht unsere Arbeit so spannend! Unserer Meinung nach bringt es nichts, Analytics-Lösungen nur für eine Handvoll Spezialisten anzubieten. Jeder muss in die Lage versetzt werden, seinen Prozess zu betrachten und zu optimieren. Wir bei Celonis setzen auf eine intuitive Lösung, die über Abteilungsgrenzen hinweg und für sämtliche Prozesse eingesetzt werden kann. Besondere IT-Kenntnisse braucht man für die Anwendung nicht – aber ein bisschen Prozesswissen ist sicherlich von Vorteil.“ Und dann das Resultat: Was ist das Ergebnis einer Ursachenforschung bei einem SAP-Bestandskunden? Adaptierung des Customizing, Optimierung des Abap-Codes und/oder der Z-Funktionen? Oder Änderung der Aufbau- und Ablauforganisation? „Das ist eine schwierige Frage“, meint der Celonis-Erfinder zum E-3 Chefredakteur. „Es kommt ganz darauf an, welches Problem der Kunde erkannt hat und in welcher Ausgangslage er sich befindet. Alle von Ihnen genannten Maßnahmen können das Ergebnis einer Process-Mining-Analyse sein.“

Häufig zeigt die Praxis, dass es eine Kombination aus technischen und organisatorischen Maßnahmen ist. Wirklich hilfreich dabei ist vor allem, dass man aufgrund der Live-Anbindung der Daten sofort den Erfolg der Maßnahmen erkennen kann. „Hat eine bestimmte Maßnahme nicht den gewünschten Effekt, kann man gegensteuern. Klappt der Ansatz, lohnt es sich, diesen breit innerhalb der Organisation auszurollen“, erzählt Nominacher aus seiner Praxis bei den Kunden. „Gerade dieses Umdenken – weg von einer Big-Bang-Optimierung und hin zu einer faktengeriebenen, kontinuierlichen Prozessoptimierung – macht unsere Kunden so erfolgreich und ist der Grund für nachhaltige Prozessverbesserungen.“ Es bleibt immer den Handelnden überlassen, welche Maßnahmen sie ergreifen, aber natürlich kann und soll das Erkennen von Schwachstellen Veränderungen herbeiführen. Diese Veränderungen können in allen Bereichen stattfinden, in der Technik oder in der Organisation. „Wir bieten Unternehmen lediglich die Voraussetzung“, definiert Nominacher und erklärt: „Das bedeutet: umfassenden Einblick in Prozesse, Hinweise auf die Ursachen und sogar Handlungsempfehlungen. Was darüber hinaus von Vorteil ist: Mit Celonis sieht man beinahe in Echtzeit, ob eine Maßnahme greift, und kann gegebenenfalls nachsteuern.“

Der Mehrwert der Bemühungen fällt für den SAP-Bestandskunden ganz unterschiedlich aus: „Das Tolle an unserer Technologie ist, dass Prozesse in allen Be-

reichen transparent gemacht und visualisiert werden – und damit liegt der Benefit auch immer wieder woanders. Im Einkauf geht es beispielsweise häufiger um organisatorische Vorteile, in der Produktion ist der Fokus auf Technik größer. Unsere Technologie bietet den Kunden Echtzeit-Einblick in Prozesse und vollständige Transparenz für ihre Abläufe und führt fast immer zu einem extrem schnellen ROI.“ Die Celonis-Kunden bestätigen es: In vielen Fällen lohnt sich die Investition schon nach einem halben Jahr.

BPMN-Exporte

Für viele SAP-Bestandskunden hat sich der SolMan, besonders in der jüngsten Version 7.2, als zentrale Plattform für die Dokumentation der Geschäftsprozesse etabliert: Inwieweit können die Ergebnisse der Ursachenforschung in die ERP-Dokumentation und das BPM des SolMan übernommen werden? „Die mithilfe von Celonis Process Mining identifizierten Prozessmuster können als BPMN-Modelle exportiert werden und damit direkt in eine Prozessdokumentation übernommen werden. Entweder um diese von Grund auf zu erstellen oder um sie zu ergänzen und zu aktualisieren“, beschreibt Bastian Nominacher einen Lösungsweg für SAP-Bestandskunden. Aktuell gibt es noch keine automatische, bidirektionale Schnittstelle zwischen Celonis und dem SolMan. Bereits heute können aber extrahierte Prozessmodelle als BPMN-Modell aus Celonis exportiert und direkt weiterverarbeitet werden. Über Pi Conformance ist möglich, bestehende Business Blueprints in Celonis zu laden und so Abweichungen zu den gelebten Prozessen direkt zu identifizieren. „Machine-Learning-Algorithmen helfen dabei, Ursachen und mögliche Lösungsansätze für solche Abweichungen zu ermitteln“, ergänzt Nominacher.

Und die abschließende Fragen: Wo gibt es in Zukunft bei Celonis noch Handlungsbedarf? Was kommt als Nächstes? Welche Bedeutung hat Machine/Deep Learning für Celonis? Was darf der SAP-Bestandskunde noch alles von Celonis erwarten? „Wir arbeiten kontinuierlich an unserer Lösung und entwickeln diese weiter. Ich bin der festen Überzeugung, dass noch sehr viele versteckte Potenziale in den Prozessdaten liegen. Celonis Pi war für uns ein Quantensprung – vor allem durch die Nutzung der neuesten Algorithmen aus den Bereichen KI und Machine Learning. Wir sind sehr stolz auf das, was wir erreicht haben. Aber natürlich entwickeln wir ständig weiter – SAP-Kunden dürfen noch einige Innovationen erwarten!“, erklärt Bastian Nominacher zum Ende des E-3 Gesprächs. (pmf)

Wo weicht der Ist- vom Soll-Prozess ab?

© edimaa, Adobe Stock

Röntgengerät für Unternehmen

Prozesse in Unternehmen sind in der Regel theoretisch gut durchdacht – leider sieht die Praxis aber häufig anders aus: Es gibt Abweichungen, Umwege, Engpässe. Diese alternativen Prozessabläufe mögen für den einzelnen Mitarbeiter effizient und der schnellere Weg zum Ziel sein. Transparenz, Compliance und größere Skaleneffekte bleiben hierdurch allerdings oftmals auf der Strecke.

Die Process-Mining-Technologie nutzt die IT-Daten der Unternehmen, um Abläufe zu rekonstruieren und zu visualisieren. Jeder Prozess in Unternehmen jeder Größe und Branche kann optimiert werden – egal ob Einkauf, Produktion, Vertrieb, Logistik oder Kundenservice.

Was kann Process Mining?

Celonis Process Mining fügt die einzelnen in verschiedenen IT-Systemen gespeicherten Prozessschritte zusammen und analysiert Ist-Prozesse in Unternehmen automatisch und End-to-End. Es ermöglicht vollkommene Transparenz zu jedem Zeitpunkt und in jeder Tiefe. Statt viel Zeit in die Problemanalyse zu investieren, können sich Unternehmen durch den Einsatz von Process Mining direkt auf Maßnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz konzentrieren. Denn sie sehen auf einen Blick, wieso Bestellungen mehr als die geplante Zeit in Anspruch nehmen oder warum es zu Lieferverzögerungen und Umwegen im Einkauf kommt. Die Vielfalt und Aussagekraft der Erkenntnisse, die anhand der Prozessdatenanalyse gewonnen werden, sind für Kunden oft sehr überraschend. Viele Anwender der Software ahnen zwar bereits, dass bestimmte Prozesse in ihrem Unternehmen nicht optimal laufen – nicht immer aber liegen die Kernprobleme auch dort, wo sie zunächst vermutet wurden. Mit Celonis Process Mining wird auf einen Blick ersichtlich, an welcher Stelle der Ist- vom Soll-Prozess abweicht, wo die

Ursachen hierfür liegen und wie sich diese Abweichungen auf die gesamte Effizienz des Unternehmens auswirken.

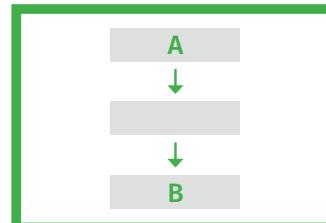
Anwender verfolgen mit Process Mining normalerweise eines der folgenden Ziele: Best Practices identifizieren, Prozesskosten senken, Durchlaufzeiten verkürzen, Prozessqualität steigern, Prozesse standardisieren oder die Compliance in den Prozessen verbessern.

Wie profitieren SAP-Anwender?

Ein typisches SAP-System enthält wertvolle Daten über die Betriebsabläufe eines Unternehmens – dementsprechend ist Process Mining gerade für SAP-Anwender ein strategisch relevantes und interessantes Thema. Denn die Auswertung der Informationen war bislang oft kompliziert. Nicht mit Celonis Process Mining: Aufgrund der jahre-

langen Erfahrung mit SAP-Umgebungen ist die Anbindung von SAP-Systemen an Celonis fast zur Gänze automatisiert. Die Technologie ist extrem einfach aufzusetzen und zu bedienen. Kunden können schon in kürzester Zeit mit einer produktiven Process-Mining-Lösung arbeiten und schnell Ergebnisse und Prozessverbesserungen realisieren.

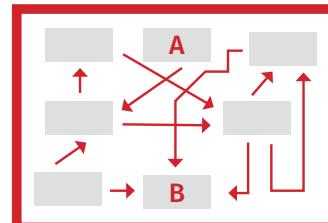
Celonis nutzt die Leistungsfähigkeit von Hana, um damit die teilweise sehr großen Datenmengen seiner Kunden in Echtzeit zu verarbeiten und auszuwerten. Wie umfassend das sein kann, zeigt das Beispiel Siemens: Hier werden gut 30 Terabyte Daten auf Hana analysiert. Für Process Mining sind eine interaktive Performance und eine Verarbeitung in Sekundenschnelle Voraussetzung. Selbst für komplexe Szenarien mit einer Vielzahl an Systemen kann mit Hana eine leistungsfähige, zentrale Datenplattform geschaffen werden.



SOLL-PROZESS

Bilderbuchprozess

einfach, standardisiert, schnell



IST-PROZESS

Tägliche Realität

komplex, ineffizient, langsam

Ein Leitfaden für den schnellen Einstieg in Process Mining

Anfangen – gern, aber wie?

Wie leicht kann man Process Mining umsetzen? Bringt diese neue Technologie weitreichende Neuerungen und was genau wird sich ändern?

Von Anton Kurz, Celonis

Die eigentliche Implementierung von Process Mining erfolgt relativ einfach und schnell – umso mehr, wenn sie von einem routinierten Team unterstützt wird. Die Experten von Celonis und seinen zertifizierten Partnern beraten von Anfang an – denn es kommt darauf an, mit Abläufen zu beginnen, die einen schnellen ROI versprechen, einfach umzusetzen sind und eine hohe Mitarbeiter-Akzeptanz versprechen. Jeder Celonis-Kunde hat einen individuellen Customer Success Manager, der ihn bei der Implementierung unterstützt.

Implementierung

Der erste Schritt ist eine solide Planung: Wie kann ich diese neue Technologie in meine Organisation einführen? Wie kommt mein Unternehmen mit der neu gewonnenen Transparenz klar? Welche Prozesse sind kritisch, in denen ich schnell Mehrwerte schaffen kann? Manche Unternehmen denken von Anfang an groß, andere testen zunächst in einem überschaubaren Bereich. Technologische Komplexität ist dabei kein Hindernis für einen erfolgreichen Rollout. Es gibt eine Vielzahl von Standard-Konnektoren für die Kernprozesse eines Unternehmens. Zudem bietet das Hana-Backend eine stabile und zuverlässige Umgebung, um schnell



Anton Kurz ist Head of Customer Success Management bei Celonis.

aktuelle Prozessinformationen zu erhalten. Die Frage ist eher, wie viele Tabellen, Quellsysteme und Z-Spalten eingebunden werden sollen. Die spezifischen Anpassungen an den jeweiligen Prozess im Unternehmen erfolgen in Workshops, in denen Anwender bereits tief in die Prozesse einsteigen und viel über eigene Abläufe lernen. Einen größeren Einfluss haben aber weiche Faktoren. Sind die richtigen Leute an Bord? Besitzt das Projektteam die Prozesskenntnis und Kreativität, um aus den Erkenntnissen Po-

tenzial zu schlagen? Ziehen die Mitarbeiter echten Nutzen aus der vollständigen Transparenz, die das Tool bietet? Unterstützt das Management den Change-Prozess?

Anforderungen im Blick

Die Frage, wo Process Mining organisatorisch aufgehängt sein sollte, ergibt sich aus der Unternehmensorganisation und den Zielen, die vorgegeben werden. Gibt es Abteilungen, die sich mit Operational Excellence und Lean-Prozessen beschäftigen, ist Celonis hier als Tool gut nutzbar. Der Vorteil eines zentralen „Center of Excellence“ ist: Hier können Best Practices ausgetauscht und Synergien geschaffen werden. Die Fachabteilungen haben dann mit den spezialisierten Analysten und Data Scientists direkte Ansprechpartner mit umfassendem Wissen. Sind die Geschäftsprozesse sehr inhomogen und sollen es auch bleiben, bietet sich ein eher dezentraler Ansatz an. Die Infrastruktur wird normalerweise immer noch von der zentralen IT gehostet. Verantwortlich für die Analyse sind dann diejenigen, die die Abläufe und Anforderungen in ihrem Bereich gut kennen. Sie werden zu „Prozess-Spezialisten“ für ihre Abteilung, haben schnell Routine im Umgang mit dem Celonis User Interface und können die Technologie souverän nutzen, um schnelle und passende Analysen zu produzieren. Mit nur wenigen Trainingstagen kann ein Mitarbeiter, der die SAP-Tabellenstrukturen und vielleicht sogar Hana kennt, die Installation der Process-Mining-Software vornehmen, IT-Quellsysteme verbinden und Konfigurationen analysieren – dieses Wissen vermitteln die Consultants bei Celonis. Innerhalb von nur wenigen Wochen ist Process Mining damit live. Danach gilt es, weitere User zu schulen und ins Boot zu holen. Die Data Scientists beim Kunden können selbstständig neue Analysen aufsetzen und weitere Prozesse evaluieren. Spätestens mit der Übergabe der Dokumentation und des User-Managements ist der Weg frei für ein breites Ausrollen von Process Mining in allen Bereichen, in denen Ineffizienzen, Rework oder Prozessabweichungen vermutet werden.

Vom Uniprojekt zum Entrepreneur des Jahres

Celonis ist 2011 aus einer universitären Technologieforschung an der TU München entstanden. Im Rahmen eines Studienprojektes analysierten der Mathematiker Alexander Rinke, der Wirtschaftsinformatiker Bastian Nominacher und der Informatiker Martin Klenk einen Satz Prozessdaten und mussten feststellen, dass die verfügbaren Analysemethoden wie Data Mining oder Business Intelligence nicht die benötigten Erkenntnisse liefern konnten. Mehr versprach der Ansatz Process Mining von Prof. Wil van der Aalst von der TU Eindhoven. Basierend auf seiner Forschung entwickelten die drei späteren Gründer von Celonis Process-Mining-Software im Enterprise-Bereich. Schnell gehörten namhafte Unternehmen wie Siemens, ABB, Bayer und Vodafone zum Kundenkreis. Mittlerweile wird Celonis Process Mining in 15 verschiedenen Branchen eingesetzt. Celonis ist Deutschlands am schnellsten wachsendes Technologie-Unternehmen (Deloitte Fast 50) und wurde unter anderem mit dem EY-Award „Entrepreneur des Jahres“ ausgezeichnet. Mit einer Wachstumsfinanzierung in Höhe von 27,5 Millionen US-Dollar von den Facebook-Investoren Accel Partners und 83North kam die globale Expansion mit Büros in New York und Miami. Celonis beschäftigt heute insgesamt 120 Mitarbeiter. Die Liste mit Fortune-500-Unternehmen wie Cisco, Adobe und Dow Chemicals wächst kontinuierlich.

Exklusivinterview mit Bastian Nominacher

Von Big Data zu Smart Data

Im E-3 Exklusivinterview zeigt Co-CEO von Celonis Bastian Nominacher, wie SAP-Bestandskunden von Process Mining profitieren können. Mit Machine Learning soll es möglich werden, die Effizienz von Prozessen weiter zu steigern.



Celonis ist eines der erfolgreichsten jungen Unternehmen Deutschlands. Worauf gründet sich der Erfolg?

Bastian Nominacher: Unternehmen erheben heute große Mengen an Daten, fragen sich aber zunehmend, wie sie diese gewinnbringend einsetzen können. Process Mining trifft genau diesen Nerv und bringt unseren Kunden einen direkten Mehrwert – denn durch die neue Technologie wird aus Big Data Smart Data. Interne Abläufe können visualisiert und so letztlich noch effizienter organisiert werden. Celonis bietet den Kunden Echtzeit-Einblick in die eigenen IT-gestützten Geschäftsprozesse, vollständige Transparenz für ihre Abläufe und generiert direkt Mehrwerte. Kunden bestätigen uns immer wieder den hohen ROI unserer Lösung. In vielen Fällen lohnt sich die Investition bereits nach sechs Monaten. Warum, ist leicht zu verstehen: Mit der Transparenz, die Process Mining schafft, können bisher versteckt gebliebene Optimierungspotenziale direkt gehoben werden. Zudem lässt sich Process Mining sehr schnell über verschiedene Unternehmensbereiche hinweg ausrollen. Die schnelle Implementierung und einfache Nutzung der Software durch die Fachbereiche tragen ihren Teil zu einer schnellen Amortisierung der Investition bei.

Man fragt sich, warum es das nicht schon lange gibt...

Nominacher: Ganz am Anfang, als im Jahr 2011 meine Mitgründer Alexander Rinke, Martin Klenk und ich im Rahmen unseres Studiums die verfügbaren Analysemethoden wie Data Mining oder Business Intelligence auf ihre „Prozessfähigkeit“ hin überprüft haben, hat uns das selbst etwas überrascht. Wir glauben, die Zeit war einfach reif für Process Mining – mit der Gründung von Celonis

haben wir diese Lücke gefüllt. Vor dem Hintergrund der Digitalisierung sind Unternehmen zunehmend auf IT-gestützte Prozesse angewiesen – nur sind diese in der Regel hoch komplex. Man braucht eine automatisierte End-to-End-Analyse, um versteckte Kosten und Schwachstellen in diesen Abläufen aufdecken zu können. Es ist wohl wie bei vielen erfolgreichen Lösungen: Sobald sich ihr Potenzial im täglichen Einsatz eröffnet, kann man sich nur schwer vorstellen, wie die Abläufe vor ihrer Einführung überhaupt funktioniert haben.

Welche Rolle spielt SAP dabei?

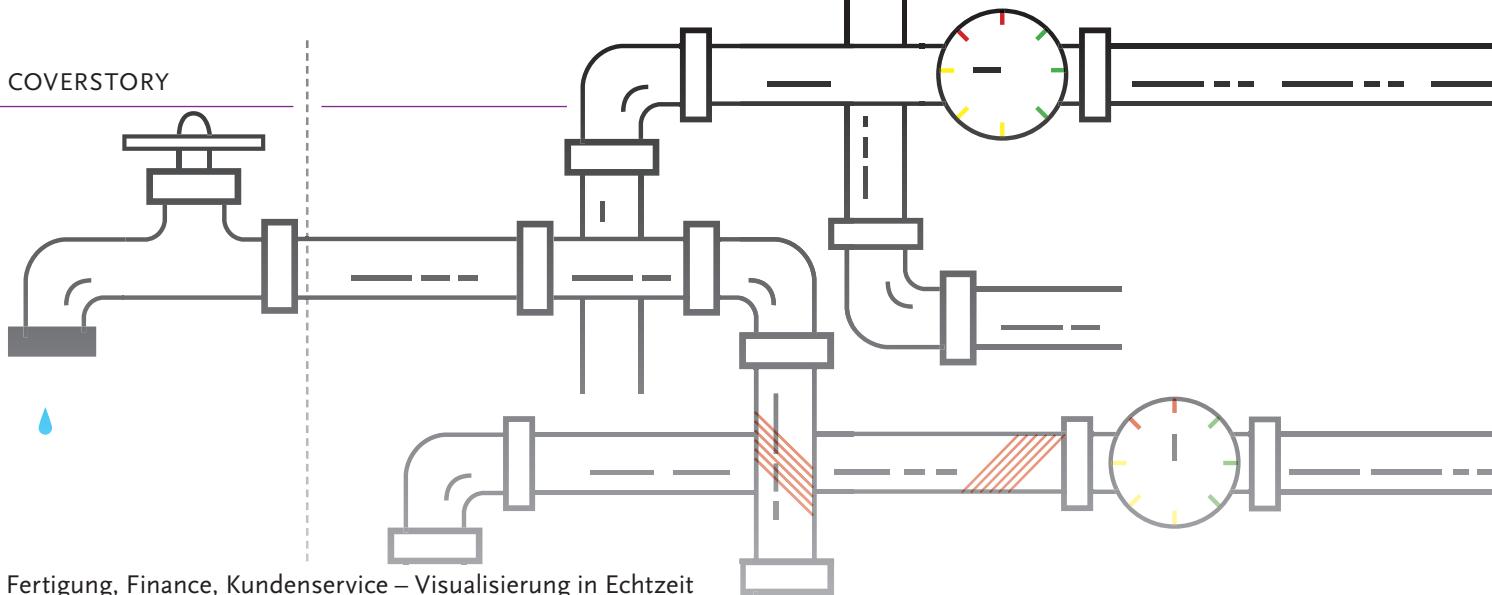
Nominacher: SAP-Systeme sind bei vielen unserer Kunden im Einsatz und enthalten wertvolle Daten für die wichtigen Unternehmensprozesse. Daher lag es für uns nahe, zuallererst an SAP zu denken. Unsere Process-Mining-Technologie visualisiert und wertet in Echtzeit aus – wir profitieren dabei erheblich von der Leistungsfähigkeit der Hana-Plattform. Auch die performanten Verfahren zur Datenintegration von Hana sind für uns von hoher Bedeutung, gerade für den Aufbau von Process-Mining-Plattformen. Aufgrund dieser strategischen Bedeutung wurde Celonis schon früh in das SAP Startups Focus Programm aufgenommen. Hierdurch haben wir Zugriff auf alle Tools und wertvolle Ressourcen für den Auf- und Ausbau unseres erfolgreichen SAP-Geschäfts erhalten. Die Zusammenarbeit wurde auf technischer und vertrieblicher Ebene kontinuierlich intensiviert – im Jahr 2015 haben wir eine sehr erfolgreiche globale Reseller-Partnerschaft mit SAP geschlossen. SAP vertreibt unsere Process-Mining-Technologie seitdem weltweit unter dem Produktnamen SAP Process Mining by Celonis.

>> Process Mining visualisiert in Echtzeit. Wir profitieren von der Leistungsfähigkeit der Hana-Plattform. <<

Bastian Nominacher, Mitgründer und Co-CEO von Celonis.

Wohin geht die Reise?

Nominacher: Wir profitieren bei der Weiterentwicklung von Process Mining vom engen und konstruktiven Austausch mit unseren Kunden. Anwender und Manager bei Siemens, ABB, Bayer, RWE, Edeka, KPMG oder Vodafone wissen sehr genau, was sie benötigen, um mehr Effizienz in ihren Prozessen zu erreichen. Viele der neuen Features in Celonis Pi – von Machine Learning bis hin zu den automatisierten Handlungsempfehlungen – basieren auf dem Feedback und den Praxiserfahrungen der Anwender unserer Software. Der hohe Innovationsgrad unserer Technologie ist unseren Kunden und dem hoch qualifizierten Entwicklerteam bei Celonis zu verdanken. Und das Potenzial für Process Mining im Markt ist enorm – wir haben hier erst einen kleinen Teil erschlossen. Für Celonis heißt das: Wachstum. Von Forschung und Entwicklung abgesehen, investieren wir in den Ausbau unserer Verkaufs- und Serviceinfrastruktur sowie in die Weiterentwicklung unserer Technologie. Und wir denken groß: Unsere Mitarbeiterzahl steigt kontinuierlich und soll bis 2020 die Tausender-Marke übersteigen. Zudem sind wir auf Expansionskurs, haben neben einem Sitz in den Niederlanden zwei Büros in den USA und denken auch über Asien nach.



Fertigung, Finance, Kundenservice – Visualisierung in Echtzeit

Ineffizienten Prozessen auf der Spur

In den Prozessen jedes Fachbereichs gibt es Schwachstellen. Mit Process Mining lassen sich diese schlummernden Potenziale heben.

Von Benedikt Friedl, Celonis

Ein gutes Beispiel für den Einsatz von Process Mining sind die klassischen Einkaufsprozesse – umfassen diese doch eine sehr große Bandbreite an Transaktionen. Genehmigungen, Fristen und interne Vorgaben bringen eine hohe Komplexität, die mit der Menge der Lieferanten und ihren individuellen Konditionen weiter ansteigt. Nur mithilfe einer durchgehenden Analyse und Optimierung des Einkaufsprozesses können Unternehmen dieser Komplexität begegnen und beispielsweise unnötige Doppelarbeiten, wie sie durch nachträgliche Preis- oder Mengenänderungen entstehen, vermeiden.

In der Supply Chain führen kürzere Produktzyklen, die Verringerung der Fertigungstiefe und die Tendenz, immer mehr Fertigungsschritte outzusourcen, zu einer stärkeren Abhängigkeit von externen Lieferanten und Dienstleistern. Hier gilt es, die Compliance und Effizienz dieser Prozesse zu steigern und die Ursachen von Ineffizienzen wie Lieferverzögerungen oder hohen Lagerbeständen eindeutig zu identifizieren. Auf diese Weise werden Celonis-Process-Mining-Kunden befähigt, Lieferversprechen zuverlässig einzuhalten und Fristen zu verkürzen. Eine Analyse der realen Abläufe hilft dabei, unterschiedliche Akteure zu bewerten und alle Material- und Informationsflüsse sinnvoll zu steuern. Auf einen Blick wird sichtbar, ob die benötigten materiellen und personellen Ressourcen an jeder Stelle der Lieferkette ohne Umwege bereitstehen oder ob Engpässe vorliegen. Im IT-Service-Management wird es mög-

lich, die Durchlaufzeiten der Tickets zu verringern und das „Pingpong“ von Tickets zu vermeiden – so lassen sich erhebliche Einsparungen bei den Kosten erzielen. Aber auch bei Projekten zur Harmonisierung von Prozessen wird Celonis Process Mining häufig von Fach- und IT-Abteilungen eingesetzt, um den Ist-Zustand zu ermitteln und die Fortschritte der Initiative kontinuierlich zu messen. Revisionsabteilungen und Wirtschaftsprüfer greifen auf Process Mining zurück, um Unregelmäßigkeiten und Verstöße gegen Compliance-Vorgaben in Prozessen zu identifizieren. Die Software wird genutzt, um Auditpläne aufzustellen, die Prüfung durchzuführen und nachzubereiten.

Oft unterschätzt wird die Notwendigkeit, die Prozesse vor einer Migration zu bereinigen. Steigt ein Unternehmen beispielsweise auf S/4 Hana um, könnte das ein guter Zeitpunkt sein, Ineffizienzen in den Prozessen zu korrigieren und so einen optimaleren ROI für die neue Lösung zu erzielen. Über die Jahre könnte sich ein Wildwuchs an Sonderfällen und Patches entwickelt haben, der Varianten im Prozess begünstigt. In manchen Unternehmen wurden mehrere SAP-Instanzen genutzt – damit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich in den unterschiedlichen ERP-Systemen unerwünschte Prozessvarianten ausgeprägt haben. All diesen Abweichungen kommt man mit Celonis auf die Spur, kann sie benchmarken und vor der Konsolidierung vereinheitlichen – und damit bessere Voraussetzungen für die Migration schaffen.



Benedikt Friedl verantwortet als Business Analytics Manager den Bereich Data Science bei Celonis.

Beispiele aus der Praxis

Der Einsatz von Process Mining lohnt: Über alle Einsatzbereiche hinweg erreichten Unternehmen damit eine Senkung der Prozesskosten um bis zu 30 Prozent – allein durch die Minderung von Prozessschleifen oder manuellen Tätigkeiten. Da unternehmenskritische Prozesse oft mit Millionen von Durchläufen analysiert werden – etwa in einer Supply Chain –, können Verbesserungen an einzelnen Stellschrauben bereits zu erheblichen Kostenoptimierungen führen.

Siemens

Process Mining kann prinzipiell auf Daten aus allen Quell-Systemen angewendet werden. Der Konzern Bayer, zum Beispiel, analysiert mit der Celonis-Technologie Daten aus seinen mehr als zehn SAP-Systemen. Siemens analysiert Daten aus global mehr als 70 SAP-ECC-Systemen auf einer zentra-

len SAP-Hana-Plattform. Celonis Process Mining setzt direkt auf dieser Plattform auf und wird von über 2000 Usern genutzt. Mittlerweile werden damit mehr als 30 verschiedene Prozesse analysiert – etwa Purchase-to-Pay oder Order-to-Cash.

Schukat Electronic

Aber auch mittelständische Unternehmen profitieren erheblich von Process Mining: Bestes Beispiel dafür ist Schukat Electronic in Monheim, ein Distributor elektronischer Bauteile mit 25.000 Produkten im Portfolio. Schukat setzt seit 2009 SAP ein und war 2012 eines der ersten Unternehmen, die ein Business Warehouse auf Basis von Hana umsetzten. Celonis wurde im ersten Schritt im Einkauf zur Lieferantenbewertung eingesetzt. Ein Pilotprojekt auf der bestehenden SAP-Hana-Infrastruktur bewies, dass bei Celonis alles passte: die Geschwindigkeit, die geschaffene Transparenz und auch die Möglichkeit, schnell Rückschlüsse aus den Analysen zu ziehen und sogar die Wirkung der Maßnahmen zeitnah zu beobachten. Innerhalb von nur zwei Wochen lagen die ersten Auswertungen auf dem Tisch. Heute weiß der Einkauf genau Bescheid, wer zuverlässig innerhalb von welcher Frist liefert, kann nachverhandeln und Aufträge noch gezielter vergeben. Um den Warendurchlauf zu verbessern, zog Schukat mit der Analyse der Lagerdaten nach – dort, wo bei Schukat die eigentliche Wertschöpfung stattfindet und wo auch die Verzögerungen vermutet wur-

den. Auf Basis der Daten aus einem SAP-Extended-Warehouse-Management-(EWM)-System liefert Celonis Informationen über Aufträge von der Erfassung des Lieferbelegs im Lager bis hin zur tatsächlichen Auslieferung – auf granularer Ebene. Und die Analyse überraschte positiv: Hier ging kaum noch Zeit verloren, die Optimierungsschritte der letzten Jahre waren erfolgreich. Mithilfe von Celonis Process Mining konnte eindeutig aufgezeigt werden, dass die tatsächlichen Engpässe auf Vertriebsseite entstanden waren: Hier gab es Medienbrüche und selbst gemachte Hürden wie Liefersperren oder Kreditmanagement. Auch wurden nicht alle Aufträge automatisiert durchprozessiert. Celonis konnte eine durchgehende Transparenz schaffen, die dem Management viele Ansatzpunkte zur Optimierung offenlegte. Der Aufwand dafür hält sich in Grenzen: Eine Process-Mining-Auswertung in Celonis wird einmalig aufgebaut, ab dann läuft die Datenaktualisierung im Hintergrund – dank Hana so schnell, dass ein Anwender nichts davon merkt, aber doch stets aktuelle Daten hat. Die Verantwortlichen können innerhalb jedes Prozessschrittes bis auf Belegpositionsebene ganz genau analysieren, was im jeweiligen Fall passiert ist. Schukat hat heute Einblick, Überblick und Transparenz in den Prozessen – überall.

Von Ardenne

Ähnlich gute Ergebnisse erzielte der sächsische Maschinen- und Anlagenbauer Von

Ardenne. 2013 wurde im Zuge der SAP-Einführung und der Zusammenführung einer bis dahin sehr heterogenen Systemlandschaft auch Process Mining eingesetzt. Anwendung fand die Technologie zunächst im Purchase-to-Pay-(P2P-)Prozess, und dort konkret im Lieferanten-Monitoring sowie im strategischen und operativen Produkteinkauf. Die Resultate waren so überzeugend, dass schnell auch der Servicebereich Bedarf anmeldete: Er nutzt die Software heute zur Analyse des Serviceprozesses über das SAP- und CRM-System hinweg. Weitere Analysen sind in der Pipeline, etwa in den Bereichen Qualitätsmanagement, ITSM oder im Projektmanagement. Und auch im Fertigungsprozess besteht viel Potenzial: Vom Auftrag bis zur Auslieferung sollen mithilfe von Process Mining Durchlaufzeiten und Daten analysiert und für eine bessere, effizientere Planung sowie in Business-Analytics-Verfahren verwendet werden.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

celonis



www.siemens.com
www.vonardenne.biz
www.schukat.com

Celonis Pi: KI und Machine Learning

Automatisierter Unternehmensberater

Celonis Pi (Proactive Insights) ist eine logische Entwicklung von Process Mining, die gleichzeitig auf die Verbesserung von Prozessen zielt. Um derartige Funktionalitäten bieten zu können, nutzen die Entwickler von Celonis die neuesten Erkenntnisse aus den Bereichen künstliche Intelligenz und Machine Learning.

Wesentlicher Vorteil: Celonis Pi lernt, wie das Geschäft eines Unternehmens funktioniert, und findet automatisch die Schwachstellen in einem Prozess. Es liefert eine Ursachenanalyse und priorisierte Handlungsempfehlungen gleich mit. Damit lassen sich auch Aussagen über zukünftige Szenarien treffen. Das beginnt im Modul Pi Conformance mit einem Abgleich der Ist-Prozesse mit einem vorgegebenen Prozessablauf oder Modell, beispielsweise im BPMN-Format. Die aufgedeckten Abweichungen werden auf ihre Auswirkungen auf die gesamte Prozesseffizienz hin untersucht, ihre Ur-

sachen aufgezeigt und mögliche Maßnahmen zur Optimierung automatisiert vorgeschlagen. Machine Learning in Celonis Pi ermöglicht es, aus den Erfahrungen der Vergangenheit heraus einen Blick auf die laufenden und zukünftigen Abläufe und Transaktionen zu werfen: Wie kann die Planungssicherheit in Logistik und Produktion maximiert werden? Wo können Probleme in Beschaffung, Lagerhaltung, mit Lieferanten oder bestimmten Materialien präventiv angegangen werden? Wie werden sich Kunden voraussichtlich verhalten und welche Maßnahmen könnten erfolgversprechend sein? Mit Pi Companion schließlich werden prozess-

bedingte Engpässe und Unwuchten im operativen Tagesgeschäft kontinuierlich sichtbar gemacht. Technisch gesehen werden mit Machine-Learning-Verfahren innerhalb von Sekunden Korrelationen in Millionen von prozessbezogenen Daten automatisch ausgewertet. Celonis Pi nimmt dabei die Rolle eines automatisierten Unternehmensberaters ein: Es zeigt Verbesserungspotenzial, aber auch konkrete Ansatzpunkte und Lösungswege auf – unabhängig davon, ob es um die augenblickliche oder die zukünftige Optimierung von zentralen Geschäftsprozessen wie Einkauf, Produktion, Vertrieb, Logistik oder Marketing geht.



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Itelligence und Web-Netz

Expertise für SAP- und Online-Marketing

Das SAP-Beratungshaus Itelligence hat eine strategische Partnerschaft mit Web-Netz vereinbart, die Kunden in allen Bereichen des Online-Marketings berät.

Kunden, die von Itelligence beim Einsatz der Omnichannel-Lösung SAP Hybris Commerce beraten und unterstützt werden, erhalten durch die strategische Partnerschaft mit Web-Netz auch das erforderliche Fachwissen zur optimalen Gestaltung der über die SAP-Hybris-Lösung gesteuerten Kampagnen. „Innovative SAP-Projekte für die digitale Zukunft der Anwender werden heute kaum noch losgelöst von Marketing-Strategien geplant. Mit Web-Netz

haben wir einen strategischen Partner für alle Aufgaben rund um Online-Marketing, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung, Social Media Marketing, Content Marketing und Webdesign. Gemeinsam werden wir die digitale Transformation unserer Kunden gestalten“, bestätigt Achim Beckmann, Principal Manager Hybris von Itelligence.

www.itelligencegroup.com
www.web-netz.de



>> Hybris-Anwendern steht jetzt das kombinierte Know-how von Itelligence und Web-Netz zur Verfügung. <<

Sebastian Loock,
Geschäftsführer von Web-Netz.



>> Die regionale Marktposition von Keonys erlaubt uns, weitere Kundensegmente in Frankreich sowie den Benelux-Ländern zu erschließen. <<

Kurt Bengel, Vorstandssprecher von Cenit.

Industrie 4.0

Cenit will Keonys kaufen

Cenit führt Übernahmeverhandlungen mit Keonys, einem französischen PLM-Spezialisten auf Basis von Dassault Systèmes.

Durch die Übernahme will Cenit seine internationale Marktstärke als PLM-IT-Spezialist weiter ausbauen und sich Kundenpotenziale in Frankreich und Benelux erschließen. Vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 bildet die Übernahme-Absicht den nächsten logischen Schritt: Keonys ist etablierter Partner von Dassault Systèmes und Anbieter für die Software-Integration für PLM und 3D-Design. Durch die Übernahme des Unternehmens erweitert und profitiert Cenit sein Lösungsportfolio rund um die 3D-Experience-Plattform und möchte zum größten internationalen Value Added

Reseller von Dassault Systèmes avancieren. Keonys wird im Geschäftsjahr 2016 mit rund 160 Mitarbeitern voraussichtlich einen Umsatz von rund 56 Millionen Euro erwirtschaften. Seitens Cenit befindet sich der Erwerb in einer letzten Prüfungsphase, die nach französischem Recht u.a. eine Anhörung von Arbeitnehmervertretungen vorschreibt. Unter Vorbehalt der Ergebnisse gehen beide Unternehmen davon aus, dass die Übernahme noch im März vollzogen wird.

www.cenit.de
www.keonys.com

Allgeier und Ciber

SAP-Managed Services

Allgeier und Ciber werden ihre Aktivitäten im deutschen Markt für SAP-Beratungsleistungen und SAP-Managed Services zusammenführen.

Im Zuge der Zusammenarbeit veräußert Ciber, das seinen Hauptsitz in Denver, USA, hat, seine deutschen Gesellschaften Ciber AG mit Sitz in Heidelberg und Ciber Managed Services GmbH mit Sitz in Freiburg an Allgeier Enterprise Services. Zudem werden Ciber France SAS mit Sitz in Entzheim, Frankreich, und die wesentlichen Teile des operativen Geschäftsbetriebs inklusive der Kundenbeziehungen und Mitarbeiter der Ciber Danmark übertragen. Dazu zählt auch die Softwarelösung Ciber Compliance Suite for SAP Systems. Unter dem Dach der Allgeier Enterprise Services wird Allgeier die von Ciber erworbenen Gesellschaften mit dem bei Allgeier bestehenden SAP-Geschäft in den Gesellschaften Allgeier ConsultingServices mit Sitz in Kronberg und Allgeier Midmarket Services mit Sitz in Freiburg zusammenführen.

www.allgeier.com
www.ciber.de

ZetVisions und KPMG Law

Corporate Compliance für Gruppengesellschaften

Global Entity Management Service von KPMG Law wird mit Beteiligungsmanagement-Software CIM von ZetVisions kombiniert.

Der Heidelberger Spezialist für Softwarelösungen für das Beteiligungs- und das Stammdatenmanagement, ZetVisions, und KPMG Law haben eine strategische Kooperation im Beteiligungsmanagement vereinbart. Gegenstand der Kooperation ist die Kombination des im Aufbau befindlichen KPMG Global Entity Management (GEM) mit dem ZetVisions Corporate Investment Manager (CIM), der in der DACH-Region am weitesten verbreiteten Softwarelösung für das Beteiligungsmanagement. Ziel ist eine enge

SAP University Alliances

SAP und KIT: Forschung, Lehre und Innovation

Das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und SAP bauen eine strategische Partnerschaft auf.



KIT-Vizepräsident Thomas Hirth, KIT-Präsident Holger Hanselka, ehemaliger SAP-Vorstand Gerhard Oswald und Bernd Welz, Chief Knowledge Officer bei SAP.

Das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und SAP bauen eine strategische Partnerschaft auf. Ziel sind neue Erkenntnisse für digitale Lösungen für Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft durch innovative Lehr- und Lernkonzepte, die Zusammenarbeit im Bereich Entrepreneurship sowie gemeinsame Forschungs- und

Innovationsprojekte. Bei den gemeinsamen Aktivitäten in Forschung und Innovation stehen die Themen Energienetze, autonomes Fahren, Industrie 4.0, Big Data, Cybersecurity, Robotik und automatische Übersetzung im Fokus.

www.kit.edu
www.sap.com



» Wir verknüpfen unsere Expertise im Beteiligungsmanagement mit dem internationalen gesellschaftsrechtlichen Know-how von KPMG Law. «

Zusammenarbeit beim Anbieten der für die beiden Kooperationspartner komplementären Leistungen. Mit GEM wird KPMG Law künftig einen Service zur weltweiten Betreuung von Gruppengesellschaften mit rechtlichen Standarddienstleistungen offerieren. Unternehmen haben damit die Möglichkeit, die Corporate Compliance ihrer Gruppengesellschaften für einen Festpreis sicherzustellen.

www.zetvisions.de
www.kpmg-law.de

Monika Pürsing, CEO von ZetVisions.

Alle SAP-Lösungen aus einer Hand

Cpro mit zwei neuen Töchtern

Das SAP-Beratungshaus Cpro Industry bündelt Spezial-Know-how durch die Gründung von Cpro Conlog und Cpro IoT Connect.

Unter der Leitung von Geschäftsführer Robert Schmeling, vormals Bereichsleiter SAP SCE bei Cpro Industry, wird Cpro Conlog künftig überwiegend integrative Projekte in den Bereichen Intra- und Extralogistik sowie Zoll und Außenhandel abwickeln. Mit den Themen SAP EWM, SAP WM, SAP ERP (Logistik) und SAP GTS wird das auf Logistik spezialisierte Unternehmen ein ganzheitliches Leistungsangebot am Markt anbieten. Der Schwerpunkt der Cpro IoT Connect GmbH wird in der Internet-of-Things-(IoT)-Management- und Strategieberatung liegen. Doch auch die Umsetzungsbegleitung sowie die Ent-

wicklung von Softwareprodukten und Apps für digitale Geschäftsprozesse werden einen wichtigen Platz einnehmen. Geschäftsführer des Unternehmens ist Kay Spangenberger, vormals Leiter SAP Innovationen bei Cpro Industry. Erst im Juli 2016 hat Cpro die Untersee Unternehmensberatung, ein auf Maschinen- und Anlagenbau spezialisiertes SAP-Beratungshaus, übernommen. Durch die Gründung von Conlog und IoT Connect bleibt aber durch die enge Zusammenarbeit untereinander weiterhin SAP-Komplettanbieter.

www.cpro-ips.com



>> Wir werden weiterhin sämtliche SAP-Lösungen aus einer Hand anbieten und gleichzeitig als Spezialist im Logistik- und Fertigungsumfeld agieren. <<

Frank Klein, Geschäftsführer von Cpro Industry.

Übernahme

EDI-Markt

Esker schließt Übernahme des EDI-Service-Anbieters E-Integration ab.

Esker bietet Services für den elektronischen Datenaustausch (EDI) an. Esker hatte seine Übernahmepläne zuerst im Oktober 2016 bekannt gegeben. E-Integration bietet zahlreiche EDI-Services zur Automatisierung von Auftragsbearbeitung, E-Rechnungsstellung, Logistik, Beschaffung und anderen geschäftskritischen Prozessen an. Über die Onlineplattform sind derzeit über 7000 Unternehmen rund um den Globus angebunden. Durch die Übernahme kann Esker sein Wachstum in Europa weiter ausbauen und seinen Umsatz in Deutschland um über 150 Prozent steigern. Der Kundenstamm erweitert sich um 600 Bestandskunden. Esker hat außerdem 20 Prozent der Anteile am Promitea-Geschäft von E-Integration übernommen, einer cloudbasierten Anwendung, die auch weiterhin vom Hauptanteilseigner betreut wird.

www.esker.de

Umfirmierung

Aus WMD Vertrieb wird WMD Group

Umfirmierung soll internationale Unternehmensauftritt vereinheitlichen.

Zum 12. Januar 2017 wurde das Unternehmen mit neuem Firmennamen in das Handelsregister eingetragen. Tochtergesellschaften und Niederlassungen von WMD firmieren weiterhin unter ihren bisherigen Namen. Die WMD Group wurde vor 23 Jahren in Ahrensburg gegründet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf elektronische Lösungen für workflowbasierte kaufmännische Geschäftsprozesse (ECM). Heute ist WMD in Europa, Asien und den USA vertreten und zählt insgesamt 160 Beschäftigte. 2015 erwirtschaftete das Gesamtunternehmen mit eigenen High-End-Softwarelösungen und einem breitgefächerten Dienstleistungsangebot einen Umsatz von über 25,5 Millionen Euro. Erst im vergangenen Jahr hatte WMD als Hauptsitz einen Neubau in Ahrensburg bezogen, um Platz für weiteres Unternehmenswachstum zu schaffen.

www.wmd.de



Thomas Radestock wird im Zuge der Umfirmierung von WMD zum neuen Geschäftsführer für den Vertrieb.

Ergebnisse Q4 und Gesamtjahr 2016

SAP hebt Ziele für 2020

SAP hat die Geschäftszahlen für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2016 (1. Januar bis 31. Dezember) veröffentlicht.

In Gesamtjahr 2016 stiegen die Cloud- und Softwareerlöse um sieben Prozent (IFRS) beziehungsweise um acht Prozent (Non-IFRS, währungsbereinigt) und lagen damit über dem Mittelwert des Gesamtjahresziels, das im Oktober angehoben wurde (währungsbereinigtes Wachstum, Non-IFRS, von 6,5 Prozent bis 8,5 Prozent). Die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse lagen bei 2,99 Milliarden Euro (IFRS) beziehungsweise bei 3,01 Milliarden Euro (Non-IFRS, währungsbereinigt), womit das im Oktober angehobene Gesamtjahresziel erreicht wurde (3,00 Milliarden Euro bis 3,05 Milliarden Euro, Non-IFRS, währungsbereinigt). Die New Cloud Bookings, die wichtigste Kennzahl für den Vertriebserfolg im Cloud-Geschäft der SAP, stiegen im Gesamtjahr um 31 Prozent auf 1,15 Milliarden Euro. Der Auftragsbestand von Cloud-Subskriptionen und -Support wuchs um 47 Prozent und erreichte zum Jahresende 5,4 Milliarden Euro. Die New Cloud Bookings und der Auftragsbestand sind wichtige Indikatoren der SAP für anhaltend starkes Cloud-Wachstum.

Das Betriebsergebnis betrug für das Gesamtjahr 5,12 Milliarden Euro (IFRS) beziehungsweise 6,60 Milliarden Euro (Non-IFRS, währungsbereinigt). Damit wurde das Gesamtjahresziel, das im Oktober angehoben wurde, erreicht (6,5 Milliarden Euro bis 6,7 Milliarden Euro, Non-IFRS, währungsbereinigt). Das Ergebnis je Aktie (IFRS) stieg um 18 Prozent auf 3,03 Euro (IFRS) beziehungsweise um drei Prozent auf 3,89 Euro (Non-IFRS).

Das wachsende Cloud-Geschäft der SAP und das Wachstum bei den Supporterlösen führten weiterhin dazu, dass der Anteil der besser planbaren Umsätze am Gesamtumsatz gestiegen ist. Die Summe der Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support sowie aus dem Softwaresupport stieg im Gesamtjahr 2016 um zwei Prozentpunkte und überstieg einen Anteil von 61 Prozent am Gesamtumsatz.

Für das Gesamtjahr betrug der operative Cashflow 4,63 Milliarden Euro (2015: 3,64 Milliarden Euro). Dies entspricht einem Anstieg um 27 Prozent im Jahresvergleich. Der Free Cashflow stieg im Jahresvergleich um

21 Prozent auf 3,63 Milliarden Euro (2015: 3,00 Milliarden Euro).

S/4 Hana

Die Zahl der SAP-S/4Hana-Kunden verdoppelte sich im Vergleich zum Vorjahr auf über 5400 Kunden. Im vierten Quartal entschieden sich etwa 1.300 weitere Kunden für dieses Produkt. Davon sind rund 30 Prozent Neukunden. In der neuen digitalen Wirtschaft wird es für immer mehr Kunden aus wirtschaftlichen Gründen zwingend erforderlich, die Vorteile eines Live Business zu nutzen, das auf Basis einer drastisch vereinfachten Softwarearchitektur betrieben wird. Nike und Ameco Beijing investierten im vierten Quartal in S/4 Hana.

SAP Cloud Platform

Mit der SAP Cloud Platform können Kunden bestehende Funktionalitäten erweitern, Anwendungen für sich schnell wandelnde Geschäftsprozesse mithilfe von Rapid Development Tools entwickeln und diese mit anderen Anwendungen und Betriebsmodellen integrieren. Die SAP Cloud Platform spielt eine große Rolle für die IoT-Revolution (Internet der Dinge), da sie ermöglicht, immer mehr intelligente Geräte und Maschinen mit Personen und Prozessen zu verknüpfen, um hervorragende wirtschaftliche Erfolge zu erzielen. Burger King Brazil hat die SAP Cloud Platform eingeführt, um seine Verkaufsdaten in Echtzeit zu analysieren und seine Marketingstrategien zu optimieren. Durch das Internet der Dinge, Gamification und mobile Anwendungen will die Restaurantkette die Leistung in den Filialen steuern und das Kundenerlebnis verbessern.

Ziele für 2020

Über das Jahr 2017 hinaus hebt die SAP auch ihre Ziele für 2020 an, um das beständig starke Wachstum in der Cloud, die gute Entwicklung bei den Softwareerlösen und das Wachstum des Betriebsergebnisses sowie die Entwicklung der Wechselkurse widerzuspiegeln. Bei einem Wechselkurs-



» SAP hält ihre Zusagen kontinuierlich ein und hat alle angehobenen Prognosen für das Gesamtjahr erfüllt. «

Luka Mucic, SAP-Finanzvorstand.

umfeld, das mit 2016 vergleichbar ist, plant die SAP, bis 2020 die folgenden Ziele zu erreichen: Erlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) sollen in einer Spanne zwischen 8,0 Mrd. Euro und 8,5 Mrd. Euro (vorher zwischen 7,5 Milliarden Euro und 8,0 Milliarden Euro) liegen. Für den Gesamtumsatz (Non-IFRS) werden zwischen 28 Milliarden Euro und 29 Milliarden Euro (vorher zwischen 26 Milliarden Euro und 28 Milliarden Euro) angepeilt. Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) soll zwischen 8,5 Milliarden Euro und 9,0 Milliarden Euro (vorher zwischen 8 Milliarden Euro und 9 Milliarden Euro) ausmachen.

DIGI plus Capital Markets Day 2017

DIGI plus SAP-Quartalsmitteilung Q4 2016

www.sap.com



Von der SAP- in die Laborwelt

Heute bestellt – morgen geliefert

Das Schweizer Medizinlabor Viollier optimiert die Prozesse in der Logistik und modernisiert sein Auslieferungslager. Viollier setzt auf mobile Datenerfassung. Gemeinsam mit Trimaster führte das Unternehmen das SAP-Add-on MSB Mobisys Solution Builder in nur sechs Monaten ein. Nun lassen sich die Prozesse im Auslieferungslager annähernd papierlos, effektiver und effizienter abwickeln.

Von Christian Kamuf, Geschäftsführer Mobisys, und Stefan Kehlenbeck, Geschäftsführer Trimaster

Viollier ist mit über 680 Mitarbeitern, die an über 20 Standorten tätig sind, das führende medizinische Labor der Schweiz. Es steht mit seiner Labormedizin Arztpraxen und Kliniken an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr zur Verfügung. Dabei setzt das Unternehmen auf eine flächendeckend hohe Qualität in der Kundenbetreuung. Ein Netzwerk von 80 eigenen Fahrern holt täglich schweizweit, ganz gleich ob in der Stadt oder über Land, Laborproben bei Ärzten und Kliniken ab und transportiert diese in eines der Analyselabore von Viollier. Flankiert wird dieser Service auf vielfachen Kundenwunsch durch v-shop, ein Onlineshopsystem, in dessen Sortiment das Unternehmen mittlerweile über 1.600 lagergeführte Medizinprodukte vorhält. So holt der Kundendienst nicht nur Laborproben ab, sondern kann die Praxen und Krankenhäuser auch gleich mit den über den Shop bestellten Artikeln versorgen. Dabei lautet die oberste Maxime von Viollier: „heute bestellt – morgen geliefert“. Ohne ein Auslieferungslager, in dem einzelne Prozesse eng miteinander verzahnt sind und sich effizient erledigen lassen, ist dieser hohe Anspruch nicht zu erfüllen.

„Durch die Zunahme der Bestellungen, die wir im Auftrag unserer Kunden jährlich ausliefern, stießen wir mit unserer bisherigen Lagerhaltung an unsere Kapazitätsgrenzen“, beschreibt Martina Kiefer, ICT-SAP-Projektleiterin bei Viollier, die Ausgangslage. „Unsere Mitarbeiter im Lager waren durchweg hohen Belastungen ausgesetzt und mussten regelmäßig Überstunden leisten, um das Bestellvolumen fristgerecht

zu kommissionieren. Das war der Auslöser, neue Lagerstrukturen am Hauptsitz in Allschwil aufzubauen, Prozesse zu straffen und ein modernes Warehousing aufzubauen“, so Martina Kiefer weiter. Dazu sollte die Kommissionierung künftig IT-gestützt weitgehend papierlos und mehrkundenfähig ablaufen. Optimierte Wege und ein intelligenter Pick-&-Pack-Prozess sollten es ermöglichen, die Artikel einer Bestellung bei deren Kommissionierung direkt zu verpacken.

Externes Warehousing an SAP andocken

In einem ersten Schritt wollte Viollier diese Herausforderungen meistern, indem es ein externes Warehouse eines darauf spezialisierten Anbieters via IDocs und Schnittstellen an die hauseigene SAP-Infrastruktur anbindet. „Allerdings war unser damaliger Supportpartner nach sechs Monaten immer noch nicht in der Lage, uns einen Business Blueprint zur Verfügung zu stellen“, so Martina Kiefer. „Daraufhin habe ich das Projekt neu ausgeschrieben und bin gemeinsam mit einem Kollegen durch Zufall auf die Website von Mobisys GmbH gestoßen.“ Schnell war dann der Kontakt mit Trimaster, einem in der Schweiz ansässigen Umsetzungspartner, hergestellt. Im Anschluss erstellten die SAP-Experten ein neues Angebot, welches die ursprüngliche Idee schnell verwarf und vorsah, die Lagerhaltung mit der mobilen Datenerfassung des MSB Mobisys Solution Builder des Walldorfer SAP-Software-Solution-Partners Mobisys zu modernisieren. Das SAP-Add-on zeichnet sich durch eine

schlanke Integration ins SAP-ERP-System aus, ist benutzerfreundlich und sämtliche Logistikprozesse können die Mitarbeiter über Handscanner mobil erfassen. Außerdem lässt sich durch die vollständige Integration des MSB in das SAP-System von Viollier die aufwändige Pflege von Schnittstellen und damit verbundene Fehlerquellen von vornherein ausschließen, was auch die Projektkosten in einem überschaubaren Rahmen hielt.

Die Vorteile dieser schlanken, mobilen Logistiklösung haben Viollier überzeugt. Im Juli 2015 fiel der Startschuss für das Implementierungsprojekt. Nach nur sechs Monaten konnte das Projektteam die mobile Lösung live schalten. Die Zeiten, in denen die Lagermitarbeiter ihre Kommissionierscheine ausdrucken, händisch abarbeiten und unständliche Wege im Lager zurücklegen mussten, gehören bei Viollier nun der Vergangenheit an. Mit dem Einsatz des MSB Client lässt sich der Materialfluss effizienter steuern und die Mitarbeiter im Lager können auch in Spitzenzeiten alle Bestellungen täglich in ihrer Regelarbeitszeit termingerecht abarbeiten.

Den Wareneingang der Medizinprodukte können die Mitarbeiter nun scannergestützt schnell und unkompliziert über den mobilen MSB Client direkt im SAP-System verbuchen und die Einlagerung im chaotisch organisierten Auslieferungslager vornehmen – dies für bis zu vier verschiedene Lieferungen gleichzeitig. Die Mehrkundenkommissionierung ist also mit den 15 im Einsatz befindlichen MSB Clients problemlos möglich. Eine Besonderheit bei Viollier

ist zudem eine zweistufige Kontrollfunktion im Wareneingang und der Einlagerung: Ein Mitarbeiter prüft die Medizinprodukte auf Qualität, Menge und Mindesthaltbarkeitsdatum und ein weiterer Mitarbeiter kontrolliert dies in einem zweiten Schritt, bevor er die Ware in der neuen Gebindestruktur des Auslieferungslagers einlagert. Über diese lässt sich eine genaue Reihenfolge festlegen, welches Produkt anhand seines Mindesthaltbarkeitsdatums zuerst wieder ausgelagert werden muss.

Bestellt eine Arztpraxis über die Website des v-shop verschiedene Medizinprodukte, löst die Bestellung im SAP-System einen Kundenauftrag und die dazugehörige Lieferung aus. Die Mitarbeiter des v-shop prüfen die im SAP erzeugten Lieferungen an einem von Trimaster eigens entwickelten Monitor pro Position dezidiert. Erst nachdem dieser Vorgang abgeschlossen ist, werden die Lieferungen zur Kommissionierung freigegeben und damit an die mobilen Endgeräte übergeben. Die komplette Zeitsteuerung und das Tourenmanagement werden durch den Monitor natürlich beachtet. Der MSB Client zeigt den Mitarbeitern übersichtlich offene Lieferpositionen, die sie auswählen, kommissionieren und per Pick & Pack sofort verpacken können. Erst wenn alle Positionen zu einer Bestellung auf dem MSB Client erledigt sind, lässt sich der Warenausgang im SAP-System verbuchen. „Auf diese Weise können wir die zahlreichen Einzelpositionen, die unsere Bestellungen in der Regel umfassen, schnell und fehlerfrei kommissionieren“, erklärt Martina Kiefer. Abschließend druckt der zuständige Mitarbeiter die Versandpapiere aus und die Bestellungen werden an den Kurierdienst zur zügigen Auslieferung über Nacht in der ganzen Schweiz übergeben.

Auftragsformulare on demand

Ganz ohne Papier geht es bei Viollier nicht, obwohl die Prozesse nun papierlos laufen. Grund sind die sogenannten Auftragsformulare, die Ärzte und Kliniken für ihre interne Laborabwicklung benötigen und ebenfalls mit den Medizinprodukten bestellen können. Obwohl die Auftragsformulare nicht bestandsgeführt und von Praxis zu Praxis individuell gestaltet sind, erfolgt die Abwicklung mit dem MSB Client wie bei den Medizinprodukten. Der Druck der Auftragsformulare erfolgt via „printing on demand“ erst zum Zeitpunkt der Kommissionierung. „Gemeinsam mit den Spezialisten von Trimaster konnten wir auch spezifische Prozessabläufe im MSB Client exakt abbilden, was uns die

tägliche Arbeit erheblich erleichtert“, sagt Martina Kiefer.

MSB Client entlastet Mitarbeiter

Überhaupt ist die Benutzerfreundlichkeit und intuitive Bedienung des MSB Client nach Ansicht von Martina Kiefer ein zentrales Projekthighlight: „Wie schnell sich unsere Mitarbeiter mit der neuen mobilen Lösung zurechtgefunden haben, war schon einzigartig“, erzählt sie. Gezielte Schulungen waren schlichtweg überflüssig, da viele Mitarbeiter die Handhelds einfach zur Hand nahmen und buchstäblich mit ihrer Arbeit loslegten. „Diese hohe Akzeptanz des MSB Client zeigt mir, dass unsere Mitarbeiter schnell erkannt haben, dass der Einsatz des MSB Client Zeit spart, sie entlastet und zudem modern und zeitgemäß ist“, erklärt Martina Kiefer.

Traceability ein Muss

Als führendes Medizinlabor ist für Viollier auch das Thema Systemvalidierung keinesfalls zu vernachlässigen. Deshalb ist das Labor nach EN ISO/IEC 17025 und ISO 15189 zertifiziert. Und auch in diesem Bereich profitiert das Unternehmen vom Einsatz des mobilen MSB Client. Vom Warenausgang bis zur Auslieferung an den jeweiligen Kunden lassen sich nun über den gesamten Logistikprozess alle Prozesse transparent abbilden. Dazu gehören vor allem die einzelnen Produktchargen sowie das Mindesthaltbarkeitsdatum der eingelagerten Medizinprodukte. „Uns war wichtig, dass wir künftig Chargen und Mindesthaltbarkeitsdaten unserer Produkte entlang der gesamten Lieferkette IT-gestützt sauber dokumentieren und nachvollziehbar gestalten. Mit unserer neuen Lagerstruktur und mit Hilfe des MSB Client haben wir dafür eine valide und zuverlässige Lösung gefunden“, betont Martina Kiefer. Für den Fall der Fälle ist Viollier damit bestens gerüstet: Produkte können bei erkannten Qualitätsmängeln oder etwaigen Beschädigungen unverzüglich zurückgerufen oder an den Lieferanten zurückgegeben werden.

Ausblick

Das Projekt war ein Erfolg. Das Unternehmen konnte seine Durchlaufzeiten beschleunigen und damit sein Kundenversprechen „heute bestellt – morgen geliefert“ weiterhin einlösen. Mit der vollständigen Integration der mobilen Lösung in das SAP-System konnten die Projektverantwortlichen die Lagerstruktur durchgängig verbessern, Wege



Christian Kamuf
ist Geschäftsführer von Mobicisys.

verkürzen und die Kommissionierung papieroptimiert gestalten. „Die Zusammenarbeit mit Trimaster war über das gesamte Projekt hinweg effizient und hat sich bestens bewährt. Deshalb haben wir unseren bisherigen Supportpartner für Logistik abgelöst und diesen Bereich Trimaster anvertraut“, zeigt sich Martina Kiefer zufrieden. Die nächsten Schritte sind bereits eingeleitet: So wird aktuell in einem Pilotprojekt der Einsatz des MSB Client in einem internen Labor geprüft. Dort wurde ein Kühlager für Reagenzien auf eine mobile SAP-Lagerverwaltung umgestellt. Mit erstem Erfolg: Es zeichnet sich bereits ab, dass die mobile Plattform bedenkenlos auch in anderen Bereichen zuverlässig unterstützen und Prozesse vereinfachen kann. „Die Laborwelt ist ganz sicher keine SAP-Welt und dennoch weiß der MSB Client auch unser medizinisches Personal zu beeindrucken“, resümiert Martina Kiefer. So sei es nach der Einschätzung der SAP-Expertin durchaus denkbar, dass Viollier mit den gewonnenen Erkenntnissen aus dem Pilotprojekt seine Laborlogistik über alle Standorte hinweg überdenkt und künftig auch dort auf den MSB Client und die Expertise von Trimaster setzt.

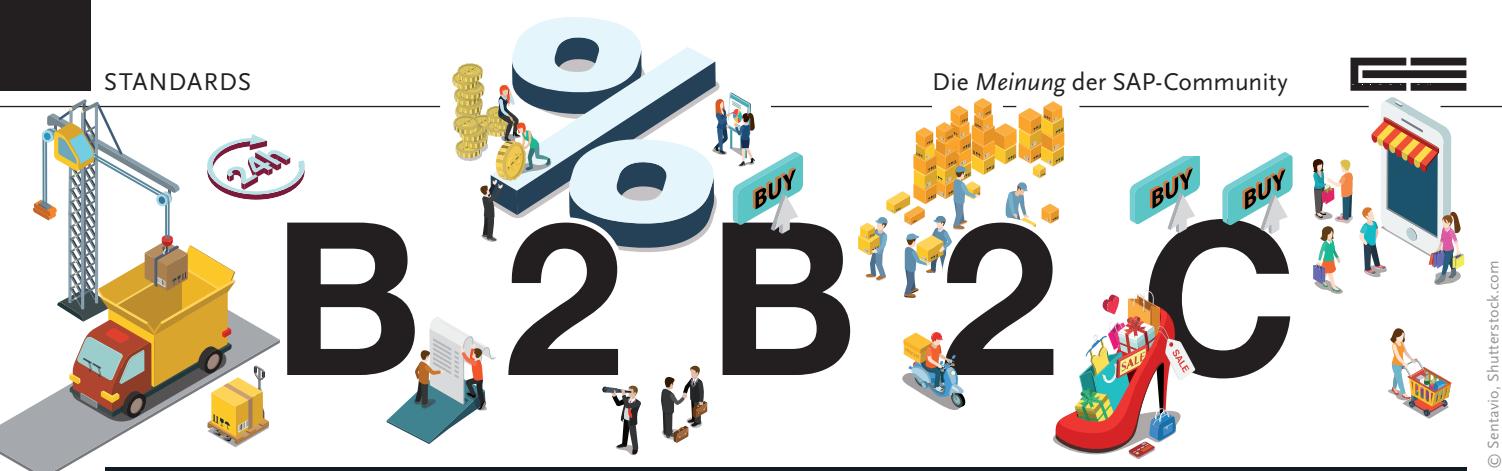
Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100



trimaster ///



www.viollier.ch



Es muss nicht immer Ariba sein

An Ariba oder S/4 Hana scheint im SAP-basierten Einkauf kein Weg mehr vorbeizuführen. Jedoch gibt es attraktive Alternativen, um auf die Anforderungen der Digitalisierung kurzfristig zu reagieren.

Von Mike Rübsamen, 2Bits

Die Anwender von SAP Supplier Relationship Management (SRM) und Supplier Lifecycle Management (SLC) stehen unter Zugzwang. Das für 2025 angekündigte Wartungsende für die Business Suite 7 macht ein Nachdenken über neue Optionen für den SAP-basierten Einkauf erforderlich. SAP selbst fokussiert das Ariba-Netzwerk und die Echtzeit-ERP-Suite S/4 Hana. Als Public-Cloud-Lösung kommt Ariba jedoch nicht für jede Einkaufsorganisation infrage. Ein Grund dafür sind Datenschutzbedenken, ein anderer, dass sich nur standardisierte Einkaufsprozesse mit sehr geringen Anpassungsbedarfen abbilden lassen. Branchentypische und regionale Besonderheiten, wie der GAEB-Standard für Baudienstleistungen, bleiben in öffentlichen Cloud-Lösungen wie Ariba meist auf der Strecke. Dann also S/4 Hana? Vieles spricht dafür. So enthält die neue Business Suite die gleichen Procurement-Funktionen, die bisher als SAP Materials Management (SAP MM) verfügbar sind. Da S/4 auf der In-memory-Plattform Hana basiert, profitieren die Nutzer von deutlichen Performance-Steigerungen sowie besseren Möglichkeiten für Ad-hoc-Reporting, Analysen und Simulationen. Durch die intuitive Oberflächentechnologie SAP Fiori greifen sie unkomplizierter und schneller auf alle benötigten Einkaufsfunktionen zu – von jedem beliebigen Endgerät aus, überall und jederzeit. Für die Anwender der klassischen SAP-Einkaufslösungen hat die S/4-Hana-Strategie unterschiedliche Folgen: Während SAP SLC direkt in S/4 Hana aufgeht und jedem Kunden standardmäßig zur Verfügung steht, kommt für das weitverbreitete, bewährte SAP SRM spätestens ab 2025 das Aus. Während die Zeit läuft, stehen SRM-Nutzer aktuell vor der Frage, ob sie weiterhin in ihr Einkaufssystem investieren sollen, um erforderliche Innovationen umzusetzen. Neben angestrebten Effizienzgewinnen sind es vor allem gesetzliche Vorgaben, die die digitale Transformation im Einkauf derzeit vorantreiben, zum Beispiel die neuen EU-Vergaberrichtlinien für öffentliche Ausschreibungen. Prinzipiell empfiehlt es

sich, eine Investitionsentscheidung im SAP-basierten Einkauf an der allgemeinen S/4-Hana-Roadmap eines Unternehmens auszurichten. Ist in den kommenden drei Jahren kein Umstieg auf S/4 Hana vorgesehen, lohnen sich Investitionen in die vorhandenen SRM- und SLC-Lösungen. Da diese Einkaufslösungen mindestens noch bis Ende 2025 in der Wartung sind, werden die Kunden mit regelmäßigen Enhancement-Packages und Sicherheits-Updates versorgt. Soll der S/4-Umstieg allerdings innerhalb der nächsten drei Jahre erfolgen, ist es ratsam, mit größeren Systemanpassungen bis zu diesem Zeitpunkt zu warten. Aktuelle Anforderungen können die Einkaufsorganisationen mit speziellen Cloud-Lösungen abdecken. Eine weitere Alternative bieten integrierte Übergangslösungen, bei denen zahlreiche nützliche Procurement-Funktionen direkt in die vorhandene SAP-Infrastruktur eingebunden werden. Dies hat für die Anwender zahlreiche Vorteile, vor allem kaufmännischer Natur. Da das SAP SRM vollständig verzichtbar wird, kann es sich um ein kostenneutrales Projekt handeln. Durch Einsparungen bei der entfallenden Hardware werden Investitionen in die neue Lösung kompensiert. Zudem sinken die Gesamtbetriebskosten (TCO), da die zuvor komplexe Systemumgebung auf ein einziges System reduziert wird. Die direkte Integration in die ERP-Landschaft steigert die Datensicherheit, sorgt für eine konsistente Datenbasis und erleichtert die spätere Migration auf S/4 Hana.

Mit einer integrierten Übergangslösung können Unternehmen ihren Einkauf fit für das digitale Zeitalter machen, ohne in die Ariba-Cloud oder kurzfristig auf S/4 wechseln zu müssen. Nur ein kleinerer Teil plant, laut einer aktuellen DSAG-Investitionsumfrage, einen S/4-Umstieg in den nächsten drei Jahren. Zwei Drittel der befragten Unternehmen geben an, in diesem Zeitraum am herkömmlichen ERP festhalten zu wollen oder noch unentschlossen zu sein.



Mike Rübsamen ist Geschäftsführer und Gründer der 2Bits.

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

www.2bits.de

Erfrischend...

Puh ... Die Suche nach IT-News macht mich immer total fertig.



SNAP!



Kompakte IT News frisch auf Ihren Bildschirm!

Sie haben die Wahl zwischen IT-Management und IT-Security

- + kostenlose Whitepaper, eBooks
- + 2 Ausgaben **itmanagement** mit **itsecurity** gratis per Post

 **it-daily.net**

Das Online-Portal von **itmanagement** & **itsecurity**



Wie stellt sich das SAP-Eco-System heute auf?

Lagerveränderung

Derzeit hat das SAP-Eco-System die beiden Lagerverwaltungssysteme Extended Warehouse Management (SAP EWM) und SAP Warehouse Management (WM) im Einsatz. Das wird sich ändern.

Von Robert Schmeling, Cpro Conlog

Gründe für die Veränderung bei den SAP-Lagerverwaltungssystemen sind die Release-Strategie von Ende 2016 und das Auslaufen der Nutzungsrechte von SAP WM oder SAP LE-TRA (Transportabwicklung) Ende 2025 – sowohl in der SAP S/4 Hana Suite als auch im SAP ECC.

Diese Entwicklung berücksichtigen viele SAP-Anwender bei ihren strategischen Überlegungen zur Gestaltung ihrer anstehenden Lagerverwaltungsprojekte. Dabei entscheiden Lizenz- und Implementierungskosten sowie der benötigte Funktionsumfang darüber, ob die bestehende SAP-WM-Installation weitergeführt oder ein Redesign in Verbindung mit einer Implementierung von SAP EWM angestrebt werden soll.

Die funktionale Entscheidung basiert hingegen auf Aspekten, die über den Standard-Funktionsumfang des SAP WM hinausgehen. Ist eine Anbindung von Fördertechniken und automatischen Lagersystemen möglich? Lassen sich innerbetriebliche Transporte auf mehrere Arbeitsschritte aufteilen? Wie sieht es mit der Verwendung von Wellen, der Abbildung logistischer Zusatzleistungen oder einer detaillierteren Abbildung des Versands aus? Sind diese und weitere Anforderungen identifiziert, kann eine Entscheidung bezüglich des geeigneten Produktes getroffen werden.

Diese funktionalen Unterschiede lassen bereits die projektspezifischen Herausforderungen von SAP-EWM-Projekten erkennen, da hierbei alle Anforderungen in einem System abgebildet werden. Besonders die projektbezogene Abgrenzung der Komplexität und der Funktionalitäten



Robert Schmeling ist Geschäftsführer von Cpro Conlog, einem SAP-Beratungshaus mit den Schwerpunkten Intra- und Extralogistik sowie Zoll & Außenhandel innerhalb des Unternehmensverbundes von Cpro Industry.

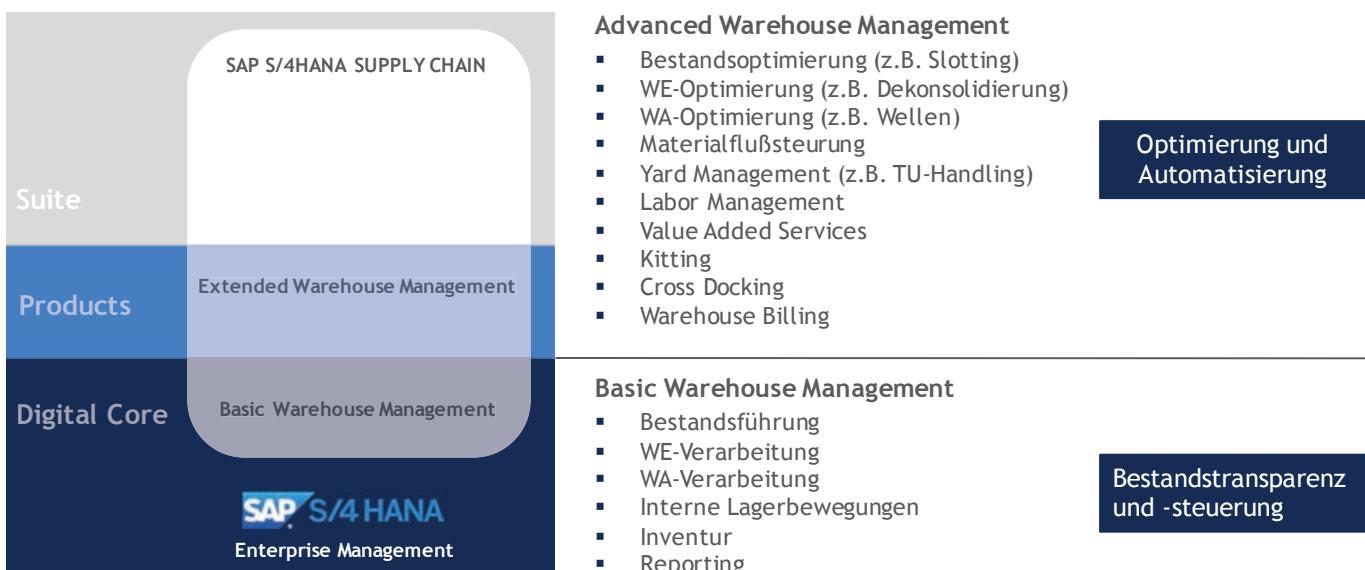
„Basic Warehouse“, produktlizenzfrei zur Verfügung. Das bedeutet, dass im S/4-System eine deutlich größere Vielfalt an Möglichkeiten innerhalb der Lagerverwaltung mit dem SAP EWM gegenüber dem klassischen SAP WM nutzbar ist. Dies gilt sowohl für eine Installation als dezentrales System oder auch „embedded“ im S/4 Hana.

So lassen sich z. B. Ein- und Auslagerprozesse layout- oder prozessorientiert steuern oder auch die Vorteile einer Ressourcenverwaltung nutzen. Im S/4-Hana-System stehen natürlich auch alle weiteren Funktionalitäten des SAP EWM zur Verfügung, welche seitens der SAP unter der Beschreibung „Extended Warehouse“ zusammengefasst werden.

Einführungen des Produktes WM haben in den letzten Jahren deutlich abgenommen. Vor allem aber mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit der beiden Lagerlogistik-Systeme sollte man aus logistischer und IT-strategischer Sicht den Einsatz des SAP EWM in Betracht ziehen. Denn an einer Weiterentwicklung von SAP WM wird bereits seit einigen Jahren nicht mehr gearbeitet. Die aktuelle Roadmap des SAP EWM sieht hingegen auch für die kommenden Jahre eine kontinuierliche Weiterentwicklung und neue Releases vor. Diese erweitern das SAP EWM als Logistik-System noch um zusätzliche Funktionalitäten, wie z. B. die vor Kurzem eingeführte Abrechnung von Lagerleistungen (Aktivitäten innerhalb des Lagers können konditionell bewertet und fakturiert werden), eine direkte Anbindung von Automatisierungstechnik (SPS) mittels des integrierten Materialflusssystems (MFS) oder auch die

trägt dazu bei, dass Projekte in Zeit und Budget abgewickelt werden können. Doch auch die ganzheitliche Integration der Lagerlogistik in die Prozesskette des SAP ERP und SAP EWM nimmt in aktuellen Projekten einen immer höheren Stellenwert ein.

Mit dem S/4-Hana-Release 1610 kommt darüber hinaus eine weitere Entscheidungskomponente bei dem Einsatz von SAP EWM „embedded“ hinzu. Mit diesem Release wurde die Funktionalität des SAP EWM 9.4 in das S/4-Hana-System integriert. Somit sind auch in diesem Szenario die beiden Lagerverwaltungsprodukte von SAP vorhanden. Das SAP EWM steht hierbei mit einem bestimmten Funktionsumfang, dem sogenannten



Im S/4-System ist eine deutlich größere Vielfalt an Möglichkeiten innerhalb der Lagerverwaltung mit dem SAP EWM gegenüber dem SAP WM nutzbar.

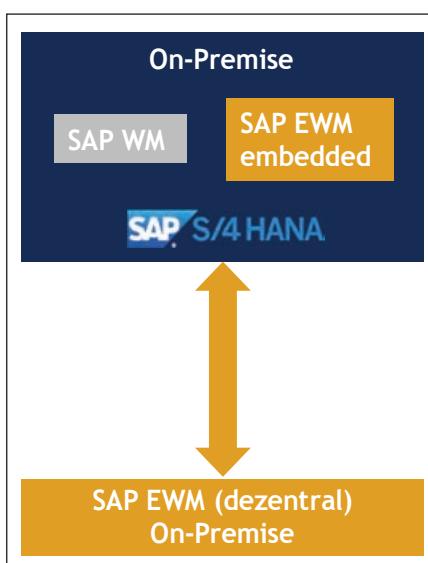
Erweiterung von Organisationsstrukturen für spezielle Anwendungsbereiche wie z. B. der Luftfrachtsicherheit. Ein ganz besonderes Augenmerk fällt hierbei auf die Oberflächen-Strategie, die das SAP EWM auch bereits kurzfristig auf eine browserbasierte Benutzeroberfläche bringt. Ein Beispiel hierfür sind die im letzten Service Pack ausgelieferten Fiori-Apps für die Rollen „Warehouse Clerk“ und „Returns Clerk“. Für den Anwender resultiert hieraus eine komfortablere und intuitiver bedienbare Benutzeroberfläche.

Darüber hinaus ergänzt auch das Customer Connection Programm (www.sapimprovementfinder.com) das SAP EWM um zahlreiche praktische Funktionalitäten, die aus Anwendersicht an die Produktentwicklung herangetragen worden sind. Hierzu zählen u. a.

Erweiterungen in der Queue-Bearbeitung und Erweiterungen des zentralen Lagerverwaltungsmonitor.

Als SAP-Beratungshaus mit einem langjährigen Schwerpunkt auf der Lagerlogistik profitieren wir bei der Cpro Gruppe aktuell stark von dieser Situation. Speziell aufgrund des aus der Historie bedingten Angebotes von sowohl SAP EWM als auch SAP WM können wir unsere Kunden in den Fragestellungen zur Produktentscheidung auf der Basis von beidseitigen Erfahrungen und Projektbeispielen unterstützen. Gerade diese Vergleichsmöglichkeiten schaffen eine gemeinsam herbeigeführte Entscheidungssicherheit sowohl für die individuell kurzzeitige als auch die richtige langfristige Strategie im Lagerlogistikbereich mit SAP. Neben der reinen funktionalen Betrachtung steht hierbei häufig die Zielsetzung einer zeitlich optimierten Kosten-Nutzen-Situation versus einer zukunftsorientierten Produktentscheidung im Vordergrund, um spätere Transformationskosten zu vermeiden.

natürlich nur ein Aspekt des Themenkreises. Weitere Themen, die durch die Teilnehmer ausgearbeitet und zur Verfügung gestellt werden, sind z. B. Auswirkungen der UI-Strategie auf die Logistik, Anbindung von Steuerungen, Sensorik und Geräten, die Evaluierung empfehlenswerter Ergänzungsprodukte (Add-ons) und natürlich die Integration der Lagerlogistik in S/4 Hana. Somit bietet sich den teilnehmenden SAP-Partnern des Themenkreises Lagerlogistik ein breiter Fundus an aufbereitetem Know-how und Informationen, mit welchem sie ihre Kunden zielgerichtet beraten können. Auch wenn einzelne Themen über das eigentliche Portfolio des jeweiligen SAP-Partners hinausgehen, kann durch die netzwerkorientierte Kooperation des Themenkreises schnell ein geeigneter Spezialist hinzugezogen werden.



Technische Implementierungsszenarien des SAP EWM mit S/4 Hana.

IA4SP-Themenkreis Lagerlogistik

Diese differenzierte Betrachtung gehört mit zu den ersten Themenschwerpunkten des Mitte 2016 gegründeten Themenkreises Lagerlogistik des IA4SP. Somit können nicht nur SAP-Anwender, sondern auch SAP-Partner des IA4SP von dem hier durch mehrere spezialisierte SAP-Beratungshäuser zusammengetragenen Know-how profitieren. Die Anwendbarkeit für Vergleichsmöglichkeiten zwischen den beiden Lagerlogistik-Produkten der SAP ist

IA4SP bietet SAP-Partnerunternehmen den Rahmen, übergeordnete Interessen gemeinsam abzustimmen und in der Partnerschaft zu vertreten. Vorrangige Ziele sind der Aufbau eines Partner-Netzwerks und die Abstimmung mit SAP in den Bereichen Vertrieb, Beratung, Support und Training und zusätzliche Geschäftschancen im Markt.



Ariba-Netzwerk

Motor für den digitalen Einkauf

Die Digitalisierung wird die Bedeutung des Einkaufs deutlich steigern. Ein wichtiger Stellhebel sind die Cloud-Dienste von SAP Ariba.

Von Thomas Herbst und Tim Kollmeier, Apsolut

Datenmanager, Netzwerker, Systemspezialist: So heißen die Rollen, die Einkäufer künftig beherrschen müssen, um den Herausforderungen gewachsen zu sein. Auch in der Beschaffung führt die digitale Transformation zu einem exponentiellen Anstieg an Daten, der neue Möglichkeiten für Echtzeit-Entscheidungen und strategische Planungen schafft. „Die Einkaufsorganisationen haben die Chance, aktiv in die Steuerung der Lieferkette einzugreifen und durch die Digitalisierung einen zusätzlichen Beitrag für die gesamte Wertschöpfung zu leisten“, bringt es Sebastian Asshauer, Associate Partner von Apsolut, auf den Punkt. Dies allerdings setzt eine gezielte Sammlung und Auswertung der Big Data voraus – unter fachkundiger Nutzung von State-of-the-Art-Technologien und -Methoden für Data Warehouse, Data Mining und Forecasting.

Verstärkte Vernetzung erforderlich

Als wichtiger Teil der Wertschöpfungskette muss sich der Einkauf verstärkt vernetzen, um kein Hemmschuh für die digitale Transformation zu sein. Dies betrifft seine Beziehungen sowohl zu Lieferanten als auch zu den anderen Abteilungen im Unternehmen. Das heißt konkret: Künftig muss sich das Rollenverständnis des Einkäufers wandeln. Ging es früher darum, die benötigten Ressourcen mit hoher Zuverlässigkeit zu geringen Kosten zu beschaffen, wird der Einkäufer jetzt zum Netzwerker, der zu ausgewählten Lieferanten strategische Partnerschaften pflegt. Dabei spielt es nicht mehr nur eine Rolle, dass ein Zulieferer besondere Leistungen zu günstigen Konditionen erbringt. Ein zentrales Kriterium, in den Kreis der „Preferred Vendor“ aufgenommen zu werden, ist die Fähigkeit eines Lieferanten, selbst für die digitale Transformation gerüstet zu sein. Bei der ganzheitlichen Betrachtung der Be-

schaffungsprozesse über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinaus wächst der Bedarf nach Unterstützung durch IT-Systeme, die sich nahtlos in die Einkaufslösungen integrieren.

Durchgängige IT-Unterstützung

Es gilt, die noch vielerorts üblichen Schnittstellen-Probleme zu reduzieren. Für die Anwender SAP-basierter Einkaufslösungen, wie Supplier Relationship Management (SRM), Supplier Lifecycle Management (SLC), Materials Management (MM) und S/4 Hana, bietet sich eine Kombination SAP-basierter Ariba-Cloud-Lösungen an. Diese sogenannten hybriden Lösungsszenarien decken die Bedarfe der meisten Unternehmen im Regelfall ab. Dazu Sebastian Asshauer von Apsolut: „Durch die Integration des Ariba-Netzwerks können SAP-Anwender in einer etablierten Systemlandschaft schnell und einfach auf die Digitalisierungsvorteile zugreifen.“ So stellt Ariba den Anwendern über Standardschnittstellen eine Reihe von Diensten bereit, die die gesamten Einkaufsprozesse digitalisieren: vom Auffinden neuer Lieferanten über Ausschreibungen und Vertragsverwaltung bis zum Austauschen von Bestellungen und Rechnungen im Ariba-Netzwerk. Dies steigert die Effizienz deutlich, während die Fehlerquoten sinken.

Ein Beispiel dafür ist die neue Lösung „Ariba Guided Buying“, die es Mitarbeitern ermöglicht, Beschaffungsprozesse ohne oder mit minimaler Beteiligung der Einkaufsabteilung abzuwickeln. „Ariba Guided Buying“ bildet unternehmensspezifische Einkaufsregeln ab, zum Beispiel für Budgetgrenzen, Mindestgebote für bestimmte Transaktionen oder bevorzugte Lieferanten. Statt sich zeitraubend mit diesen komplexen Vorgaben auseinanderzusetzen zu müssen, werden die Mitarbeiter automatisch zu den Zulieferern, Artikeln und

Dienstleistungen geleitet, die den internen Vorgaben und Präferenzen entsprechen.

Zusätzlich lassen sich Ad-hoc-Einkäufe mit „Spot Buy“ durchführen. Dabei kann ein Mitarbeiter bei Lieferanten einkaufen, ohne dass sein Unternehmen einen Rahmenvertrag mit diesen Zulieferern abgeschlossen hat. Durch eine Kooperation mit eBay weitete SAP Ariba die Beschaffungsmöglichkeiten auf den weltweit größten Online-Marktplatz aus. Die Ariba-Lösungen stellen die Einhaltung der individuellen Einkaufs-Policies und die gesamte Abwicklung sicher.

Dunkelbuchungen sparen Zeit und Geld

Ein weiteres Beispiel für die hohen Effizienzgewinne durch die Cloud-Lösungen von Ariba ist die digitale Rechnungsbearbeitung, Stichwort: Dunkelbuchungen. Unternehmen, die mit ihren Lieferanten über das Ariba-Netzwerk zusammenarbeiten, können die Rechnungsverarbeitung komplett automatisieren. Dabei gleicht ein Workflow die Rechnungsdaten mit den übermittelten Bestelldaten und Wareneingangsinformationen aus dem ERP-System ab. Ergeben sich keine Regelabweichungen, übermittelt der Workflow ohne menschliches Zutun den Datensatz an das SAP-Finanzbuchhaltungsmodul. Der übliche Scanprozess entfällt, da die Daten schon digital vorliegen. Die Rechnungsprüfungsprozesse werden deutlich verschlankt und die Unternehmen sparen somit einen erheblichen Zeit- und Kostenaufwand für die Rechnungsbearbeitung. Des Weiteren integriert sich Ariba nahtlos in SAP VIM by OpenText und ähnliche Lösungen. Lieferanten werden termingerecht bezahlt, Skontofristen gewahrt, dies bedeutet also einen Vorteil für beide Seiten.

Die Beispiele zeigen: SAP-basierte Einkaufsorganisationen können die Digitalisierung mit dem Ariba-Netzwerk und weiteren Ariba-Komponenten konsequent



Thomas Herbst und Tim Kollmeier
sind Geschäftsführer und Gründer von Apsolut.

vorantreiben. Jedoch sollten Unternehmen, die diese Vorteile nutzen möchten, die Ariba-Einführung strategisch planen, wie Ariba-Experte Sebastian Asshauer von Apsolut betont: „Eine strukturierte und effiziente Vorgehensweise entscheidet über den Projekterfolg.“

Ariba-Anbindung

Im ersten Schritt müssen die SAP-basierten Einkaufslösungen an Ariba angebunden werden, damit ein Unternehmen die Lieferantenkommunikation über das Netzwerk abwickeln kann. Obwohl SAP verschiedene Anbindungsmöglichkeiten – in Form von Add-ons oder Transportaufträgen – zur Verfügung stellt, können kundenindividuelle Anforderungen Anpassungen oder Erweiterungen notwendig machen. In jedem Fall empfiehlt es sich, ein SAP-Beratungsunternehmen an Bord zu holen, das auf Prozess- und IT-Beratung im elektronischen Einkauf spezialisiert ist und über fundierte Ariba-Projekterfahrungen verfügt. So können die Berater den Kunden nicht nur bei der technischen Umsetzung der neuen Hybrid-Szenarien, sondern auch beim Change Management unterstützen, das sowohl Mitarbeiter als auch Lieferanten einbeziehen muss. SAP-SRM- und SAP-ERP-Anwender, die die Cloud-Dienste von Ariba nutzen möchten, brauchen sich

um die Zukunftssicherheit ihrer Einkaufslandschaft nicht zu sorgen. Denn auch die neue SAP-S/4-Hana-Lösung integriert nativ Ariba. Auf dem Weg dorthin bietet sich für Kunden eine Reihe von Zwischenschritten an, um den Übergang geplant zu vollziehen.

SAP-Einkauf wird mobil

Auch die SAP-Benutzeroberflächen haben sich den Erwartungen zur intuitiven Benutzerführung angepasst und wurden mit frischen, neuen Designs versehen. Mit den SAP-Fiori-Apps und Ariba-Apps steht den Einkaufsorganisationen heute schon eine Technologie zur Verfügung, die eine weitere wichtige Voraussetzung für die mobile Digitalisierung schafft. So greifen die Einkäufer über die intuitive Benutzeroberfläche von jedem beliebigen Endgerät auf die benötigten Anwendungen und Auswertungen zu – und sind damit jederzeit und überall mit ihren Lieferanten, Geschäftspartnern und Kollegen vernetzt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



FRÜHER SCHRIEB
EIN AUFKLÄRER

BILDUNGS- ROMANE.



HEUTE MACHT
DAS E-3 MAGAZIN

BILDUNGS- ARBEIT

MIT DER
SAP-COMMUNITY.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



www.e-3.de

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



4.0

Machine Learning: Chancen für den Maschinenbau

Industrieunternehmen, die im digitalen Zeitalter wettbewerbsfähig bleiben wollen, kommen nicht umhin, sich mit diesem Thema und Smart Factory zu beschäftigen.

Von Burkhard Röhrig, GFOS.

Die Anforderungen an die Produktion der Zukunft sind hoch, denn die Märkte werden immer volatiler, die Anzahl der global agierenden Marktteilnehmer wächst und Produkte müssen kundenspezifisch ausgerichtet sein. Gleichzeitig sind die Erwartungen an die Qualität der Produktion hoch. Dies erfordert flexiblere, reaktionsfähigere Produktionssysteme und Mitarbeiter.

Industrie 4.0 ist durch diese Entwicklungen zu einem absoluten Trendthema in der produzierenden Industrie geworden. Industrieunternehmen, die erfolgreich sein wollen, müssen sich mit dem Thema und der intelligenten Fabrik auseinandersetzen. Bei Industrie 4.0 werden sämtliche am Produktionsprozess beteiligten Komponenten sowie der Mensch miteinander vernetzt. Kommunikation und damit Information sind wichtige Produktionsfaktoren.

Industrie 4.0 ist ohne Software nicht möglich. Zu den Technologien, die Industrie 4.0 ermöglichen, zählen Cyber-Physische-Systeme, aber auch die Nutzung mobiler Endgeräte in der Produktion. So entsteht eine agile und kollaborative Produktion in Netzwerkstrukturen, die den Anforderungen besser gerecht wird als frühere Produktionskonzepte.

Industrie 4.0 ermöglicht viele neue Geschäftsmodelle. Im Maschinenbau wird die einzelne Maschine zur Handelsware und damit austauschbar. Erst die Software in Verbindung mit Sensorik und Steuerungen macht sie einzigartig. Daher wird es zukünftig nicht mehr um das Ersatzteilgeschäft gehen, sondern um Verfügbarkeit und Leistungsversprechen. In der Logistik wird der Bereich Dienstleistung in den Fokus rücken, z. B. die Nutzung von Drohnen als Zubringer. Für die Aufgaben der vorausschauenden Instandhaltung (Predictive Maintenance) wird der Nutzen von Industrie 4.0 besonders deutlich: In der Produktion kann durch Sensoren und eingebettete Systeme der Verschleiß kritischer Bauteile einer Maschine erfasst und proaktiv an eine Software-Plattform übertragen werden. Diese analysiert die Echtzeitdaten und optimiert den Wartungsplan für das Team an Servicetechnikern. So wird Instandhaltung wirklich planbar und

das Servicegeschäft wird sich dramatisch verändern. Viele mittelständische Maschinenbauer haben aber weder genügend IT- noch Business-Analytics-Kompetenz. Diese gilt es bereitzustellen. Denn was nützt es, viele Daten zu sammeln, ohne diese deuten und nutzbar machen zu können? Damit Maschinenbauer in Zeiten der Digitalisierung wettbewerbsfähig bleiben, müssen gefilterte Maschinendaten – keine Prozessdaten – dezentral erfasst, zentral gesammelt und ausgewertet werden. Diese Auswertungen sind sowohl für die Maschinenbauer selbst als auch für Kunden der Maschinenbauunternehmen wertvoll. Hier können Anbieter von Manufacturing-Execution-Systemen helfen. Schließlich sind MDE und BDE wichtiger Bestandteil von MES-Lösungen. Die Betriebs- und Maschinendaten, die mithilfe eines MES erfasst werden, können die Grundlage für wichtige Business-Analysen bilden. Dies ermöglicht neue Geschäftsmodelle. Diese Dienstleistung ist als Mietmodell (zeit- und/oder datenvolumenabhängig, dreimonatlich kündbar) oder auch als monatlich oder wöchentlich buchbare Business-Analyse denkbar.

Dies hat den entscheidenden Vorteil, dass es investiv keine große Einstieghürde für die potenziellen Kunden gibt. Der Weg in Richtung Big Data und Industrie 4.0 wird so auch kleineren Unternehmen ermöglicht.

Fazit: Durch die Gewinnung und Auswertung der Daten ergeben sich zahlreiche Vorteile – für Maschinenbauer und deren Kunden! So können Maschinenbauer ihre Maschinen und Anlagen ständig via Dashboard überwachen und eine hohe Verfügbarkeit ist gewährleistet. Im Bereich Predictive Maintenance kann der optimale Wartungszeitpunkt vorhergesagt und eingeplant werden. Den Kunden der Maschinenbauer kann eine hohe Ausfallsicherheit und damit eine absolut verlässliche Planung garantiert werden. Auf diese Art und Weise können Maschinenbauer und deren Kunden gemeinsam eine höhere Maschinenleistung und -verfügbarkeit erreichen und Service-Konzepte können optimiert werden.



Burkhard Röhrig ist Geschäftsführer von GFOS.

Industrie 4.0 ist der zentrale Begriff für den Digital Tsunami, der auf Industrie und Handel zukommt. Die Kolumn setzt sich mit den aktuellen Entwicklungen, Trends und Strategien auseinander.

www.gfos.de

Digitale Transformation

Klein starten – groß rauskommen

Die Unternehmen stehen im Zuge der Digitalisierung vor der Herausforderung: Wo sollen sie beginnen? Die Mehrheit geht davon aus, erst einmal eine ganze Reihe an neuen Technologien implementieren zu müssen. Das allerdings ist ein Irrtum.

Von *Herbert Loerch, Hyland*

Meist ist es möglich, das bestehende System zu verbessern und zeitgleich mit der Digitalisierung zu beginnen. Ein Beispiel ist das Zusammenspiel mit SAP und die damit verbundene Effizienzsteigerung, die Vorbereitung auf eine umfassende Digitalisierung und die Integration mit einer Enterprise Information Platform.

Laut einer jüngst von IDC im Auftrag von SAP durchgeführten Studie setzen zwei Drittel der kleinen und mittelständischen britischen Unternehmen auf Technologien zur Verbesserung der Geschäftsprozesse oder zur Umsetzung der digitalen Transformation. Allerdings geben die meisten befragten Unternehmen auch an, das Potenzial neuer Technologien zur Verwirklichung der digitalen Transformation nicht voll auszuschöpfen. Dabei wird der Einsatz neuer Technologien mit unterschiedlichsten Zielen begründet, wie beispielsweise eine höhere Agilität oder die bessere Einbindung mobiler Mitarbeiter.

In vielen Unternehmen und Institutionen gilt das Rechnungswesen als natürlicher Startpunkt für den Einstieg in die digitale Transformation. Dies trifft insbesondere auf die Kreditorenprozesse in einem typischen SAP-System zu. Die Workflows der Mitarbeiter im Rechnungswesen sind immer noch sehr papierlastig. In den meisten Fällen laufen die Prozesse vorwiegend manuell ab, sind zeitaufwändig und verursachen entsprechende Verzögerungen. Dabei müssen die Mitarbeiter große Mengen an Papier bearbeiten und ablegen. Diese Prozesse sind inkonsistent, langsam und von zahlreichen Genehmigungsschritten abhängig. Nachfragen bei den Lieferanten kosten wertvolle Ressourcen, die zulasten der Rechnungsstellung gehen. Viele Finanzchefs erkennen hohe Betriebskos-

ten im Rechnungswesen und die Auswirkungen auf das Cash Management. Oft lassen sich die Genehmigungen nicht systematisch nachverfolgen. Der Frust der Mitarbeiter über die umständlichen und als altmodisch empfundenen Verarbeitungsverfahren ist groß. Kurz gesagt: Diese Prozesse sind nicht tief genug in das SAP-System integriert.

Die ideale Lösung zur Vermeidung derartiger Ineffizienzen ist die Implementierung einer durchgängigen Lösung, die die SAP-Lösung mit einer Enterprise Information Platform verbindet. Eine solche Lösung sollte alle Datenquellen verarbeiten können: Bilder, Rechnungen und Daten. Zudem sollten Workflows für Ausnahmen, Genehmigungen und Rechnungsaufbereitung implementiert sein. Und die Lösung sollte tief in das SAP-System integriert sein. Sie erleichtert damit die Kommunikation und den Datenaustausch zwischen den beiden Systemen mit dem Ergebnis, dass im Bedarfsfall stets genaue und aktuelle Informationen zur Hand sind.

In dieser durchgehenden Lösung sind ehemals manuelle Prozesse vollständig automatisiert. Alle Informationen sind elektronisch verfügbar und über die SAP-Oberfläche zugänglich. Das macht es einfacher, Daten zu extrahieren und mit dem SAP-System abzugleichen. Dank Workflows, Reporting und Dashboards verbringen die Verantwortlichen im Rechnungswesen weniger Zeit mit der Bearbeitung von Ausnahmen. Die Genehmigungszeiten verkürzen sich drastisch. Die Verarbeitung von Ausnahmefällen wird wesentlich einfacher und Rechnungen können automatisch erstellt werden.

Die Enterprise Information Platform bindet zudem weiteren Input aus dem Rechnungswesen ein. Die Software kann beispielsweise eine Bestellung automa-



Herbert Loerch,
General Manager EMEA bei Hyland.

tisch im ERP-System validieren, doppelte Rechnungen erkennen sowie Mengenfehler und Abweichungen bei den Preisen je Einheit ermitteln. Da die Schlüsselwörter für Lieferanten, Lieferantennummern und Produktbeschreibungen automatisch miteinander abgeglichen werden, fallen weitere mögliche Fehler weg. Auch andere manuelle Prozesse können mit dieser Lösung für das Rechnungswesen automatisiert werden. Dazu gehören beispielsweise das monatliche Anlegen neuer Lieferanten oder Änderungen der Bankverbindungen.

Die Optimierung eines SAP-Systems umfasst zudem die Automatisierung der Genehmigungsprozesse. Bislang wurde zu viel Zeit auf Papier, Unterschriftenlisten und Stempel verwendet. Hier empfehlen sich digitale Features, wie beispielsweise Reporting Dashboards nur für das Rechnungswesen. An diesen Dashboards sehen die Verantwortlichen, wie viele Vorgänge noch auf Genehmigung warten. Dashboards eröffnen externe Zugänge für Kunden. Auch andere Beteiligte könnten das Portal für Interaktionen nutzen. Rechnungen können darüber eingereicht werden, der Bearbeitungsstand lässt sich genau nachverfolgen und Dokumente sowie Formulare werden einfach hochgeladen.

Sämtliche Funktionen und Features tragen zur Beschleunigung der Prozesse in Unternehmen oder Institutionen bei und unterstützen die digitale Transformation. Die Fehlerquote sinkt, Rechnungen gehen nicht verloren und Eingabefehler werden vermieden. Kurz gesagt: Das Rechnungswesen spart Geld. Die Digitalisierung kann also durchaus „klein“ beginnen – und vom Start weg große Ergebnisse erzielen.

www.hyland.com



Wie Automatisierung die Transformation in der SAP-Welt unterstützt

Digitaler Beschleunigungsfaktor

Laut einer Umfrage der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe DSAG ist die Digitalisierung im Unternehmen angekommen. 82 Prozent der befragten Unternehmen messen ihr eine hohe beziehungsweise sehr hohe Bedeutung zu. Intelligente und systemübergreifende Automatisierung ist ein Schlüsselkriterium, um die digitale Transformation umzusetzen und erfolgreich zu gestalten.

Von Ralf Paschen, *Automatic*

Der mit der digitalen Transformation verbundene Wandel wird nach Meinung der SAP-Anwendervertreter die Art und Weise, wie Unternehmen funktionieren und arbeiten, stark verändern: Geschäftsprozesse würden auf den Kopf gestellt, Kunden und Partner noch mehr direkt in die Abläufe einbezogen und Daten selbst die Grundlage von Geschäftsmodellen. Selbst die Strukturen von Branchen stünden vor einem Umbruch, denn in Zukunft würden Unternehmen vermehrt in Netzwerken zusammenarbeiten. Die größte Herausforderung für SAP-Anwender sind dabei wohl die über Jahre hinweg gewachsenen, heterogenen und immer komplexer gewordenen Systemlandschaften, die jetzt agil und flexibel reagieren müssen. Die Kernapplikationen sind in der Regel aber nicht so anpassungsfähig wie mobile und kundenorientierte Anwendungen, was die Umsetzung neuer Prozesse und neuer Geschäftsmodelle verlangsamt. Darüber hinaus sind sehr viele Arbeiten im SAP-Umfeld zeit- und ressourcenintensiv, was zusätzlich bremst.

Durch Automatisierung können in diesem Zusammenhang mehrere Ziele erreicht werden. Erstens: eine Schnellere

Abwicklung von Prozessen und dadurch ein generell höheres Tempo bzw. höhere Effizienz. Zweitens: die Reduzierung der durch die Digitalisierung permanent steigenden Komplexität. Drittens: die Reduzierung des Personalaufwands für Routinearbeiten und mehr Freiraum für die Entwicklung und Umsetzung von Innovationen.

Engere Taktung, höhere Auslastung

Dass automatisierte Prozesse schneller ablaufen, hat mehrere Gründe: Zum einen werden durch übergreifende Automatisierung Leerlaufzeiten vermieden, das heißt, der Folgeprozess wird automatisch und ohne Verzögerung angestoßen, wenn der vorherige abgeschlossen ist. Das kann innerhalb eines Arbeitstages oder einer Nacht Stunden einsparen. Dementsprechend können mehr Datensätze verarbeitet werden. Zum anderen kann die Automatisierung für eine bessere Lastverteilung sorgen, sodass die entsprechenden Prozesse mit dem höchstmöglichen Durchsatz abgearbeitet werden. Das beschleunigt die Sache zusätzlich. Darüber hinaus entfallen natürlich selbstredend

die meisten manuellen Arbeiten, und da sie erstens viel Zeit kosten und zweitens die entsprechenden Mitarbeiter nicht immer sofort verfügbar sind, wenn eine Aufgabe ansteht, spart auch dieser Aspekt viel Zeit ein. Bei der digitalen Transformation geht es aber häufig auch darum, schneller zu entwickeln.

Die Erstellung der entsprechenden Umgebungen ist aber besonders im SAP-Umfeld mit vielen manuellen Arbeiten verbunden wie zum Beispiel der Anpassung des logischen Systemnamens (die SAP-BDLS-Umsetzung) im Zielsystem und den User-Berechtigungen, Varianten, Verknüpfungen und Schnittstellen. Die automatische Erstellung von Systemkopien ermöglicht, diese Parameter aus dem ursprünglichen System zu sichern und nach dem Kopiervorgang wieder einzuspielen. Darüber hinaus muss der Anwender nur einmal festlegen, wie er eine Systemkopie anlegen will. Die Vorlage kann anschließend immer wieder genutzt werden. Jeder Schritt wird automatisch dokumentiert und ein Mitarbeiter benachrichtigt, sobald ein Problem auftritt. Auf diese Weise wird der Bearbeitungsaufwand von zehn auf zwei Personentage reduziert.

Testumgebungen und -daten auf Knopfdruck

Manche Unternehmen arbeiten mit so komplexen SAP-Landschaften, dass es vier Wochen dauert, um ein Testsystem auf den neuesten Stand zu bringen, was mit Kosten von mehr als 100.000 Euro verbunden ist. Das begrenzt die Anzahl der Updates pro Jahr und führt dazu, dass die Tests nicht unbedingt aussagefähig sind. Um sowohl die Kosten zu reduzieren als auch schneller zu werden, kann die Bereitstellung der Testumgebungen übergreifend automatisiert werden. Dann kann ein Mitarbeiter über ein Self-Service-Portal eine Testumgebung anfordern, die mithilfe automatisierter Systemkopien erstellt wird. Die Daten werden je nach Anforderung maskiert oder nur zum Teil in das Testsystem übernommen (Slicing), der Klon wird Regressions- und Smoke-Tests unterzogen und die Daten können darüber hinaus später wieder in einen beliebigen Zustand zurückgesetzt werden. Der Vorgang dauert vollautomatisiert und orchestriert nicht mehr einige Wochen, sondern nur noch einige Stunden. Darüber hinaus werden alle gesetzlichen Regelungen und Vorschriften eingehalten und der Vorgang automatisch dokumentiert.

Verkürzung der Releasezyklen

Um die Kernsysteme schneller an neue Anforderungen anzupassen, können der gesamte Deployment-Prozess und das Release-Management automatisiert werden. Dabei muss die Automatisierungslösung auch mit heterogenen Umgebungen zureckkommen und gleichermaßen gut auf die Anforderungen der Entwicklung und



Ralf Paschen
ist Senior Director Worldwide
Product & Solutions Marketing bei
Automic.

des Betriebs zugeschnitten sein, um die höchstmögliche Effizienz zu gewährleisten. Wenn die Automatisierung einmal etabliert ist, können Unternehmen anfangen, die Anzahl der Releases stetig zu erhöhen. Die Österreichische Nationalbank (OeNB) beispielsweise, die Zentralbank der Republik Österreich, liefert dank Application-Release-Automation-Applikationen jetzt um 30 bis 40 Prozent schneller aus als zuvor. Die Automatisierung bildet den gesamten Release-Prozess inklusive aller Umgebungen von der Entwicklung über Test und Wartung bis zur Produktion ab und wird von allen IT-Abteilungen der OeNB genutzt. Wiederverwendbare Workflows ersetzen die manuellen Arbeiten, die

erforderlich sind, um eine Anwendung zu installieren, zu aktualisieren, zu patchen oder außer Betrieb zu nehmen. Darüber hinaus werden alle Prozesse automatisch dokumentiert und diese Informationen zentral gespeichert.

Jedes Unternehmen hat Unmengen von Daten, die Herausforderung ist ihre Zusammenführung, Bereitstellung und Analyse, um daraus neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und den aktuellen Geschäftsverlauf zu bewerten.

Neue Geschäftsmodelle auf der Basis von Daten

Bevor das passieren kann, müssen die Daten aber häufig erst einmal aufbereitet werden. Auch dabei kann Automatisierung enorm viel Zeit sparen und die Fehlerquote senken, sodass alle Entscheider stets richtig informiert sind. Wie man sieht, trägt Automatisierung und vor allem intelligente und systemübergreifende Automatisierung erheblich dazu bei, die digitale Transformation umzusetzen und erfolgreich zu gestalten. Da im Rahmen der Digitalisierung immer mehr Systeme und Daten vernetzt werden, sollte die entsprechende Automatisierungsplattform möglichst offen sein und ermöglichen, SAP-Systeme mit Nicht-SAP-Systemen zu vernetzen, um Silogrenzen zu überwinden. Denn nur das sorgt für unternehmensweit reibungslose Abläufe und Transparenz.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

Automic



Schon bemerkt? IT ist Innovations-Technologie!
IT frisch gedacht für Entscheider.

www.monitor.at



IT-Security

Secure Hana

© Shutterstock.com

Mit der Datenbank Hana hat SAP eine neue Dimension geschaffen hinsichtlich der Sicherheit von SAP-Systemen.

Von Thomas Tiede, IBS Schreiber

Bisher waren die Datenhaltungs- und die Anwendungsebene klar voneinander getrennt. In der Datenbank selbst waren lediglich die Datenbankadministratoren als Benutzer angelegt. Die Entwickler und Endanwender befanden sich im Abap-Stack, in dem auch die gesamte Berechtigungsvergabe erfolgte. Auch wenn im ERP-Nachfolger S/4 Hana ein Großteil der Anwendungen noch über den Abap-Stack abgebildet ist, so finden doch viele Entwicklungen bereits in der Hana-Datenbank statt. Das BW/4 Hana, offiziell nicht als Nachfolger von SAP BW deklariert, sondern als neues Produkt, ist bereits vollständig in der Hana-Datenbank abgebildet. Daher sind als Benutzer in der Hana-Datenbank nun nicht nur Datenbankadministratoren tätig, sondern auch Entwickler und zukünftig vermehrt auch Endanwender. Die Sicherheitsebenen beim Betrieb einer Hana-DB sind vielfältig, da sie DB- und Applikationssicherheit einschließen. Dies beginnt mit der Sicherheit der Server, auf denen Hana installiert ist. Sie kann ausschließlich auf bestimmten Unix-Derivaten installiert werden. Im Dateisystem wird der SSFS (Secure Store in the File System) abgelegt, in dem u. a. die root keys für die Verschlüsselungen gespeichert werden. Ebenso werden im Dateisystem die persistenten Daten gespeichert. Zu Wiederherstellungszwecken speichert Hana in regelmäßigen Abständen (Savepoints) Abbilder der DB auf der Festplatte des Hana-Servers (persistenter Speicher). Standardmäßig werden die persistenten Daten unverschlüsselt auf die Festplatte geschrieben. Die Verschlüsselung muss explizit aktiviert werden. Auch die Kommunikation erfolgt in der Standardinstallation unverschlüsselt. Zur Verschlüsselung der internen und externen Kommunikation kann das Transport-Layer-Security-(TLS)/Secure-Sockets-Layer-(SSL)-Protokoll genutzt werden. Auch unverschlüsselte Verbindungen werden standardmäßig akzeptiert.

Für die Systemsicherheit ist die Konfiguration der sicherheitsrelevanten Systemparameter substanzial. Auch diese werden in Textdateien im Unix gespeichert. Vergleichbar mit den Systemparametern des

Abap-Stack steuern diese Komponenten wie die Authentifizierung, die Verschlüsselung und die Protokollierung. Hinsichtlich der eingerichteten Benutzer in der Hana-DB liegt die wesentliche Unterscheidung darin, ob sie lediglich Anwendungen ausführen sollen (Endanwender) oder einen Zugriff auf die Datenbank selbst benötigen (Admins, Entwickler, Prüfer). Endanwender werden als Restricted User definiert. Dadurch ist gesichert, dass eine direkte Anmeldung an die Datenbank via ODBC/JDBC (z. B. mittels Eclipse) nicht möglich ist. Außerdem müssen ihnen explizit Berechtigungen für ihre Anwendungen zugeordnet werden, während normalen Benutzerkonten standardmäßig bereits beim Anlegen eine Rolle mit den grundlegenden Berechtigungen zugeordnet wird (Katalogrolle Public). Auch die Protokollierung ist unternehmensspezifisch zu konfigurieren. Werden im Abap-Stack eine Vielzahl aufbewahrungspflichtiger Protokolle automatisch erzeugt, so ist dies in der Hana-DB individuell einzurichten. So muss z. B. die Protokollierung der Benutzerpflege und der Rollenzuordnung explizit aktiviert werden. Dies betrifft auch Änderungen an den Systemparametern und den Einstellungen zur Verschlüsselung. Lediglich für Änderungen innerhalb des Repositories, also der Entwicklungsumgebung, werden automatisch Protokolle (Versionen) erzeugt. Ein wesentlicher Punkt ist natürlich auch das Berechtigungskonzept. Dessen Funktionalität ist sehr transparent in der Hana-Datenbank abgebildet, sodass die Berechtigungen der Endanwender klar und strukturiert von denen der Administratoren und Entwickler getrennt werden können.

Die Prüfung der Sicherheit einer Hana-DB ist aktuell für Prüfer noch eine kleine Herausforderung, da im Hana-Standard keine Tools zur Prüfung existieren – außer dem SQL-Editor. Hier heißt es „back to the roots“ durch Prüfungen direkt auf Tabellenebene. Glücklicherweise ist zummindest das Einrichten der für Prüfer erforderlichen Berechtigungen erheblich einfacher als noch im Abap-Stack.



Thomas Tiede ist Geschäftsführer von IBS Schreiber. Das Unternehmen bietet seit über 20 Jahren zum Thema SAP Security Seminare an, führt Prüfungen und Projekte durch und entwickelt die Security-Software CheckAud.

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

www.ibs-schreiber.de

FRÜHER
SCHRIEB EIN
AUFKLÄRER



BILDUNGS- ROMANE.

HEUTE MACHT
DAS E-3 MAGAZIN

BILDUNGS- ARBEIT MIT DER SAP-COMMUNITY.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de



Datenanalyse, Datenbereinigung, Datenschutz und Datenüberwachung

Überbringer transparenter Nachrichten

Transparenz ist für den Fachbereich notwendig: Er will informiert sein, wenn im Eingang des SAP-ECC-Systems beziehungsweise ausgangsseitig der Nachrichtentransfer nicht erfolgt ist. War ein Versand aus SAP erfolgreich, benötigt man eine sichere Information darüber, ob die Nachricht angekommen ist.

Von Andreas P. Killinger, Seeburger

Sollten beim Versand aus dem SAP Fehler auftreten, müssen diese durch den Fachbereich behoben werden können und dies idealerweise durch anwenderfreundliche Werkzeuge direkt in SAP.

Wurde meine EDI-Nachricht zugestellt?

Solchen Fragen muss sich der Fachbereich beinahe täglich stellen. Werden EDI-Nachrichten versendet, sieht der Fachbereich zwar, dass seine Nachricht aus SAP erfolgreich versendet wurde, aber hier verhält es sich wie bei anderen „Kommunikationsfallen“ auch: „Gesagt ist nicht gehört.“ Wie kann also nun der Fachbereich sehen, ob die Nachricht auch wirklich beim Partner zugestellt ist? Besonders bei zeitkritischen Nachrichten ist die Frage berechtigt, wenn aus vertraglichen Gründen nach Erzeugen einer Nachricht bis zum erfolgreichen Empfang beim Partner oder Lieferanten lediglich ein Zeitfenster von 30 Minuten zur Verfügung steht. Die Folgen bei einer Zeitüberschreitung sind häufig Strafgebühren (Konventionalstrafen) für jede zu spät kommende Nachricht, verbunden mit einer möglichen Verschlechterung der Lieferantenbewertung bis hin zum Ausschluss. In der Regel sind es technische Fehler, welche das Zustellen einer Nachricht verhindern. Diese beginnen bereits nach dem Erstellen in SAP. Auch wenn die Nachricht laut Status in SAP offenbar erfolgreich verschickt worden ist, kann es dennoch sein, dass Nachrichten noch in einer Queue geblockt werden. Nach scheinbar erfolgreichem Versand

aus SAP können Nachrichten aber auch durch weitere Faktoren ihr Ziel nicht erreichen: Ist beispielsweise ein EDI-Subsystem dazwischengeschaltet, besteht hier die Gefahr, dass Nachrichten im Eingangskanal des EDI-Subsystems bei einer Konvertierung bzw. im Ausgangskanal auf einen Fehler laufen. Damit wird der Verarbeitungsprozess gestoppt. In diesem Fall ist es natürlich eine weitere Erschwernis für den Fachbereich, das nachzuvollziehen. Ein letzter sehr wichtiger Aspekt ist nicht nur der finale Empfang der Nachricht beim Partner bzw. Kunden, sondern Gewissheit darüber, dass diese dort auch verarbeitet und gebucht worden ist und die Information damit an den Sender übermittelt wird. Genau für diese Fälle steht dem Fachbereich im Standard kein geeignetes Tool als Self-Service zur Verfügung. Nicht praktikabel erscheint der theoretische Weg, sich per Telefon oder E-Mail den Empfang bzw. die Buchung bestätigen zu lassen. Zwar gibt es technisches Fachpersonal, welches Unterstützung liefern kann bzw. im Laufe der Zeit die Fehlerursachen beseitigt, sodass die ausstehenden Nachrichten erfolgreich verarbeitet werden. Aber dies benötigt sehr viel Zeit, da die abteilungsübergreifende Kommunikation zwischen der IT-Basis und der Fachabteilung in der Regel aufwändig ist.

Fehlerhafte Nachrichten sind zwar von der SAP-Basis schnell erkannt worden, jedoch konnte eine Korrektur wenn, dann nur bei technischen Fehlern direkt in die Wege geleitet werden. Denn für alle betriebswirtschaftlichen Fragestellungen ist die Mitwirkung der Fachabteilung unbedingt erforderlich. Aufgrund der sehr

unterschiedlichen Herangehensweisen und Sprache von Basis und Fachabteilung kam es dadurch häufig zu Reibungsverlusten und Zeitverzögerungen. In der Tat gibt es für alles und überall einen Monitor. Sei es in einem SAP-System basierend auf sehr technischer Basis oder auf anderen Non-SAP-Middleware-Systemen. Diese Monitore sind häufig nur zugänglich für oft räumlich sehr weit entferntes IT-Personal und nicht sichtbar für denjenigen, der es sofort benötigt: den Fachbereich.

Mit der Seeburger Console werden diese Vorgänge für den Fachbereich transparenter, ganzheitlich und zentralisiert im SAP-System dargestellt, nämlich genau dort, wo sich der Anwender bereits befindet. Der Fachbereich ist somit in der Lage, jeden technischen Verarbeitungsschritt benutzerfreundlich direkt in SAP zu kontrollieren. Unnötiger Zeitaufwand und dadurch entstehende Mehrkosten können durch die Seeburger Console vermieden werden.

Risiken bei fehlerhaften EDI-Nachrichten

Es gibt indes nicht nur fehlerhafte Nachrichten, sondern es wird auch zwischen ausbleibenden und inhaltlich abweichen den EDI-Nachrichten unterschieden. Bei fehlerhaften Nachrichten sind die Risiken bekannt und werden schnell sichtbar, wenn es dadurch zu keiner erwarteten Buchung kam. Aber was ist mit Nachrichten, die einfach ausbleiben, oder aber erfolgreich gebuchten Belegen, welche nicht hätten gebucht werden sollen? Der Fachbereich ist es gewohnt, Fehlermel-



Andreas Peter Killinger ist seit 2014 Produktmanager im SAP-Umfeld bei Seeburger für alle Branchen.

dungen direkt in SAP vorzufinden und entsprechende Maßnahmen einzuleiten. Im Alltagsstress geht es aber oft unter, wenn Nachrichten einfach ausbleiben. Die Gründe dafür sind vielfältig: So kann es sein, dass diese erst gar nicht vom Partner verschickt worden sind oder im EDI-Subsystem auf einen Fehler liefen. Trotz Syntax-Checks auf SAP-Seite können inhaltliche Feldwert-Abweichungen dennoch vorkommen und zu einer Belegbuchung führen. Als Fallbeispiel wurde eine Bestellung in SAP erzeugt und durch den Partner bestätigt. Im nächsten Schritt erfolgt die Lieferung durch den Partner; jedoch weicht die Menge ab. Dies muss nicht unbedingt zu einem Fehler führen, aber es kann zu Abweichungen im Bestand kommen. In beiden Fällen erfolgt im Regelfall keine Benachrichtigung an den Fachbereich.

Hier kann durch den geeigneten Einsatz von Kontrollinstrumenten direkt in SAP („Target Monitoring“) eine automatisierte Information z. B. per E-Mail erfolgen, sodass der Fachbereich rechtzeitig informiert ist, wenn EDI-Nachrichten ausbleiben bzw. inhaltlich abweichende Feldwerte zum bereits gebuchten Beleg auftreten.

Revisionssichere Beleganpassung

Im Einklang zu gängigen Compliance-Anforderungen können fehlerhafte EDI-Nachrichten mit wenig Aufwand angepasst und gebucht bzw. versandt werden, egal in welchem Status sich die Nachricht befindet: Ganz gleich, ob die Nachricht technisch oder inhaltlich

falsch ist. Allerdings gibt es auch hier unterschiedliche Wege und Werkzeuge, eine Buchung erfolgreich durchzuführen. Eine EDI-Nachricht besteht aus Bezeichnungen wie Basis- oder Nachrichtentyp, technischen Segmentnamen und häufig aus nur fünfstelligen technischen Feldbezeichnungen. Von der Fachabteilung aus betrachtet ist es äußerst wünschenswert, wenn eine EDI-Nachricht eben keine solchen technischen Bezeichnungen aufweist. Besser für den Fall einer notwendigen Korrektur in SAP sind daher sprechende Bezeichnungen. Aktuell muss dann wie in diesem Fall der IT-Experte den Fachbereich unterstützen.

Mithilfe eines geeigneten Werkzeugs in SAP – wie dem IDoc-Belegbearbeitungsplatz als Teil der Seeburger Console in SAP – werden alle technischen Bezeichnungen einer Nachricht in ein benutzerfreundliches Format übersetzt. Dies erleichtert es somit dem Fachbereich, die notwendigen Änderungen bis zur finalen Buchung zu einem Beleg durchzuführen – und das, ohne den IT-Experten kontaktieren zu müssen. Nun kann es aber sein, dass der Fachbereich trotz der Übersetzung in ein benutzerfreundliches Format immer noch nicht genau weiß, welche der Werte falsch sind und was stattdessen eingefügt werden muss. Dabei unterstützt die Seeburger Console den Fachbereich in mit einer Bearbeitungsfunktionalität in SAP. Beim Starten des Buchungsprozesses bleibt nun die Nachricht im jeweiligen Step einer Transaktion stehen und weist auf den Fehler hin. Genau hier hat der Anwender dann die Möglichkeit, über ein Kontextmenü die richtigen Werte zu selektieren und die Nachricht final zu buchen. Jede dieser Änderungen wird revisionssicher dokumentiert und gespeichert. Somit kann jederzeit nachvollzogen werden, was geändert wurde – im Einklang mit Compliance-Anforderungen.

Umschlüsselungen vor einem IDoc in SAP

Nicht jede Nachricht kann oder soll so gebucht werden, wie ein Partner diese schickt, weil z. B. Feldwerte nicht dem entsprechen, wie das SAP-System es voraussetzt. Daher finden auf den EDI-Subsystemen durch Feldwertkonvertierungen zahlreiche Änderungen bereits vorab statt. Häufig kommt es aber vor, dass neue Werte vom Partner geschickt werden, welche bei einer Konvertierung auf Fehler laufen und somit nicht weiter an das SAP-System geleitet werden. In

diesem Fall bedarf es einer Anpassung auf dem EDI-Subsystem durch IT-Experten, deren sehr kurzfristige Verfügbarkeit oft nicht gewährleistet ist. Sollten diese EDI-Subsysteme noch dazu im Rahmen von Managed Services oder cloudbasiert betrieben werden, verzögert sich das Ganze noch mehr.

Eine professionelle Lösung für diese Problematik ist ein Umschlüsseln von EDI-Nachrichten direkt aus SAP durch den Fachbereich. Der Fachbereich selbst kann gegebenenfalls fehlende (Feld-)Werte in SAP eintragen und diese an das Subsystem übertragen, ohne einen IT-Experten zu konsolidieren. Somit können im Self-Service des Fachbereichs unnötige Wartezeiten und somit Zusatzkosten vermieden werden.

EDI-Nachrichten überwachen

Die wichtigsten Mehrwerte der Seeburger Console bestehen darin, alle ein- und ausgehenden EDI-Nachrichten (IDoc) aus SAP für den Anwender auf einfachste Weise zu überwachen und in ein benutzerfreundliches Format aufzubereiten – und das mit Absprung in die Detailsicht. Der Anwender hat somit die Möglichkeit, genau zu sehen, wie die Daten verarbeitet wurden und welche Daten auf Fehler liefen, und vor allem zu verfolgen, in welchem Bearbeitungsschritt sich diese gerade befinden. Doch nicht nur der aktuelle Verarbeitungsstatus in SAP wird dem Anwender visualisiert. Die Nachricht wird fortgeschrieben z. B. mit dem entsprechenden Systemstatus/Dokumentstatus, einer Kurzbeschreibung sowie einem Statustext und dem Status des angebundenen EDI-Subsystems im Sinne einer Ampeldarstellung. Optional kann entschieden werden, die fehlerhafte EDI-Nachricht mithilfe unterschiedlicher Werkzeuge zu erweitern bzw. zu korrigieren. Protokolle können durch den Import von Dokumenten (wie PDF) aus dem Subsystem erweitert werden, sodass diese dann in SAP im Detail aufbereitet zur Ansicht zur Verfügung stehen. Umfassende Kontrollmechanismen informieren den Fachbereich über sämtliche Abweichungen oder Fehler.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Indirekte Nutzung im SAP-Ecosystem

Unter dem Motto „Where Science meets Business“ trafen sich im November 2016 internationale Forscher und Praktiker im Partner-Port Walldorf. Ein zentrales Thema war der Verkauf von Partnerlösungen im SAP-Ecosystem.

Von Ralf Meyer, Synomic

SAP ist eine Erfolgsgeschichte und mit Rang drei der einzige global operierende deutsche unter den zehn weltgrößten Softwareherstellern. Die Bedeutung von SAP in der Softwareindustrie wird im Vergleich zu US-Playern gern etwas kleiner dargestellt. Mehr als 15.000 offizielle Partnerfirmen werden von SAP aufgelistet, das SAP Community Network (SCN) zählt mehr als zwei Millionen Mitglieder. Autor und Analyst Vinnie Mirchandani schätzt die jährlichen SAP-Weltgesamtausgaben, also Beratung, Hardware, interner Aufwand, Software, Training etc., auf über 309 Milliarden US-Dollar. Für SAP waren und sind die Partner mitentscheidend für den eigenen Erfolg. Sie unterstützen den Verkauf und die Implementierung von SAP-Software und steigern damit die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit des SAP-Lösungsangebots erheblich. Sie stellen lokale Berater zur Verfügung und entwickeln spezielle Software-Komponenten, ohne die die SAP-Lösungen für Kunden nicht einsetzbar oder weniger attraktiv wären. Viele Partner bieten außer Beratungs- und Serviceleistungen auch eigene, ergänzende Softwarelösungen für SAP-Kunden an. Auch eine wachsende Zahl unabhängiger Softwarehersteller (ISVs) integrieren ihr Angebot für gemeinsame Kunden mit SAP-Lösungen.

Was hat sich im SAP-Ecosystem geändert?

Während SAP in der Vergangenheit ein Synonym für „Enterprise Resource Planning (ERP)“ war, wurde das Portfolio in den letzten Jahren sehr stark erweitert und zum universellen Lösungsangebot für faktisch alle Unternehmensbereiche, Branchen und Unternehmensgrößen ausgebaut. Der SAP-Lösungsumfang zeigt sich eindrucksvoll in der 225 Seiten umfassenden SAP-Preis- und -Konditionenliste (PKL) mit über 1000 Posi-



Ralf Meyer ist SAP-Ecosystem- und Start-up-Berater bei Synomic und Mitgründer des SAP-Partnervereins IA4SP.

tionen im zugehörigen Excel. Neben organischem Wachstum und Eigenentwicklungen wie Hana setzt SAP massiv auf Akquisitionen (M&A) von Softwarefirmen. So wurden inzwischen über 50 Firmen – alleine in den letzten fünf Jahren für über 20 Milliarden US-Dollar – gekauft und integriert. Zukäufe wie Ariba, Business Objects, Concur, Field-Glass, Hybris und Sybase erweiterten das SAP-Lösungsangebot erheblich. Dies führt nun aber auch zu Überschneidungen und Wettbewerb mit existierenden Partnerlösungen, die bis zur Übernahme das Angebot für SAP-Kunden vervollständigten und attraktiver machten.

In den letzten Jahren wandte sich SAP vermehrt an Kunden, die SAP-Lösungen in Verbindung mit Partnerlösungen im Einsatz haben. Nach Lizenz-Audits („Vermessung der Softwarenutzung“) forderte SAP regelmäßig nicht unerhebliche Nachzahlungen von Lizenzgebühren mit der Begründung,

dass die SAP-Software durch den Kunden aufgrund der Partnerapplikation „indirekt“ genutzt wurde.

Zahlreiche Partner empfinden die geänderte Vorgehensweise als akute Gefahr für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg oder gar das zukünftige Überleben im SAP-Ecosystem.

Im Ecosystem gibt es beim Zusammenspiel von Partner- mit SAP-Lösungen einige Besonderheiten, die wie beim sprichwörtlichen Eisberg „im Verborgenen unter der Wasseroberfläche lauern“. Damit es Kunden und Softwarepartnern nicht wie der berüchtigte Titanic ereilt, ist es notwendig, mögliche Risiken zu erkennen und zu managen.

Verkauf von Partnerlösungen

Verkauft SAP Softwarelizenzen an Kunden, zahlen sie hierfür Lizenzgebühren auf Basis der Verträge und aktuellen Preis- und Konditionenliste. Analog zahlen Kunden auch an Partner eine Lizenzgebühr für deren Softwarekomponenten. So weit, so einfach.

Eine Besonderheit liegt darin, wenn SAP beim Einsatz von Partnerlösungen einen weitergehenden Lizenzanspruch für Zugriff auf Schnittstellen und auf die von der SAP-Software verwalteten Daten des Kunden geltend macht. Dies wird von SAP als „indirekte SAP-Nutzung“ bezeichnet, wofür dann die „3rd-Party-Lizenzgebühren“ anfallen. Die fordert SAP nicht vom Partner, sondern direkt vom Kunden. Partner sind hierbei weder involviert noch haben sie Einblick oder Einfluss auf die von SAP geforderten Lizenzgebühren.

SAP leitet diese zusätzlichen Lizenzgebühren für die „indirekte SAP-Nutzung“ aus den Regelungen der mit den Kunden geschlossenen Verträge ab.

Auf der Kundenseite können u. a. folgende Dokumente die Vertragsgrundlage

bilden: SAP Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), Endbenutzer-Lizenz-Vereinbarung (Enduser-License-Agreement ELA), SAP-Preis- und -Konditionsliste (PKL), Wartungsverträge und Servicevereinbarungen. Auf der Partnerseite sind dies u. a.: Zertifizierungen und Partnerverträge wie z.B. SAP PartnerEdge.

Des Weiteren besteht auch noch eine Vertragsbeziehung zwischen dem Partnerunternehmen und dem Kunden bzgl. seiner Softwarelösung.

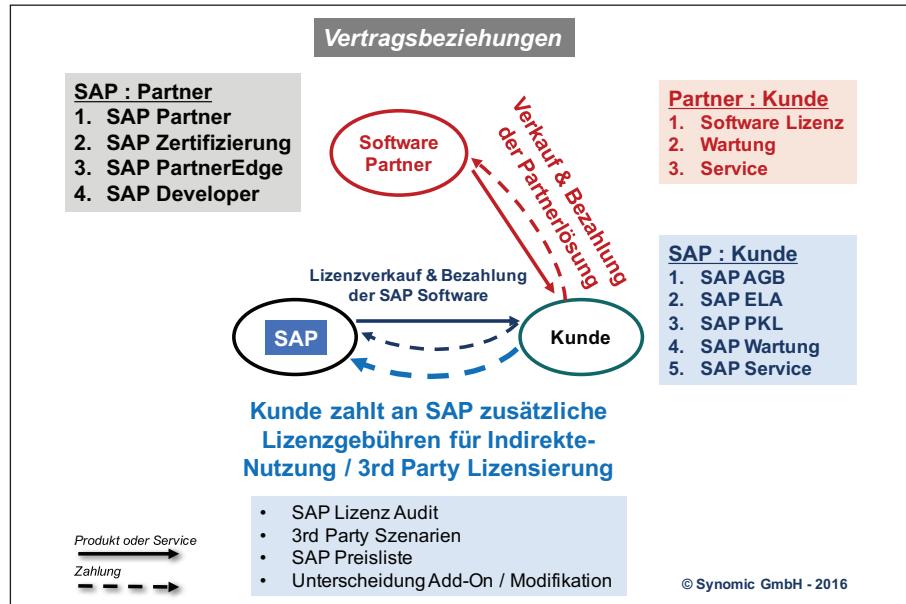
Was ist das Problem?

Die teilweise dramatischen Kostensteigerungen durch die „indirekte SAP-Nutzung“, nicht selten von 100 Prozent und mehr, sind für Kunden meist unvorhersehbar und überraschend. Der Einsatz von Partnerlösungen kann damit unwirtschaftlich werden, was Partner hart trifft, wenn Kunden ihre Kaufentscheidungen wegen der hohen zusätzlichen Lizenzkosten für SAP zurückstellen oder angeschaffte Lösungen aufkündigen.

Als wesentliche Treiber dieser Entwicklung sehen Kunden und Partner die Abschaffung der für den Einsatz von Partnerlösungen gedachten und preislich attraktiven SAP Platform User Licenses (PUL), bei gleichzeitiger Lizenzpflicht für die „SAP NetWeaver Foundation for Third Party Applications Software“, auch wenn NetWeaver nicht genutzt wird.

Für Softwarehersteller, die ihr Geschäft im Wesentlichen mit den vielen SAP-Kunden machen, ist diese Entwicklung sehr kritisch, da die eigene komplementäre Softwarelösung dadurch faktisch nicht mehr vertrieben werden kann.

Des Weiteren schränkt SAP durch ihr Vorgehen die Interoperabilität von unabhängig entwickelter Software massiv ein, sodass dieses Handeln dem gesetzlichen



Schematischer Ablauf der Lizenz-Transaktionen durch SAP und Partner beim gemeinsamen Kunden.

Leitbild in Paragraf 69e des Urheberrechtsgesetzes entgegenstehen könnte, welches das „Zusammenspiel“ von Komponenten unterschiedlicher Hersteller zur Verhinderung von Datensilos fördern soll. Ein interessanter Aspekt beim Vorgehen der SAP ist, dass eigene Softwarelösungen und die ausgewählter Partner, die über die SAP-Preisliste angeboten werden (OEM, Resell, EBS), nicht unter die „indirekte SAP-Nutzung“ fallen. Das hat zur Folge, dass SAP und wenige Partner einen großen Wettbewerbsvorteil gegenüber sonstigen Drittapplikationen bzw. Partnerlösungen haben.

Diese Entwicklungen verunsichern nicht nur Kunden und Partner, sondern bergen auch Risiken für den Erfolg des gesamten Ecosystems, weil Investitionen hinausgezögert oder SAP-Alternativen den Vorzug erhalten könnten. Das Risiko für das SAP-Ecosystem steigt auch deshalb, weil Partner i. d. R. nicht nur in eigene Softwarelösungen investieren, sondern u. a. auch in: Anschaffung von SAP-Entwicklungs-

und -Testlizenzen, Aufbau und Betrieb von SAP-Infrastruktur, Rekrutierung und Ausbildung von Mitarbeitern, Anpassung an SAP-Schnittstellen, wiederkehrende SAP-Zertifizierungen, jährliche Gebühren für unterschiedliche SAP-Partnerprogramme, gemeinsame Programme und Marketingmaßnahmen etc.

Was kann das SAP-Ecosystem tun?

Sicherlich kann man davon ausgehen, dass die meisten Beteiligten auch weiter am Erfolg des SAP-Ecosystems interessiert sind. Für alle Beteiligten erscheint es notwendig, das Problem „indirekte SAP-Nutzung“ – analog zum Eisberg-Beispiel – rechtzeitig zu erkennen und zu „umschiffen“.

Helfen können hierbei evtl. die Vertreter der SAP-Anwender (DSAG), der Partner-Community (IA4SP) und der SAP selbst (ggf. mit Unterstützung erfahrener Softwareanwälte), um wichtige Fragen zu klären wie beispielsweise: Wie kann die aktuelle Verunsicherung bei Kunden und Partnern schnellstmöglich aufgelöst werden? Wie kann die – ja auch vom Urheberrecht geforderte – notwendige Interoperabilität zwischen SAP und Partnerlösungen langfristig sichergestellt werden? Wie kann eine angemessene Kompensation für SAP aussehen und effektiv geregelt werden? Wie kann verhindert werden, dass Interoperabilität zur Umgehung von berechtigten Lizenzforderungen der SAP ausgenutzt wird? Wie können Partner-Investitionen in das SAP-Ecosystem (besser) geschützt werden? Wie kann das SAP-Ecosystem insgesamt gemeinsam weiterentwickelt werden?

 Partner & Kunden	
<ul style="list-style-type: none"> • SAP AGB's, • SAP End User License Agreement (ELA) • SAP Preis & Konditionsliste • SAP Add-On vs Modifikationen • NetWeaver Foundation for 3rd Party • Wartungs- und Service-Vereinbarungen • Indirekte SAP Nutzung • SAP Schnittstellen & Zertifizierungen • SAP Partner Verträge & Gebühren • Urheberrecht, Kartellrecht • etc. 	 SAP Ecosystem Indirekte SAP Nutzung

Quelle: Syncromic 2016

Indirekte SAP-Nutzung stellt ein erhebliches Risikopotenzial für Kunden und Partner dar.

www.syncromic.com/research
www.ewseco.squarespace.com



Enterprise Service Management

IT-Servicierung ahoi!

Sie möchten mit der IT-Abteilung nicht länger als Kostenstelle wahrgenommen werden, sondern Digitalisierung und Servicierung im Unternehmen vorantreiben? Dann machen Sie Schluss mit dem Image des „Maschinisten“: Ein profitables Enterprise Service Management (ESM) führt sie nach oben auf die Brücke.

Von Peter Weisbach, Realtech

Stellen Sie sich vor: Wir befinden uns auf einem Kreuzfahrtschiff; 2.500 Passagiere wollen erlebnisreiche Tage genießen. Unser Ziel ist die Karibik, die Maschinen kommen auf Touren, wir stechen in See. Das beeindruckende Äußere unseres Schiffes verbirgt dezent, was es antreibt: die kraftvollen Motoren im Maschinenraum, tief im Inneren des Schifffs. Genauso verhielt es sich lange mit der IT im Unternehmen. Sie hielt große Teile des Business am Laufen, wurde jedoch als wertschöpfernder Treiber kaum wahrgenommen. Mit der Globalisierung schwäpften dann Kosten- druck und steigende Geschäftsanforderungen ins Unternehmen. CIOs mit Weitblick erkannten schnell, dass die IT ihre Leistungen und Services ausweiten, optimieren und das Ganze intern besser „verkaufen“ musste. Das IT Service Management lief vom Stapel.

Aufs Zwischendeck: mit ITSM

Mit ITSM brach die IT aus dem Maschinenraum aus und enterte das Zwischendeck. Fortan bildete ITSM die Basis für eine gut funktionierende IT-Infrastruktur mit allen benötigten IT-Services und steht nun seit gut 15 Jahren zurecht im Fokus des CIO-Interesses. Die IT „befreite“ sich so vielerorts regelrecht aus ihrem Schattendasein. Sie fand zugleich einen Weg, sich besser zu organisieren. Die IT Infrastructure Library (ITIL) bildet dafür damals wie heute die Grundlage. Mit ITSM hat die IT einen großen Schritt nach vorn gemacht. Ihr Wert für das Unternehmen lässt sich nun bemessen. In der Folge rückten neue Konzepte wie die Configuration Management Database (CMDB) oder Service-Kataloge in den Fokus. Darüber hinaus wurden ITIL-Prozesse eingeführt. Unternehmen verfügten nun zum einen über eine zentrale Datenbasis – und damit über die Grundlage für einen hochwertigen IT-Kundenservice, eine kontrollierte IT-Infrastruktur sowie stabile Systeme und Anwendungen. Zum anderen lagen für die Anwender zentral abrufbare Informationen

zu allen aktuell verfügbaren IT-Services vor. Die ITSM-Projekte „der ersten Stunde“ waren ganz auf die Optimierung des IT-Betriebs ausgerichtet. Oder auf unser Kreuzfahrtschiff bezogen: Die See ist ruhig, Kurs- oder Tempowechsel lassen sich zügig und präzise vornehmen – und die Passagiere bekommen davon so gut wie nichts mit.

Aufs Oberdeck: mit BSM

Mit der Weiterentwicklung des ITSM zum Business Service Management (BSM) haben sich IT-Abteilungen dann an konkreten Geschäftsanforderungen orientiert und die Geschäftsziele ins Auge gefasst. Die Erfordernisse des Geschäftsbetriebs rückten in den Mittelpunkt. Das Oberdeck war erreicht. Für Unternehmen wurden dadurch geschäftsrelevante IT-Prozesse und dazugehörige Services sichtbar. Das (Etappen-)Ziel einer besseren Abstimmung zwischen IT und Business erschien klar am Horizont. BSM ließ erkennen, welche Geschäftsprozesse von welchen IT-Prozessen abhängen. Die Sicht der Mitarbeiter, die mit der Anwendung arbeiten, wurde verknüpft mit der des IT-Spezialisten, der primär die Leistungsparameter der IT-Komponenten im Blick hat. Übertragen auf unser Kreuzfahrtschiff gilt jedoch: Auf dem Oberdeck angekommen, reichen Maschinenparameter wie Füllstände eben nicht mehr aus. Dort geht es darum, die übergeordneten Geschäftsziele und den Bedarf der Passagiere, der Kunden, bestmöglich zu erfüllen. Diese wollen eben nicht nur in die Karibik, sondern erwarten auf der gesamten Fahrt exzellente, flexible Services. Ein Mitternachts-Snack gehört dazu ebenso wie der Bügelservice für die Abendgarderobe. BSM ist daher nur eine Zwischenstation auf dem Weg zum Enterprise Service Management (ESM). Mit ESM wird sich der Servicegedanke aus den IT-Abteilungen heraus auf die Fachbereiche und das gesamte Unternehmen ausweiten. Dann ist die IT auf der Brücke angekommen.



Peter Weisbach ist Geschäftsführer bei Realtech in Walldorf und leitet die Bereiche Business und Innovation.

Enterprise Service Management, ESM
Die Digitalisierung verändert Geschäftsmodelle, Unternehmen und Prozesse. Der CIO wird zum Treiber der Digitalisierung und Servicierung. Ein smartes ESM wird zum wichtigen Erfolgsfaktor.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

REALTECH
EMPOWER YOUR ENTERPRISE



Mehr Transparenz und Effizienz im Kundendienst mit SAP

Mobile Diagnose vor Ort

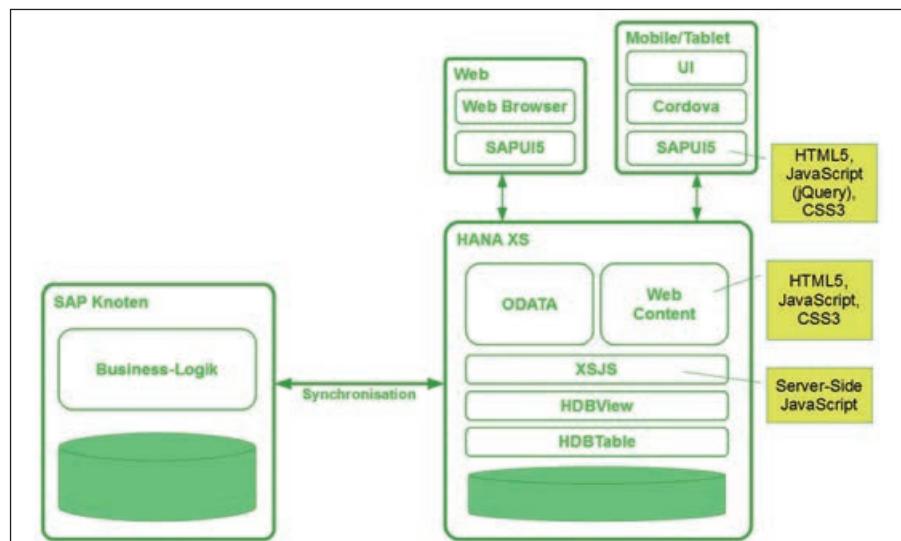
Die Anforderungen an den Kundenservice nehmen stetig zu, sei es durch die Vielzahl neuer Geräte, Gerätetypen oder die verbesserten Serviceleistungen. Um dem gerecht zu werden, benötigen Außendienstmitarbeiter einfache mobile Lösungen. Diese sollten die notwendigen Informationen bereitstellen und eine einfache Datenerfassung sowie deren Synchronisation mit einem ERP-System ermöglichen.

Von Karin Zimmering, Syncwork, und Andreas Lux, Exxcellent Solutions

Die Prozesse des Kundenservices lassen sich häufig als aufwändig und papierreich beschreiben. Gewöhnlich beginnen diese mit der Schadensmeldung beim Kundenservice. Darauf folgt die Zuteilung eines Außendienstmitarbeiters und die Übermittlung von Kundenauftrag, Kunden- sowie Geräteinformationen – häufig in Papierform und mit Medienbrüchen. Die Zuteilung von Außendienstmitarbeitern zum Kundenauftrag wird meist anhand fester Gebietsaufteilungen vorgenommen. Vor Ort fehlen dem Servicemitarbeiter häufig die spezifischen Informationen, welche für den jeweiligen Reparaturfall nötig sind. Zusätzliche Wartezeiten oder sogar die Mitnahme des Kundengeräts in die Werkstatt inklusive der Bereitstellung eines Ersatzgeräts können die Folge sein. Das notwendige Reparaturprotokoll wird meistens in Papierform erstellt und zu einem späteren Zeitpunkt an die Zentrale übermittelt, um es dort in das SAP-System einzupflegen. Diese und ähnliche Vorgehensweisen sind ineffizient, meist fehlerbehaftet und intransparent.

Mobile Lösungen verbessern Prozesse

Abhilfe kann eine mobile Anwendung schaffen, die Außendienstmitarbeiter des Kundenservices unterstützt. Mit solchen mobilen Anwendungen ändert sich der Ablauf eines Kundenauftrags deutlich: Ein Kunde meldet dem Kundendienst in der Zentrale den Schaden eines Gerätes. Der Innendienstmitarbeiter hat die Möglichkeit, über die mobile Anwendung die Standorte der Servicemitarbeiter abzufragen, einen Servicemitarbeiter, der sich in der Nähe des Kunden befindet, zu benachrichtigen und diesen zum Kunden zu entsenden. Der Außendienstmitarbeiter hat bereits auf seinem Weg die Möglichkeit, alle relevanten Informationen aus der Datenbank seines Unternehmens zu beziehen, wie z.B. Kundenauftrag, Adresse, Kontaktin-



Beispiel: Architektur einer mobilen Anwendung (XXIS), integriert in SAP Hana & SAP ERP.

fos, Notizen, Geräteinformationen, Historie, Handbücher und Bedienungsanleitung. Vor Ort kann mit der mobilen Anwendung anhand der ersten Diagnoseinformationen nach nützlichen Reparaturinformationen, -plänen, -empfehlungen, -anleitungen oder ähnlichen, dokumentierten Reparaturfällen in der Datenbank gesucht werden. Das Reparaturprotokoll kann der Servicemitarbeiter im Anschluss elektronisch einpflegen und unterschiedlichste Medien – wie z. B. ein Fotoprotokoll – anhängen. Dieses wird dann in das firmeneigene SAP-System übertragen, damit es für den Innendienstmitarbeiter und weitere Prozessbeteiligte sichtbar ist und weiter im SAP-System bearbeitet werden kann.

XXIS ist eine solche mobile Anwendung. Durch den Einsatz von modernen Web-Technologien (z. B. SAPUI5, HTML5) ist der Zugriff auf die Anwendung unabhängig vom mobilen Endgerät (Device) und die Bedienung ist benutzerfreundlich. Basierend auf den Erfahrungen von Apps sind die Handhabung und der Funktionsaufbau simpel und nachvollziehbar gestaltet. Die schnelle In-memory-Plattform Hana im Hintergrund, gepaart mit der neuesten

Frontend-Technologie, ermöglicht dem Nutzer einen einfachen und schnellen Kundenservice vor Ort. Die Art der Aufbereitung und Darstellung der Daten führt dazu, dass die Informationen schnell nachvollziehbar sind. Zusammenfassend schafft dieser mobile und integrierte Lösungsansatz mehr Effizienz, Transparenz und Benutzerfreundlichkeit in den Prozessen des Kundenservices und erhöht dabei die Kundenzufriedenheit.



Karin Zimmering von Syncwork ist eine langjährige Beraterin im SAP-Umfeld.



Andreas Lux von Exxcellent Solutions ist Projektmanager und berät Kunden bei der Entwicklung von individuellen Business-Lösungen.

AP Fiori UX und der HCP

Digitales App-Ökosystem im Unternehmen

Die SAP-Anwendungslandschaft verändert sich rapide. Neben den klassischen transaktionalen SAP-Systemen treten immer mehr die User Experience der Anwendungen und die Nutzung von Cloud-Plattformen in den Vordergrund. Durch mobile Technologien, Fiori UX, Web-Apps und Entwicklungen auf der Hana Cloud Platform wandelt sich die IT-Landschaft im S/4-Umfeld zu einem hybriden, digitalen App-Ökosystem.

Von Denny Schreber, cbs Corporate Business Solutions

Die Nutzung von Standardsoftware ist auf dem Weg, ein Teil des flexiblen digitalen Workplace der Zukunft zu werden. Auch die Art und Weise, wie wir kundenindividuelle Anpassungen im SAP-Umfeld vornehmen, ist davon betroffen. Die Mittel und Wege, mit denen wir in der IT unseren Fachbereichen Lösungen zur Verfügung stellen, verändert sich ebenfalls.

Die SAP hat in letzter Zeit viele wichtige Schritte in diese für sie neue Richtung unternommen. Dem vielfach geäußerten Wunsch, das Web als Basis eines Digital Workplace zu nutzen, wurde Rechnung getragen. Insbesondere mit Fiori UX liefern die Walldorfer einen zeitgemäßen, personalisierten Zugang zu S/4 Hana und weiteren Anwendungen. Mit Fiori 2.0 und dem erneuerten Fiori LaunchPad steht beispielsweise ein deutlich aufgewerteter, zentraler Einstiegspunkt in die tägliche Arbeitswelt des Benutzers zur Verfügung. Durch nutzerindividuelle Benachrichtigungen (Notifications) und zukünftig durch den SAP Co-Pilot werden die Anwender geräteübergreifend in ihrem Tagesgeschäft unterstützt. Davon profitieren insbesondere Benutzer, die mit einer immer größer werdenden Informationsflut und wachsenden Entscheidungsfreiheiten umgehen müssen.

Um die Funktionalitäten von S/4 Hana und Fiori 2.0 bestmöglich im Unternehmen einsetzen zu können, sind neue Herangehensweisen für die Konzeption, das Design und die Umsetzung von Kundenlösungen erforderlich. Es geht dabei nicht nur um die reine Benutzerschnittstelle, sondern um den gesamten Prozessablauf: Das Zusammenspiel von Erfassen, Bewerten und Verarbeiten vom Informationen zu betrachten, um daraus die besten Handlungsoptionen abzuleiten, ist essenziell. So lassen sich beispielsweise komplexe Transaktionen, bei denen meist mehrere Personen an einem Beleg arbeiten, durch kleinere Prozessschritte mit eigener Fiori-App vereinfachen.



Denny Schreber ist als Senior Solution Architect bei cbs verantwortlich für die Themen Enterprise Mobility und Fiori UX.

Die dafür notwendige technische Basis liefert SAP mit S/4 Hana.

Augmented Reality

Die Grundidee, monolithische Funktionalität in wiederverwendbare Komponenten zu zerlegen, ist dabei nichts Neues. Das ist eines der Hauptanliegen in der Softwareentwicklung seit vielen Jahrzehnten. Aktuelle Trends wie Serverless Architectures (Backend-Funktionalität wird zumindest in großen Teilen über Drittanbieter-APIs realisiert), Micro Services (vertikale kleine Funktionen bilden in Kombination einen Prozessschritt ab) sowie Augmented Reality (Nutzung vielfältiger Geräteformen und Zugänge in der Arbeitswelt) zeigen, wohin sich die Unternehmens-IT entwickelt. Die digitale Zukunft in den Unternehmen wird geprägt sein vom Zusammenspiel verschiedener Technologie-Paradigmen und Lösun-

gen. Die fortgeschrittene Digitalisierung im Automobilbau, in die Lösungen wie die Sprachsteuerung oder die Interaktion von mobilen Geräten mit dem Fahrzeug längst etabliert sind, ist ein Beispiel dafür, wie nah uns diese Zukunft bereits gekommen ist.

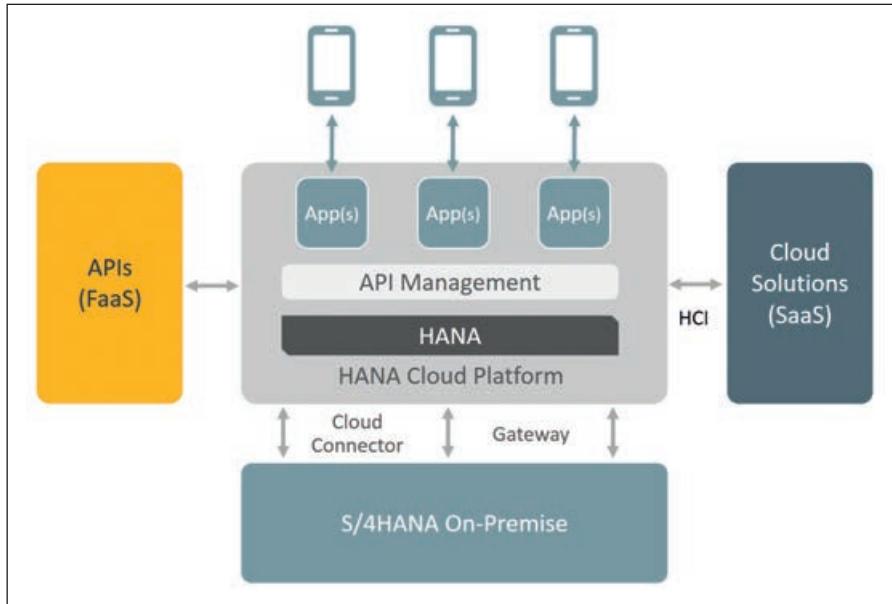
Von transaktionalen Anwendungen zum App-Konzept

Bei SAP handelt es sich um unternehmenskritische Geschäftsanwendungen. Viele Unternehmen stehen dem App-Konzept hier noch skeptisch gegenüber. Oft denkt man dabei lediglich an die sogenannten nativen Apps, also an Anwendungen, die für ein bestimmtes Betriebssystem erstellt werden. Im Unternehmensumfeld sind die sogenannten Web-Apps wichtig: Diese sind im Browser lauffähig, übergreifend nutzbar und deshalb als Lösung für die meisten Szenarien zu bevorzugen.

Der Vorteil von Web-Apps: Fortschritte in der Browsetechnologie schaffen zum einen neue Zugriffsmöglichkeiten auf die Gerätehardware. Auf der anderen Seite besteht durch die geräteübergreifende Entwicklung keine Abhängigkeit zum Betriebssystemhersteller. Die Nutzung etwa auf dem Notebook oder Smartphone wird möglich. Die Standard-Fiori-Apps von SAP sind im Normalfall solche Web-Apps, und daher im Browser lauffähig. Falls notwendig, lassen sich Web-Apps auch in native Apps (sogenannte Hybrid Apps) umwandeln.

Die Vorbehalte gegen Apps sind unabhängig von ihrer Ausprägung ähnlich. Lassen sich damit auch komplexe Benutzerschnittstellen von bestehenden Altanwendungen mit Gewinn ablösen?

Die Krux: Dies lässt sich selten durch eine 1:1-Abbildung erreichen. Manchmal müssen komplexe Oberflächen in Teile zerlegt und konzeptionell neu erarbeitet werden. Dieser Weg öffnet neue Chancen, die



Das hybride App-Ökosystem der Zukunft.

Integration zwischen den Anwendungen zu erhöhen. In immer komplexer werdenden IT-Landschaften sind dafür häufig auch herstellerübergreifende Lösungen notwendig.

Bessere Interaktionsmöglichkeiten

Der klassische Zugang zu SAP-Anwendungen hat den Nachteil, dass er in der Regel gut ausgebildete Experten in ihrem Fachgebiet und in der Bedienung der Software voraussetzt. Dabei sollte doch das Erledigen der eigentlichen Aufgabe im Vordergrund stehen. Hier bieten Fiori-Apps die Möglichkeit, den Zugang für den Endanwender zu vereinfachen. Die Schwierigkeit in der Lösungsfindung ist es, diesen Anspruch an Simplifizierung der Oberflächen mit der schnellen Arbeitsweise des Experten-Benutzers zu vereinen, der in komplexen Screens zu Hause ist. Dabei gilt es, zusätzlich zum Experten, auch dem Gelegenheitsnutzer die Bedienung zu ermöglichen. Dieser muss sich jederzeit einen Überblick verschaffen und auf einer vereinfachten Oberfläche sein Aufgabenpaket abarbeiten können, ohne delegieren zu müssen.

Welche Vorteile bieten sich? An erster Stelle stehen höhere Portabilität und vereinfachte Bedienung. Durch eine Ergänzung oder gar Ablösung von transaktionalen Abläufen durch geeignete Apps lassen sich Prozessdurchlaufzeiten verkürzen und Vorteile im Ablauf generieren, indem Prozesse mittels digitaler Technologien neu gestaltet werden.

Web-Technologien sind zudem ein agiles Mittel, um Anwendungen auf eine gemeinsame Plattform zu heben. Durch den rasanten Fortschritt lassen sich mittlerweile viele Szenarien mit Standard-Web-Technologien realisieren, die vorher Spezialanbietern vor-

behalten waren. Bei der Bildbearbeitung, beim Erkennen von QR-Codes oder auch bei der Verfügbarkeit von Bibliotheken zur Sprachsteuerung ist das Web auf dem Vormarsch. Dies ermöglicht eine Konolidierung der verwendeten Technologien, wobei es gilt, auf offene Standards zu achten und prozessorientiert vorzugehen. Die Erkenntnisse aus der Prozessmodellierung und Prozesssteuerung sollten eingebunden werden. Fiori-Apps erlauben hier, etwa durch App-to-App-Navigation, die Abbildung eines Prozessflusses. Das Ziel: Anwendertätigkeiten durch einen Mix aus Apps, klassischen Anwendungen und neuen Endgeräten so zu verbessern, dass sich wachsende Geschäftsanforderungen einfacher bewältigen lassen.

Digitales Ökosystem und Cloud – die Rolle der HCP

SAP bietet mit der Hana Cloud Platform (HCP) die Möglichkeit, eine bewusste Trennung von Standard-Prozessen und kundenspezifischer Anwendungsfunktionalität auch infrastrukturell und in den Entwicklungsumgebungen abzubilden. Funktionale Ergänzungen lassen sich von den transaktionalen Backendsystemen entkoppeln und auf der HCP als separater Cloud-Infrastruktur mit neuer Flexibilität realisieren. Sowohl Erweiterungen des S/4-Systems als auch komplette Anwendungen sind auf der HCP lauffähig.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Abap-Server des Backendsystems hält die Daten und die zentralen Verarbeitungslogiken innerhalb des Unternehmens vor. Integration und Flexibilität kommen als Ergänzung von der HCP. Die HCP bietet durch Java-basierte Technologien sowie den Hana-Server mit JavaScript-Applikationsser-

ver deutlich mehr Spielraum, um lösungsübergreifende Szenarien abzudecken. Dazu bietet SAP mit dem Hana Cloud Connector das passende Werkzeug, um beide Welten ohne umständliche Konfiguration sicher zu verbinden. Das Zusammenspiel entfaltet die Stärken der On-Premise-Welt (stabiler Kern) mit den Cloud-Vorteilen (hohes Innovationspotenzial).

Die Vorteile der HCP sind aber nicht nur für S/4-Hana-Anwender nutzbar. Die Plattform bietet für Mitarbeiter außerhalb des Unternehmensnetzwerkes einen vereinfachten Zugriff auf Apps. Häufig sind dafür noch Investitionen in die Infrastruktur notwendig (Security, Single Sign-On/SSO, Netzwerke). Etablierte Standards wie E-Mail müssen weiterhin reibungslos integriert werden. Um alle Vorteile auszuschöpfen, sollten moderne Geräte bereitstehen, die etwa über eine Kamera als auch genügend Rechenleistung verfügen.

Ein weiterer Vorteil ist die Integration von Inhalten externer Anbieter. Hier bietet eine Cloud-Plattform zusätzliche Möglichkeiten, Lücken im SAP-Portfolio zu schließen. Durch eigene Entwicklung oder Drittanbieter-Lösungen lassen sich somit Prozesse gut unterstützen.

Fazit

Web-Apps bieten SAP-Anwenderunternehmen viele Potenziale. Sie helfen, neue Anwendungskonzepte zu etablieren, und erlauben einen pragmatischen Einstieg in die digitale Systemlandschaft der Zukunft. Dabei empfiehlt sich ein schrittweises Vorgehen mit dem Blick auf das große Ganze. Nur einige wenige Fiori-Apps anzubieten ist nicht der richtige Ansatz, um mobile Technologien, das App-Konzept und Fiori UX im Unternehmen zu etablieren. Die Integration in eine Gesamtarchitektur ist zwingend notwendig. Erst mit ganzheitlichen Lösungen lässt sich der Nutzer überzeugen, dass das App-Konzept Vorteile bietet. Veränderungsbereitschaft gehört dazu: Unternehmen und IT-Abteilungen müssen offen sein für neue Denkansätze und Ideen und eine alternative Kultur der Softwareentwicklung fördern. Dies wäre der Nährboden, auf dem ein hybrides, digitales App-Ökosystem nachhaltig wachsen und gedeihen kann.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



SaaS/Cloud-Modell begrenzt finanzielle Risiken

Intelligenter Messstellenbetrieb

Mit dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende kann es mit dem Produktivstart der Smart-Meter losgehen. Messstellenbetreiber müssen schnellstmöglich eine vollständige Prozessunterstützung des intelligenten Messbetriebs etablieren. Eine effiziente Prozessgestaltung lässt sich auf Grundlage von SAP IS-U, dem Add-on SAP IM4G und einer Marktkommunikationskomponente realisieren.

Von Andreas Nehring, BTC Business Technology Consulting

Sein Jahresbeginn nimmt der Rollout im intelligenten Messstellenbetrieb (iMSB) Fahrt auf. Im Rahmen von größeren Sanierungen oder Neubauten sind zumindest moderne Messeinrichtungen einzubauen. Mit Marktverfügbarkeit von Smart-Meter-Gateways schreibt das Gesetz dann den Einsatz intelligenter Messsysteme vor. Damit greift automatisch die buchhalterische Trennung des intelligenten Messbetriebs vom traditionellen Verteilnetz- und Zählermanagement. Kurz: Ein Messstellenbetreiber – unabhängig davon, ob grundzuständig oder wettbewerblich – muss schnellstmöglich eine vollständige Prozessunterstützung des intelligenten Messbetriebs etablieren.

Eine Herausforderung für Messstellenbetreiber sind die sehr engen Preisobergrenzen, die der Gesetzgeber vorgibt. Dadurch sind sie gezwungen, in Infrastruktur und Applikationen zu investieren, selbst wenn sie anfangs nur wenige Messpunkte managen müssen.

Durchgängige Prozessautomatisierung

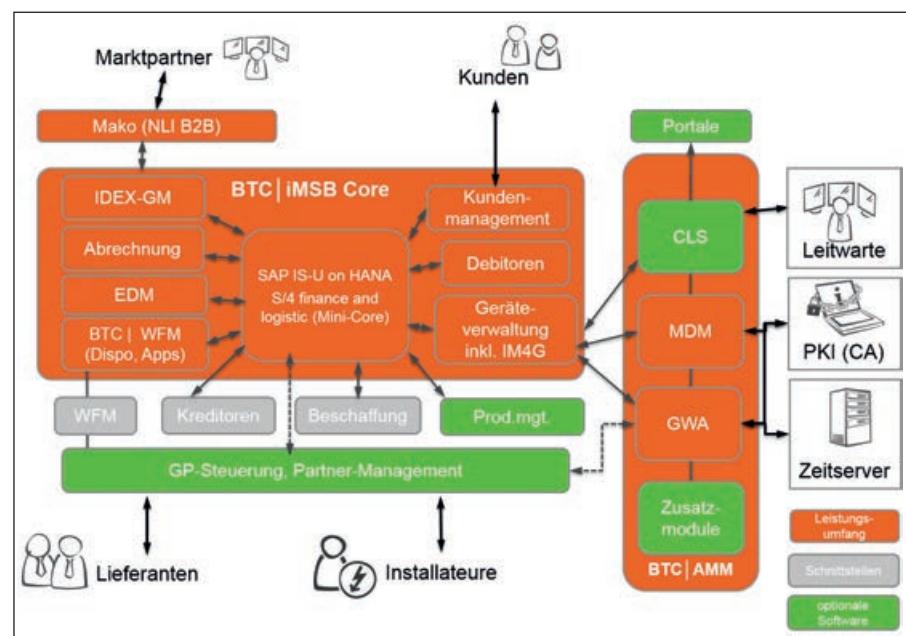
Messstellenbetreiber sind daher gefordert, aus Effizienzüberlegungen eine systemübergreifende automatisierte Prozessdurchführung zu etablieren. Gleichzeitig gilt es die Frage der Refinanzierung der IT-Investitionen kritisch zu bewerten. Selbst große Energieversorgungsunternehmen bringen im ersten Schritt in der Regel nicht genügend intelligente Messpunkte mit, um unter der Preisobergrenze wirtschaftlich erfolgreich agieren zu können. Um die Kosten überschaubar zu halten, sind daher für die Implementierung geeigneter IT-Systeme alternative Lizenzierungs- und Betriebsmodelle dringend geboten. Um eine sol-

che systemübergreifende automatisierte Prozessdurchführung zu realisieren, ist es von zentraler Bedeutung, dass die energiewirtschaftliche Anwendung des Messstellenbetreibers (MSB) mit den Systemen anderer Marktteilnehmer (Lieferant, Netzbetreiber etc.) kommuniziert sowie Gateway-Administration (GWA) und Messstellenmanagement anbindet. Die SAP IS-U Suite on Hana einschließlich der Erweiterung SAP IM4G (Intelligent Metering for German Energy Utilities) stellt hierfür eine verlässliche Basis für robuste iMSB-Standardprozesse dar. Für die notwendigen Buchhaltungsaufgaben, der Fakturierung oder dem Forderungsmanagement, lässt sich ein abgegrenzter Funktionskern der S/4 Finance Business Suite einbinden.

Für die Kommunikation mit externen Marktpartnern (Lieferant, Netzbetrei-

ber etc.) stellt SAP IS-U die Komponente IDEX GM (SAP Intercompany Data Exchange for German Metering) bereit. In Kombination mit einer Marktkommunikationslösung (bspw. Seeburger oder B2B by Practice) lassen sich die Prozesse für den gesetzlich fixierten Edifact-basierten Informationsaustausch realisieren. Diese Komponente übernimmt hierzu die notwendigen Konvertierungsarbeiten, um beispielsweise die Nachricht eines Lieferanten etwa zu einem Neukunden zur Weiterbearbeitung im SAP-System aufzubereiten. Oder eine Rechnung aus dem S/4-Finance-Kern – also ein idoc-Invoic – wird von der Kommunikationsplattform in ein Edifact-Format gewandelt und als signierte Mail zum Rechnungsempfänger gesendet.

Das so geschnürte ERP-Paket für Messstellenbetreiber lässt sich zusätzlich mit



Zusammenspiel der Software-Bausteine in der iMSB-Gesamtlösung.



Andreas Nehring ist Senior Consultant Beratung & Regulierung bei BTC Business Technology Consulting.

Aufgaben & Begriffe

Moderne Messeinrichtungen (mMe), intelligente Messsysteme (iMsys) und Smart-Meter-Gateway (SMGw) bilden künftig das Gerüst der Messinfrastruktur. Mit modernen Messeinrichtungen werden digitale Stromzähler bezeichnet, die den tatsächlichen Elektrizitätsverbrauch und die Nutzungszeit widerspiegeln. Im Unterschied zu den intelligenten Messsystemen verfügen sie von Haus aus über keine Kommunikationseinheit, das Smart-Meter-Gateway. Das Smart-Meter-Gateway übernimmt die Rolle einer zentralen Informationsdrehscheibe, über die exklusiv die Weitergabe der Daten intelligenter Messstellen auf der Verbraucherseite zu den autorisierten Marktteilnehmern erfolgt. Zu beachten ist an dieser Stelle, dass der Gesetzgeber die Trennung von Administration und Messdatenerfassung in zwei unabhängige Aufgabenbereiche vorgibt. Grundzuständiger Messstellenbetreiber (gMSB) für den Messstellenbetrieb ist in der Regel der Betreiber des Energieversorgungs-/verteilnetzes. Daneben lässt der Gesetzgeber aber dem Anschlussnutzer (Verbraucher) die Freiheit, einen anderen Messstellenbetreiber, den wettbewerblichen Messstellenbetreiber (wMSB), zu wählen.

der Smart Metering Management Suite AMM des Oldenburger IT-Dienstleisters BTC kombinieren. Auf diesem Weg entsteht eine vollständige End2End-Prozesssteuerung einschließlich der gerätebezogenen Aufgaben, um Kostenstrukturen im operativen Betrieb weiter zu deckeln.

Wie eine solche Prozessintegration funktioniert, lässt sich anhand von MSB-Kernprozessen wie Geräteerzeugung (IM4G Prozess 3050), Neuanlage (IM4G Prozess 3060) und Gerätewechsel (IM4G Prozess 3070) aufzeigen. Mittels elektronischen Lieferscheins werden der digitale Zähler beziehungsweise das Gateway im SAP IS-U erzeugt.

Bei Anlage der Stammdaten des Gateways erfolgt ein automatischer Datenaustausch mit der Gateway-Administrationskomponente von AMM. Gleichfalls werden die Stammdaten des Gateway im GWA-Manager angelegt. Bei der anschließenden Neuanlage wird über IM4G ein Einbauauftrag erzeugt und über eine mobile Infrastruktur an eine Monteurs-App übertragen. Ist der physische Austausch durch den Monteur erfolgt, werden durch die Rückmeldung über die App automatisch die Stammdaten im SAP IS-U aktualisiert und im Anschluss mit den technischen Stammdaten in den BTC | AMM-Komponenten synchronisiert. Des Weiteren werden Tarifinformationen und Auswertungsprofile an das GWA und Messstellenmanagement-System übermittelt, um die Messsysteme wie gewünscht zu parametrisieren. Die bidirektionale Kommunikation (Synchronisation der Stammdaten sowie der Austausch abrechnungsrelevanter Daten) zwischen SAP IS-U und AMM erfolgt über die von SAP spezifizierten IM4G und AMI-/MDUS-Services.

Abrechnungsoptionen

Die Digitalisierung der Energiewende bedeutet für Messstellenbetreiber zweifellos eine steigende Komplexität. Außerdem bekommt er es mit vielen kurzfristigen Anforderungsveränderungen zu tun – sei es durch den rechtlichen Rahmen, die Standardisierungs- und Gremiumsdiskussionen oder auch schlichtweg durch das Nachfrageverhalten der Kunden. Darauf müssen sich alle einstellen. Mithilfe des oben beschriebenen Lösungsansatzes gelingt es, einen höchstmöglichen Automatisierungsgrad zwischen unterschiedlichen IT-Systemen, Prozesseffizienz und hohe Skaleneffekte zu erlangen. Die inhärente Komplexität des Marktgeschehens und der hohe Kostenblock eines IT-Pro-

jets führen bei vielen zu Überlegungen, nicht mehr alles selbst zu machen, sondern sich nach Alternativen zum Eigenbetrieb umzuschauen.

Mit iMSB stellt BTC eine Lösungsalternative vor, die es MSB erlaubt, sofort in den Messstellenbetrieb durchzustarten. Die IT-Komplettlösung von BTC bietet eine vollständige Prozess- und IT-Landschaft für den intelligenten Messstellenbetrieb nach dem Software-as-a-Service-Betriebsmodell (SaaS). Das Angebot der BTC stellt alle Leistungen aus einer Hand zur Verfügung, inklusive Lizizenzen, Betrieb, Wartung und Support. Der rollenbasierte Zugriff auf BTC | iMSB erfolgt über eine https-Verbindung unter Nutzung des Launchpad-Ansatzes von SAP Fiori mit Integration von SAP Screen Personas. Vorteil des Bezugs aus der Cloud ist, dass das Risiko einer hohen Anfangsinvestition und eines langwierigen Projektvorhabens entfällt. Man startet mit einem Grundsystem, das mit überschaubarem Aufwand auf die individuellen Feinheiten zugeschnitten wird. Gemäß den Gesetzmäßigkeiten des SaaS-Konzepts erfolgt die Abrechnung im Betrieb transparent nach „Verbrauch“. Dazu orientiert sich das zählpunktbasierte Preismodell in der Entgeltkalkulation eng an den vorgegebenen Preisobergrenzen für den intelligenten Messstellenbetrieb.

Fazit

Netz- und Messstellenbetreiber müssen sich darauf einstellen, dass der Wettbewerb im Messstellenbetrieb vom Gesetzgeber ausdrücklich erwünscht ist. Der Markteintritt wettbewerblicher MSB wird zwangsläufig eine zunehmende informatorische Entflechtung beim Netzbetreiber und beim grundzuständigen Messstellenbetreiber erfordern. Ein Cloud-/SaaS-Angebot hilft an dieser Stelle den Unternehmen schneller und zu niedrigeren Kosten am Markt zu sein, als dies mit einer selbst erstellten Lösung der Fall wäre. Das hilft Messstellenbetreibern grundsätzlich, Kundenbeziehungen etwa bei der Wohnungswirtschaft weiterzuentwickeln oder mit überschaubaren finanziellen Risiken bzw. Vorleistungen neue Ideen am Markt auszuprobieren.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100





Hadoop & Co.: Ausprobieren erwünscht

Big Data stellt IT-Verantwortliche vor die Herausforderung, ihre Analytics-Kenntnisse ständig zu erweitern, um mit den Ad-hoc-Anforderungen aus dem Business Schritt zu halten. Und das zusätzlich zum Tagesgeschäft. Mit Big Data for IT lassen sich neue Technologien ausprobieren und gleichzeitig wird der Systembetrieb optimiert.

Von Frank Gundlich, Datavard

Die digitale Transformation ist im Gange. Hinter dem Stichwort Digitalisierung verbergen sich Chancen, aber auch Herausforderungen für die IT. Sie muss die Erwartungen, die das Business an sie stellt, erfüllen können, und das möglichst ad hoc. 360-Grad-Analysen, Vorhersagen, Käuferverhalten oder Markttrends werden mehrmals täglich benötigt, um schnell reagieren und rechtzeitig die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Sind die IT-Mitarbeiter nicht mit neuen Technologien wie Hadoop, „R“, Python oder graphenorientierten Datenbanken vertraut, entgehen ihnen und dem Business oftmals große Chancen. Eine Umfrage des Digitalverbandes Bitkom zeigt, dass eine große Zahl an Unternehmen noch nicht für Big Data vorbereitet ist. Zur Big-Data-Readiness fehlen unter anderem technisches Know-how und die

technische Ausstattung. Die IT sollte sicherstellen, dass sie auf dem neuesten Wissensstand ist und sich mit den Themen Big Data und Digitalisierung beschäftigt, bevor die Fachabteilungen mit konkreten Anfragen auf sie zukommen.

Big Data for IT

Das gelingt, wenn IT-Verantwortliche die technischen Möglichkeiten kennen und auch für sich selbst nutzen, Stichwort: Big Data for IT. In den Fachabteilungen wird Business Analytics schon lange als Standardwerkzeug eingesetzt, für die Optimierung des Systembetriebs nutzt die IT selbst Analytics-Tools dagegen bisher selten. Empfehlenswert ist, sich anhand von Szenarien mit den Methodologien, Technologien und den Tools auseinanderzusetzen, welche die Unternehmens-IT

bereits hat und beherrscht. Ein Beispiel für Big Data for IT ist die Erstellung einer simplen Datenwachstumsprognose. Zunächst wird ermittelt: Wo stehe ich heute, welche Daten gibt es, wo werden sie gespeichert und wie schnell wachsen sie? Mit einem „R“-Server und einigen frei zugänglichen Algorithmen lässt sich daraus ein weitaus genauerer Forecast als mit Excel erstellen. Eine weitere Möglichkeit ist die Analyse des Nutzerverhaltens im System: Welche Anwender nutzen wie häufig welche Transaktionen und welche Reports? Nutzen sie diese zu bestimmten Zeiten, beispielsweise für den Monats- oder Quartalsabschluss? Hierbei können Technologien wie Hadoop für die Massendatenhaltung, wie „R“ oder Python als Programmier- und Statistiksprachen zum Einsatz kommen. Die IT-Abteilung sollte mithilfe dieser Technologien zunächst erste Mehrwerte intern ge-

nerieren, um Methodologien zu definieren, zu erproben und sich eine eigene Meinung zu bilden. Durch diese Analysen können IT-Verantwortliche wertvolle Einsichten gewinnen, um den Systembetrieb zu optimieren. Beispielsweise welche Teile des Systems oder auch welche Daten wirklich genutzt werden und wie das Datenvolumen im Verhältnis zur Nutzung steht. Auch Performance-Engpässe können analysiert werden. Dieses Wissen lässt sich darüber hinaus als Basis für die Archivierung, zur Optimierung von Prozessen und für die Umsetzung von Big-Data-Szenarien oder Industrie-4.0-Anwendungen nutzen. Randstad Deutschland nutzt diese Intelligenz mithilfe des Analysetools Datavard HeatMap. Das Tool führt eine Nutzungsanalyse von Daten und Objekten im laufenden System durch. „Datavard HeatMap ist einzigartig. Wir erhalten deutlich mehr Wissen über das System, ohne dass wir einen einzigen Endanwender befragen müssen. Mit dieser Intelligenz lassen sich die wichtigsten „Pain Points“ des Systembetriebs aufklären und beheben“, so Andreas Förger, NetWeaver Solution Architect bei Randstad.

Blick in die Zukunft

Immer wichtiger werden Fortschritte im Bereich Machine Learning und Predictive Analytics. Unter Machine Learning versteht man die künstliche Generierung von Wissen aus Erfahrung. Das System lernt anhand von Beispielen aus der Vergangenheit. Auf Mustererkennung spezialisierte Algorithmen leiten aus diesen Daten Vorhersagen für die Zukunft ab (Predictive Analytics). Genutzt werden hierfür Logfiles aus SAP-Systemen, Netzwerken und Hadoop-Clustern. Welchen Einfluss die miteinander verbundenen Maschinen untereinander haben, lässt sich danach programmieren, oder eine Maschine kann diese Einflüsse erkennen und selbstständig erweitern. Die Maschine lernt, Mehrwert zu generieren. Gleichzeitig werden Cloud-Umgebungen für Big Data immer beliebter. Cloudera ist beispielsweise eine vollkommen sichere Plattform: Von der Datenübermittlung bis zur Datenspeicherung ist alles verschlüsselt. Auf dieser Basis kann eine cloudbasierte Nutzeranalyse für SAP und Hadoop erstellt werden. Daraus wird ersichtlich, wie Nutzer die Daten in der SAP-Hadoop-Umgebung verwenden, auf welche Berichte und welche Daten sie wann zugreifen und wie sie Daten kombinieren, um neue Einblicke zu bekommen.



Frank Gundlich ist Business Development Manager bei Datavard.

Neuen Technologien auf den Zahn gefühlt

IT-Spezialisten sollten sich möglichst umfassend mit den neuen Technologien und den Möglichkeiten, die sie bieten, auseinandersetzen und sie anwenden. Cloud-Anbieter wie AWS Amazon Web Services oder Azure erleichtern den Einstieg. Dort lassen sich Hadoop-Cluster aufsetzen und „R“-Server einrichten, um die Technologien erst einmal kennenzulernen. Datavard bietet Innovations-Workshops an, wo gemeinsam Use Cases, digitale Prozesse und Geschäftsmodelle definiert werden. Anschließend erstellen die Teilnehmer einen ersten Prototyp mit den neuesten Technologien. Dadurch können IT-Verantwortliche die Anwendung neuer Technologien lernen und gleichzeitig Ideen und Geschäftsmodelle ausprobieren. Erst wenn die technischen Möglichkeiten ausgelotet und auch ausprobiert wurden, empfiehlt es sich, Verantwortliche aus verschiedenen Unternehmensbereichen an einen Tisch zu holen, um neue Geschäftsmodelle zu finden.

IT als Business Enabler

Die praktische Erfahrung aus internen Big-Data-Projekten zahlt sich aus, wenn es darum geht, neue Geschäftsprozesse zu entwickeln. IT-Verantwortliche können mit ihrem Wissensvorsprung als Business Enabler auftreten, indem sie aktiv auf die Fachabteilungen zugehen und Vorschläge für die Umsetzung neuer Geschäftsprozes-

se machen. Am erfolgversprechendsten ist es, wenn sich eine heterogene Gruppe aus verschiedenen Abteilungen zu einem Workshop trifft, in dem die Möglichkeiten von Big Data für das Unternehmen ausgetestet werden. Bei diesem Prozess können Kenntnisse zu Design-Thinking-Ansätzen oder dem Osterwalder Business Canvas hilfreich sein. Empfehlenswert ist auch, sich Use Cases aus anderen Unternehmen anzuschauen und sich davon inspirieren zu lassen. Hierbei kann ein externer Berater hilfreich sein, der Know-how aus bereits umgesetzten Big-Data-Projekten mitbringt.

Häufig unterschätzt wird in Unternehmen die Tatsache, dass es für die meisten Mitarbeiter durch die intensive Nutzung von Smartphones und Tablets mittlerweile selbstverständlich ist, ad hoc und in ansprechender Visualisierung Antworten auf ihre Fragen zu bekommen. Big Data ist bereits in ihrem Leben angekommen und sie möchten die Vorteile auch in ihrem Arbeitsalltag nutzen. Die von Dell und Intel gemeinsam durchgeführte Future-Workforce-Studie 2016 ermittelte, dass für 21 Prozent der jungen Mitarbeiter aus der Generation Y die Technik ein entscheidender Faktor bei der Wahl eines Jobs ist. Big-Data-Technologien werden hier zu einem wichtigen Differenziator im „War for Talents“.

Die digitale Transformation und die Nutzung von Big-Data-Analysen wird künftig eine größere Rolle in Unternehmen spielen. Eine von Forbes Insights im Auftrag von Hitachi Data Systems durchgeführte Umfrage ergab, dass das Potenzial von Daten und Analysen bisher nur unzureichend genutzt wird. Laut der Studie haben Investitionen in neue Digitalisierungstechniken für 51 Prozent der Unternehmen höchste Priorität. Gleichermaßen gilt für den Ausbau der Kapazitäten für Daten und Analysen. Als Top-Treiber gelten neue Geschäftsmodelle (41 Prozent) und neue Technologien (40 Prozent). Nur 44 Prozent der befragten Unternehmen betrachten sich als fortgeschritten oder führend bei Daten und Analysen. 91 Prozent haben durch deren Nutzung aber bereits Umsatzanstiege erzielt. Big Data Readiness wird mehr und mehr zum Erfolgsfaktor. Sie kann jedoch nur gelingen, wenn die IT die technischen Möglichkeiten auch in der Praxis kennt und selbst für sich nutzt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

 **DATAVARD**



Wie SAP-Partner die SAP-Hana-Cloud-Plattform vorantreiben können

S/4 braucht Zeit und Argumente

2025 ist Schluss mit der SAP Business Suite, der ERP-Lösung von SAP. Diese soll vollständig von S/4 Hana abgelöst werden. Bislang ist der Innovationsmut verhalten. Das musste auch SAP-Technik-Vorstand Bernd Leukert zugeben. Er setzt auf die SAP-Partner, die aus ihrer altbewährten Komfortzone heraustreten müssen. Doch wie sieht es konkret in der Praxis aus?

Wer den digitalen Wandel in der Fabrik vollziehen möchte, benötigt künftig eine IT-Landschaft, in der Anwendungen miteinander vernetzt und automatisiert laufen und Daten in Echtzeit bereitgestellt werden können. Der digitale Kern S/4 Hana ermöglicht im Zusammenspiel mit der In-memory-Datenbank Hana eine durchgängige und nachhaltige Unternehmenstransformation. S/4 Hana gibt es on-premise oder in der Cloud. Laut dem SAP-Beratungsunternehmen Phoron schneidet SAP mit S/4 Hana einige Zöpfe ab und bringt bestehende Prozesse sowohl über die Datenbank im Hintergrund als auch vom User Interface her auf eine neue zukunftstaugliche Version. SAP-Anwender profitieren von den neuen Fiori-Oberflächen, die wesentlich intuitiver zu bedienen sind als der SAP GUI, die grafische Benutzeroberfläche eines aktuellen ERP-SAP-Systems. Kunden selbst bekommen mit der Hana-Datenbank eine Plattform geliefert, die zusätzlichen Nutzen hinsichtlich performance-intensiver Berechnungen und Analysen bietet, z. B. als Basis für SAP Predictive Analytics, SAP Data Mining und SAP Hana Data Warehousing. Die Reaktionen auf die neue Lösung von SAP sind laut der Innovationsstudie 2016 der DSAG aber eher verhalten. Der DACH-Mittelstand agiert zögerlich und investiert hauptsächlich in Rollout- und Konsolidierungsvorhaben. Lediglich fünf Prozent der Unternehmen sehen S/4 Hana als Schwerpunkt ihrer Hauptinvestition.

Aufklärung gefragt

„Die Stärken der neuen Business Suite erfordern von Kunden, vorhandene Systeme zu migrieren und gegebenenfalls Prozesse anzupassen“, so Wolfgang Mayer, Managing Consultant bei Phoron. „Die teilweise Änderung des Datenmodells bedingt gegebenenfalls auch Anpassungen von kundenspezifischen Programmen und Oberflächen. Hana stellt andere, meist höhere Anforderungen an die Systemlandschaft als eine normale Datenbank. Insofern gibt es einige Punkte, die im Zuge einer ROI-Rechnung einen deutlichen Mehrwert bringen müssen, be-



>> Die Stärken der neuen Business Suite erfordern von Kunden, vorhandene Systeme zu migrieren und gegebenenfalls Prozesse anzupassen. <<

Wolfgang Mayer ist Mitbegründer und Managing Consultant bei der Phoron Consulting in Wien.

vor ein solches Projekt angegangen wird.“ Für einige Kunden sei die Arbeit in der Cloud wie die Übertragung von bzw. der Zugriff auf Daten mit einem unguten Bauchgefühl verbunden: „Das Wichtigste ist, die seitens SAP umfangreich vorhandenen Informationen und Schlagwörter für Kunden verständlich aufzubereiten. Wir erklären z. B. unseren Kunden die Unterschiede zwischen Suite on AnyDB, Suite on Hana, Suite on Hana inklusive S/4 Hana Finance und S/4 Hana. Wir zeigen auf, wo Vorteile und Risiken liegen.“

Um S/4 Hana den Kunden schmackhafter zu machen, könnte es ebenfalls ein Vorteil sein, wenn sich SAP anderen Datenbanken öffnet. Das ist bisher ein Streitthema. Für SAP liegt der Vorteil in nur einer DB darin, dass man sich genau auf die Optimierung dieser Plattform konzentrieren kann und damit die Anzahl an Neuerungen bzw. überarbeiteten Prozessen steigt. „Eine breite Unterstützung für mehrere Datenbanken erhöht zwangsläufig

den Entwicklungsaufwand für die entsprechende Datenbank-Schnittstelle. Hier brauchen aber vor allem die Bestandskunden mehr Zeit“, so Mayer. „Ein Versionswechsel eines ERP-Systems ist ein großes Projekt, welches viele Ressourcen (Fachbereich und IT) bindet und hohe Kosten, sowohl intern als auch extern, verursacht. Das reine Argument ‚Damit können wir in Zukunft mehr machen‘ reicht nicht aus. Der Fachbereich lässt sich nur durch konkrete Lösungen für konkrete Problemstellungen überzeugen. Je höher der Leidensdruck, desto höher die Bereitschaft, sich mit neuen Produkten auseinanderzusetzen.“

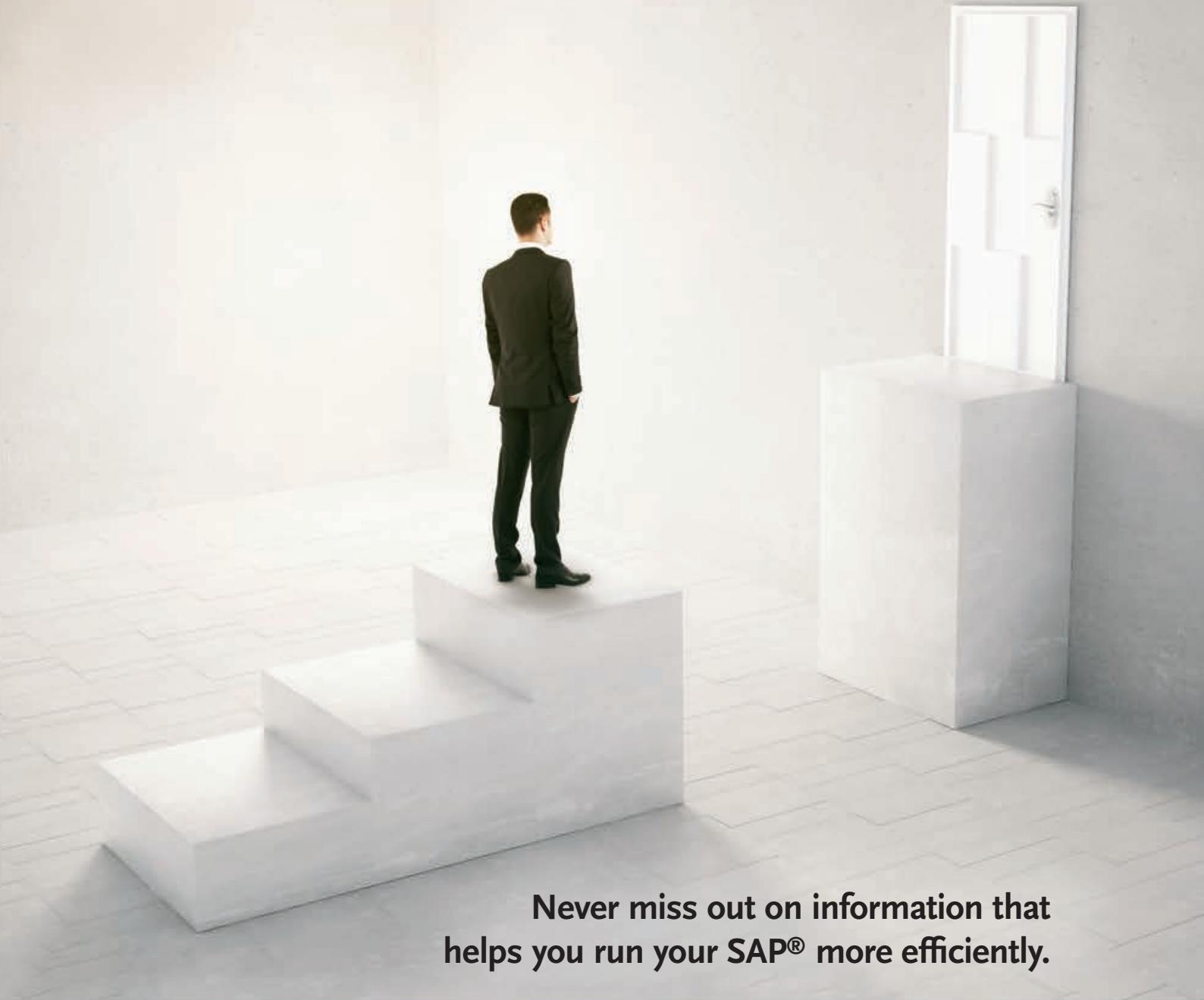
Keine Hauruck-Aktion

Grundsätzlich sollte ein SAP-Beratungshaus seinen Kunden vermitteln, was mit der SAP-Hana-Cloud-Plattform für das Unternehmen möglich ist und was nicht. Die Hana-Cloud-Plattform bietet unterschiedliche Funktionen wie z. B. das Entwickeln von eigenständigen Applikationen, aber auch das Auslagern von Services (Mobile Services, Adobe Document Services). Grundsätzlich empfiehlt Mayer eine schrittweise Migration, um die Projektrisiken gering zu halten und die jeweiligen Innovationen stufenweise zu nutzen. Wenn es um die neue Business Suite von SAP geht, sind die meisten SAP-Anwender noch dabei, Informationen einzuholen. Um das Thema bei den Bestandskunden voranzutreiben, sind auf der einen Seite die SAP-Partner gefragt, die Einsatzszenarien für unterschiedliche Branchen und deren Herausforderungen entwickeln sollten. Auf der anderen Seite ist die SAP gefragt, mit welchen Argumenten sie die Anwender noch erreichen kann. Bislang bewirbt man S/4 Hana mit einer enormen Geschwindigkeitssteigerung – dieses Argument reicht für viele Bestandskunden nicht aus, um auf S/4 Hana umzusteigen, insbesondere wenn diese keine Performance-Probleme aufweisen. Konkrete Lösungen zu vorhandenen Problemstellungen sind gefragt, um den Fachbereich zu überzeugen.

www.phoron.com



INDEPENDENT SAP® TRENDS, ANALYSES, STRATEGIES AND IN-DEPTH REPORTS FROM BUSINESS AND IT



Never miss out on information that
helps you run your SAP® more efficiently.

WWW.E3ZINE.COM



@e3zine



e3zine.com



Group: e3zine.com



Was ist machbar?

Planungslücken überbrücken

Lücken im Informations- und Planungsprozess verursachen häufig eine fehlerhafte und unstrukturierte Kommunikation zwischen allen Bereichen der Supply Chain. Unternehmen können ihre Organisation nicht rechtzeitig mit den aktuellen Planungsdaten versorgen, die Prognosequalität wird beeinträchtigt. Integrated Business Planning (IBP) kann hier Abhilfe schaffen.

Von Georg Klinger, Consilio IT-Solutions

In vielen heutigen Supply-Chain-Planungsumgebungen existieren Defizite, die Qualität und Effizienz der Planung beeinträchtigen. Meist sind mehrere Insellösungen in den Sales- & Operations-Planning-Prozess involviert; die einzelnen Abteilungen kalkulieren jeweils ihre Planung mithilfe von Excel-Tabellen, kooperieren aber gleichzeitig zu wenig miteinander, es mangelt also an durchgängigen Informationsflüssen. In der Folge wird teilweise mit veralteten Absatz- und Finanzplänen gearbeitet, Nachfrageänderungen können somit nicht sofort in der Produktionsplanung berücksichtigt werden.

Die Leistungsfähigkeit der Planung leidet oftmals darunter, dass mehr Zeit als erwartet zum Aufbau der Daten benötigt wird. Aggregierte Informationen können nicht detailliert werden. Simulationen und der Vergleich verschiedener Szenarien sind oft gewünscht, erweisen sich aber als zu komplex und aufwändig. In der Konsequenz trifft das Management Planungentscheidungen auf der Basis veralteter Daten, ohne Berücksichtigung der Supply-Chain-Restriktionen und Rentabilität. Im Grunde geht es darum, in einem System Finanzdaten, Erhebungen zur Nachfrage mit den Plänen und Daten aus Logistik, Produktion und Beschaffung abzustimmen.



Georg Klinger ist Consulting Manager von Consilio IT-Solutions.

Gerade für Unternehmen, die SAP bereits im Einsatz haben, bietet sich hier Integrated Business Planning (IBP) an. Diese Lösung bietet Echtzeit-Planung in einer integrierten Umgebung und sorgt für einen nahtlosen Übergang zwischen der Nachfrage und den darauf abgestimmten Plänen für Logistik, Produktion und Beschaffung: In einem einzigen,

ganzheitlichen Datenmodell aus Absatz-, Supply-Chain- und Finanzdaten lassen sich Pläne in jeder Granularität und Dimension erstellen. Funktionen für Simulationen und Planungsszenarien unterstützen rasche Entscheidungsprozesse. Zusätzlich stehen vorkonfigurierte und webbasierte Analyse-Werkzeuge, Kontrollfunktionen und eine umfangreiche Kollaborationsplattform zur Verfügung. Dadurch werden maximale Transparenz und Effizienz in der Planung sichergestellt.

Die integrierte Anwendungs-Suite deckt alle Planungsprozesse ab und kann voll integriert mit den SAP-ERP-Systemen eingesetzt werden. Eine zentrale Rolle spielt der Supply Chain Control Tower: Er gibt einen aktuellen Überblick über die gesamte Supply Chain und liefert aussagekräftige Analysen mit aggregierten bzw. disaggregierten Plandaten und Business Scorecards. Verknüpft mit Werkzeugen zum Ausnahmen-Management fokussiert er sich auf die wichtigen Entscheidungen. Sales & Operations Planning ermöglicht in einem integrierten Planungsprozess den Abgleich der gewünschten Absatz- und Finanzziele mit der Produktionskapazität.

Dazu bietet es umfangreiche Funktionen zur Szenarien-Modellierung und Unterstützung der unternehmensinternen Zusammenarbeit. Demand Planning un-

unterstützt Unternehmen mit einem Prognoseprozess, in dem neben langfristigen Bedarfsprognosen auch kurzfristige Bedarfssignale wie tägliche Schwankungen („Demand Sensing“) berücksichtigt werden. Dieses Modul umfasst statistische Prognosemethoden, Analysen, Konsensplanung und langfristige statistische Modellierungen. Mithilfe des Supply Planning lässt sich ein mehrstufiger Produktionsplan erzeugen, der Bedarfe und Produktionskapazitäten gegeneinander abgleicht. Vor allem sind hier auch Vergleiche unterschiedlicher „Was wäre wenn“-Szenarien in der Produktionsplanung möglich. Weitere Module sind Inventory Planning zum Aufbau einer optimalen Supply-Chain-Netzwerk- und Lagerbestandsplanung sowie Response Planning zur Erstellung eines kurz- bis mittelfristigen Lieferplans. Dabei werden priorisierte und kategorisierte Bedarfe verwendet, um Produktallokationen, Terminpläne und Verfügbarkeitszusagen (ATP) bestmöglich zu kombinieren.

Sales & Operations Planning

Sales und Operations Planning steht für viele Unternehmen im Fokus des Planungsprozesses. Wird dabei nur ein einfacher produktzentrierter Ansatz verfolgt, leidet die Planungsqualität, denn dabei bleiben oftmals wichtige Betrachtungsebenen außen vor. Mit einem vollständig integrierten Business-Planning-Ansatz wie IBP können Organisationen ihre verschiedenen Szenarien und die daraus resultierenden Supply-Chain- und Finanzeffekte durchgängig analysieren und ihr Unternehmen anhand dieser strategischen Vorgaben führen.

Abteilungsübergreifende S&OP-Funktionen und -Prozesse ermöglichen es, Bestände, gewünschte Servicegrade und Profitabilität gegeneinander abzugleichen. Das System unterstützt bei der Erstellung von transparenten Business-Plänen für Ertrags- und Marktanteilsanalysen. Und eine schnellere, agile Planung und genauere Prognose ermöglichen letztlich aussagekräftige Feedbacks an den Kunden und in Folge termingerechte Lieferungen.

Das einheitliche Datenmodell unterstützt die taktische und operative Planung in Echtzeit auf allen Ebenen der Aggregation und Dimensionen wie Nachfrage, Angebot und Lieferkette. Die interaktive Simulation und Szenarien-Analyse verwendet das konsistente Datenmodell, um rasche Entscheidungen zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage treffen zu können. Die integrierten Funktionen für die unternehmensinterne

Zusammenarbeit (SAP JAM) ermöglichen eine durchgehende Planung und gemeinsame Entscheidungsfindung, bei der alle Entscheidungsträger in der gesamten Organisation eingebunden werden.

Mit der schnellen Hana-in-Memory-Technologie können auch sehr große Planungsmodelle und Bedarfsprognosen in kürzester Zeit erstellt werden. Zudem können On-Premise-Anwendungen in die IBP Cloud ausgelagert werden.

Vor allem kommt den Endanwendern entgegen, dass Microsoft Excel als gängigstes Analysetool in den Unternehmen berücksichtigt wurde: Excel ist als Standard-Analysetool in IBP durchgehend nutzbar. Damit bietet sich eine vertraute Anwendungsumgebung, die ohne großen Schulungsaufwand implementiert werden kann.

Roadmap und Beratung in der Umsetzung

Anwender können einzelne Module des SAP IBP nach und nach ergänzen, zu empfehlen sind aber eine genaue Bedarfsanalyse und eine Roadmap für die Umsetzung. Beratungsunternehmen können hier zu einem wertvollen Sparringspartner werden. So können auf Basis eines Business-Assessments dann Einstiegsszenarien und eine Roadmap entwickelt werden. Dabei sollten die Ziele, Entwicklungspotenziale, aber auch mögliche Änderungen im Business-Modell berücksichtigt sowie Szenarien und Kosten-Nutzen-Analysen erstellt werden. Es geht um Entscheidungen, ob und in welchem Umfang die Cloud genutzt wird.

Als hilfreich hat sich auch eine kurzfristige Machbarkeitsanalyse erwiesen, bei der eine Auswahl der Kennzahlen, Planungssichten und Analysen des Kunden in einem SAP-IBP-Prototyp abgebildet wird. Damit können Planungsprozesse im Rahmen eines Business-Blueprints schnell verifiziert werden.

Auch für eine rasche Umsetzung und im laufenden Betrieb können sich IT-Abteilungen, die oft bis an die Grenzen ihrer Kapazität ausgelastet sind, externe Unterstützung holen, etwa für die Migrationsstrategie, die Datenmigration, Gestaltung der Schnittstellen und Support der Anwender und Application Management.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

CONSILIO
IT-Solutions



FRÜHER
PRÄGTE

GENIES

EIN GANZES
JAHRHUNDERT.



HEUTE PRÄGT

DAS E-3 MAGAZIN

MONATLICH

DIE MEINUNG

DER

SAP-COMMUNITY.

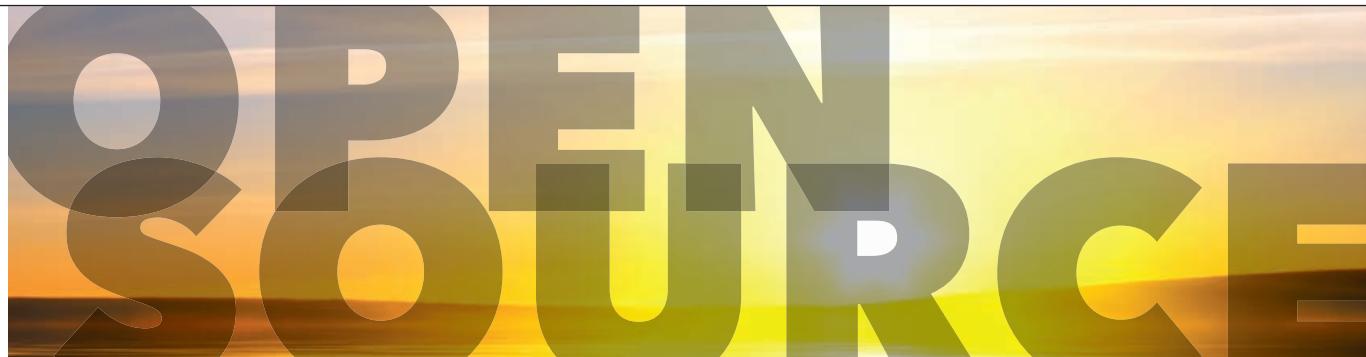
Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



www.e-3.de

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



OpenStack: Raus aus den Kinderschuhen, rein ins große Unternehmen

OpenStack ist reif für den Einsatz in großen Unternehmen. Vorbei sind die Zeiten, in denen die offene Cloud-Architektur nur in als weniger geschäftskritisch angesehenen Bereichen wie R&D oder bei Testumgebungen ihre Vorteile ausspielen durfte.

Von Bernd Herth, NetApp

Der OpenStack-Summit in Barcelona hat jüngst gezeigt: OpenStack nimmt Kurs auf große Unternehmen. Ein zentrales Thema dabei ist die „OpenStack Multi Cloud“. Sie ermöglicht Skalierbarkeit und Interoperabilität unterschiedlicher OpenStack-Clouds über mehrere Regionen und Rechenzentren hinweg. Auch für uns bei NetApp ist dies ein Kernthema: Mit unserem Data-Fabric-Konzept lassen sich Daten und Anwendungen sowohl innerhalb von OpenStack-Clouds als auch in Hybrid-Cloud-Modellen bewegen – natürlich auch in Verbindung mit SAP-Systemen.

Beeindruckend finde ich die enorme Zahl an mittlerweile realisierten OpenStack-Projekten – und dass viele große Unternehmen bereits ihre produktiven Umgebungen vorstellen. OpenStack beschränkt sich also nicht mehr nur auf DevOps oder R&D. Vielmehr setzen zunehmend Unternehmen aus sehr sensiblen Branchen darauf – wie Banken, Online-Payment-Anbieter oder Video-Streaming-Dienste. Auch die großen IT-Player wie SAP bringen der offenen Plattform großes Vertrauen entgegen: OpenStack bildet auf Architekturebene die Grundlage diverser Cloud-Lösungen, die unter dem Stichwort SAP-Converged-Cloud zusammengefasst werden. Von 20 verschiedenen Cloud-Infrastrukturen bei SAP ist aktuell die Rede. Statt die darunterliegenden Hardware-Komponenten individuell zu programmieren, kommt OpenStack als standardisiertes API zum Einsatz. Das Ergebnis ist eine herstellerübergreifende Kontrollschicht für neue Cloud-Infrastrukturen. Damit mausert sich OpenStack zum Infrastruktur-Standard für SAP-Umgebungen. Einer der Vorteile für Kunden: Eine solche Lösung und offene Schnittstellen verhindern den gefürchteten Vendor-Lock-in beim Aufbau neuer Cloud-Infrastrukturen. Am Beispiel der Großbank BBVA ist zu sehen, wie sich OpenStack erfolgreich im Enterprise-Umfeld einsetzen lässt. Die BBVA hat ihre Kundenportale auf der Basis von OpenStack aufgesetzt. Mit seinen Storage-Treibern leistet NetApp einen Beitrag für den Erfolg dieser

OpenStack-Lösungen. Eine wichtige Voraussetzung für viele SAP-Anwendungen ist das Vorhandensein von Shared-File-Systemen, die durch das OpenStack-Projekt Manila abgebildet werden.

Hierarchical Port Binding

Sowohl SAP als auch NetApp arbeiten intensiv daran, Manila mit weiteren Features anzureichern. Das vorrangige Ziel ist, Manila für die Anforderungen hochskalierbarer Cloud-Umgebungen großer Unternehmen zu rüsten. Ein Beispiel ist die Funktion Hierarchical Port Binding (HPB) in Newton, dem 14. OpenStack-Release. Damit lassen sich nicht mehr nur Shared-Server im Backend-Storage erzeugen, sondern auch die dazugehörigen Netzwerke und Switches konfigurieren. Die Zuweisung der erforderlichen Ports auf die VLANs erfolgt dabei automatisch. Das reduziert den manuellen Konfigurationsaufwand und erhöht gleichzeitig die Netzwerksicherheit. Denn die zugeordneten Switch-Ports erkennen nur die gerade aktiven VLANs.

Grund des OpenStack-Siegeszugs

OpenStack hat inzwischen einen Grad an Leistung, Sicherheit und Automatisierung erreicht, der proprietären Lösungen in nichts mehr nachsteht. Hinzu kommen grundlegende Vorteile wie das flexible Transferieren von Daten zwischen Cloud-Plattformen sowie hohe Skalierbarkeit. Um das offene System noch attraktiver für große Unternehmen zu machen, heißt es für die Community, an Stellschrauben wie dem Automatisierungsgrad weiter zu drehen und so die Effizienz zu erhöhen. Hierarchical Port Binding ist nur ein Beispiel dafür. Bislang brauchte es für einen hohen Automatisierungsgrad proprietäre Lösungen. Nun stehen wir auch im Open-Source-Umfeld an der Schwelle zu einem Automatisierungsgrad, wie ihn große Unternehmen erwarten – und brauchen



Bernd Herth ist
Technical Marketing
Engineer SAP bei
NetApp.

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.

Bitte beachten Sie auch
den Community-Info-
Eintrag ab Seite 100



GEISTIGE
OFFENHEIT
BESCHÄFTIGTE
FRÜHER
DIE INQUISITION.

HEUTE
BERICHTET DAS
E-3 MAGAZIN
ÜBER
OPEN SOURCE.



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de



Linux

Suse mit Linux, OpenStack und Cloud Foundry

Die SAP-Cloud-Nutzung steigt kontinuierlich. Infrastrukturseitig nehmen bei SAP Cloud-Architektur Linux, OpenStack und Cloud Foundry tragende Rollen ein.

Von Friedrich Krey, Suse Linux

Die zuletzt veröffentlichten Zahlen von SAP in Sachen SAP-Cloud-Nutzung stammen vom letztjährigen DSAG-Jahreskongress: Zum Beispiel die HCP, hier haben sich mehr als 4.000 Kunden und über 500 Partner demnach für die HCP als Entwicklungs- und Integrationsplattform entschieden. Seit dem vergangenen Herbst dürften die Zahlen weiter stark zugelegt haben. Ein Kunde, so war beispielsweise bei der Veranstaltung zu hören, möchte jeden Monat eine neue Innovation auf Basis der HCP entwickeln und für seine Zwecke vorteilhaft nutzen. Mal sind es differenzierende größere Anwendungen wie ein spezielles Qualitätssicherungssystem; mal sind es sogenannte Microservices, die unter Verwendung der HCP im Rahmen von Digitalisierungsbestrebungen in kurzer Zeit gebaut werden und schnell zum Einsatz gelangen. Dabei lässt sich die Hana Cloud Platform sowohl in Verbindung mit S/4 Hana als auch im Zusammenspiel mit der klassischen Business Suite verwenden. Vom konzeptionellen Ansatz her unterstützt die Hana Cloud Platform das zukunftsorientierte Dev-Ops-Modell. Hierbei werden Anwendungsentwicklung und IT-Betrieb bedarfsgerecht und intelligent miteinander verwoben, mit dem Ziel, neue Applikationen schnell entwickeln und zur Verfügung stellen zu können. Kernpunkt dabei stellt die Notwendigkeit hinsichtlich einer dynamischen und hochflexiblen IT-Infrastruktur dar, und zwar unter Einbeziehung von Komponenten auf der Grundlage des Software Defined Data Center (SDDC). Linux ist von SAP bei Hana sozusagen gesetzt. OpenStack als IaaS-(Infrastructure-as-a-Service-)Element im Rahmen der Bereitstellung und Orchestrierung von Cloud-Infrastrukturen ebenfalls. Und Cloud Foundry als PaaS (Platform-as-a-Service) wird als mögliche Technologie stark in Erwägung gezogen. Wie bei der Business Suite, bei Hana oder S/4 Hana arbeiten Suse und SAP auch im Bereich SAP Cloud, z. B. Hana Enterprise Cloud, eng zusammen. Suse und SAP fokussieren sich mit dem Cloud Foundry Dojo, SAP Cloud Lab, auf die Integration von OpenStack und Cloud

Foundry. Seit geraumer Zeit nun wird ein OpenStack Cloud Provider Interfaces (CPI) bereitgestellt, um die Kommunikation zwischen Cloud Foundry und der darunter liegenden OpenStack-Infrastruktur zu vereinfachen beziehungsweise zu automatisieren. Die von SAP und Suse forcierte Cloud-Foundry- und OpenStack-Integration vereint somit zwei wichtige Cloud-Elemente und bietet obendrein Vorteile für die Nutzung von Open Source im SAP-Umfeld generell. Dabei forcieren Suse und SAP die gemeinsamen Entwicklungen sowohl bei Linux- als auch bei der Integration von OpenStack und Cloud Foundry weiter. Von Vorteil dabei ist, dass Suse Technologie-Assets im Bereich OpenStack und Cloud Foundry von HPE übernehmen wird, das in das Suse-Portfolio integriert werden wird.

Auf der anderen Seite ist Suse für HPE bevorzugter Partner für Linux, OpenStack sowie Cloud Foundry. Mehr noch: HPE ist OEM-Partner für die Suse-Lösungen SLES for SAP, Suse OpenStack Cloud und von Cloud Foundry. Sie zertifiziert beispielsweise die verschiedenen PaaS-Lösungen der Cloud-Foundry-Mitglieder. So wird vor allem sichergestellt, dass Cloud-Plattformen auf der Basis eines einheitlichen und offenen Standards untereinander kompatibel und konsistent sind. Da Cloud Foundry ein Schlüsselement in dem Software-Defined-Infrastructure-Lösungsportfolio darstellt, wurde von Suse das Engagement innerhalb der Cloud Foundry Foundation intensiviert. Und zwar dadurch, dass Suse im November letzten Jahres zum Platinum-Mitglied avancierte.

Zusammengefasst: Wie bei der Business Suite, bei Hana, S/4 Hana oder der Hana Enterprise Cloud gibt es zwischen SAP und Suse ein enges Miteinander. SLES for SAP Applications, Suse OpenStack und auch das Engagement von Suse im Cloud-Foundry-Projekt stellen Eckpfeiler für die PaaS eines SAP-Rechenzentrums dar, die von SAP-Kunden und -Partnern verstärkt genutzt wird. Selbstverständlich wird das Erreichte von SAP und Suse kontinuierlich ausgebaut.



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

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

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



e-3.de/partner

Werden Sie **PARTNER** der SAP-COMMUNITY.

Ihre **KOMPETENZ**

ist ein **LEUCHTTURM** in der IT-Szene.

Mit Ihrem **UNTERNEHMENSEINTRAG**

im E-3 Magazin

erreichen Sie die **SAP-BESTANDSKUNDEN**.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das E-3 Magazin erscheint 10 × im Jahr auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



www.e-3.de

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	ABS Team GmbH Mühlweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	ABS Team GmbH Mühlweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP HCM Recognized Expertise • SAP SuccessFactors Partner SAP Service Partner <ul style="list-style-type: none"> • SAP HCM On-Premise • SAP HCM Cloud • SAP Integration • User Experience • SAP HCM Wartungsservice • Templates + Tools
	AFI – P.M. Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 E-Mail: info@afi-solutions.com Online: www.afi-solutions.com	AFI – P.M. Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 E-Mail: info@afi-solutions.com Online: www.afi-solutions.com	Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®. Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Ein-/Ausgangsrechnungen, Lieferscheine und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet. Die AFI verfügt über Standorte in Stuttgart, München und Köln und ist seit 1976 erfolgreich am Markt.
	AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com	AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hochverfügbar drucken aus SAP – 7 x 24 h, weltweit ■ Managen Ihrer Druckprozesse ■ Lückenlose Transparenz der Druckwege ■ Aufwände reduzieren, Kosten messbar senken ■ Software und Services für alle Plattformen und Ausgabegeräte ■ Expertise und Leidenschaft seit über 30 Jahren: Der Partner für den Betrieb Ihrer Printserver und Druckprozesse <p>SAP und Microsoft Partner, ISO-zertifiziert</p>
	Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 D-81673 München Telefon: +49 89 666 107-0 Telefax: +49 700 00 00 25 81 E-Mail: info@alegri.eu Online: www.alegri.eu	Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 D-81673 München Telefon: +49 89 666 107-0 Telefax: +49 700 00 00 25 81 E-Mail: info@alegri.eu Online: www.alegri.eu	Die Alegri International Group ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Unsere rund 650 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise anspruchsvolle IT & Business-Projekte zum Erfolg. Alegri wurde 2001 gegründet und berät aus zehn Niederlassungen und einem Nearshore-Standort in Rumänien.
	apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 E-Mail: info@ap-solut.com Online: www.ap-solut.com	apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 E-Mail: info@ap-solut.com Online: www.ap-solut.com	Der Name apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. apsolut, langjähriger Partner der SAP AG für SAP® SRM und „Global Strategic Service Partner“ von Ariba, hat sich im Bereich der SAP®-Produkte rein auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.
	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 80-80 888 Telefax: +49 5241 80-80 666 E-Mail: info@arvato-systems.de Online: www.arvato-systems.de	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 80-80 888 Telefax: +49 5241 80-80 666 E-Mail: info@arvato-systems.de Online: www.arvato-systems.de	Als global agierender Next Generation IT Systemintegrator konzentriert sich arvato Systems auf Lösungen, die die digitale Transformation unserer Kunden unterstützen. Im Verbund der zum Bertelsmann Konzern gehörenden arvato können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Das arvato Systems Team entwickelt zukunftsorientierte Lösungen, die unsere Kunden agiler und wettbewerbsfähiger machen sowie innovative Businessmodelle erschließen. Darüber hinaus integrieren wir passende digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von Systemen.
	Aspera GmbH Dennewartstraße 25-27 52068 Aachen Telefon: +49 (0)241 963 1220 Telefax: +49 (0)241 963 1229 E-Mail: sales@aspera.com Online: www.aspera.com	Aspera GmbH Dennewartstraße 25-27 52068 Aachen Telefon: +49 (0)241 963 1220 Telefax: +49 (0)241 963 1229 E-Mail: sales@aspera.com Online: www.aspera.com	Aspera ist seit 2000 ein mehrfach ausgezeichneter Marktführer im Software-Lizenzmanagement. Unser Service umfasst: <ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufmännische Analyse der SAP-Verträge ■ Technische Nutzungsanalyse <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP User ■ SAP Engines ■ Indirekte Nutzung ■ Bedarfsanalyse ■ Verhandlungsstrategie

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	ATOSS	ATOSS Software AG Am Moosfeld 3 D-81829 München Tel.: +49 (0) 89 4 27 71-0 internet@atoss.com www.atoss.com	ATOSS ist Spezialist für effizientes Workforce Management und bedarfsoptimierten Personaleinsatz. Wir bieten für alle Branchen, Unternehmensgrößen und Anforderungen die passende Lösung. Eine bidirektionale Online-Schnittstelle ermöglicht auch SAP® Anwendern eine professionelle Personaleinsatzplanung mit ATOSS – ohne Systemgrenzen. ATOSS Workforce Management leistet bei mehr als 4.500 Kunden in 40 Ländern einen messbaren Beitrag zur mehr Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit.
	Automic	Automic Software GmbH Waldcker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667-0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automic Automic ist die weltweit umfassendste Plattform zur Business-Automation. Wir helfen über 2.500 Unternehmen – vom Start-Up bis zum Weltkonzern – mit ihrem Geschäft zu wachsen. Sie können sich auf Innovationen konzentrieren, weil wir den Stress aus dem Alltag nehmen. Durch die Automatisierung jedes Aspekts ihres Geschäfts beseitigen wir Fehler, gewährleisten Compliance, reduzieren Kosten und den Aufwand für Wartungsservices. Gleichzeitig stellen wir der Unternehmensleitung ein vollständiges Dashboard zur Verfügung. 2012 wurde die 1985 in Österreich gegründete Automic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.
	bsc solutions	bsc solutions GmbH & Co. KG Ludwigshafener Straße 8-10 68766 Hockenheim Tel.: +49 (0)6205 - 285 26 - 0 Fax: +49 (0)6205 - 285 26 - 13 eMail: info@bsc-solutions.com Online: www.bsc-solutions.com	Die <i>bsc solutions</i> bietet als Spezialist für smarte Lösungen ein versiertes Portfolio in den Bereichen <i>Mobility</i> (SAPUI5, Fiori, ABAP_to_UI5), <i>SAP Gateway</i> , <i>HANA Cloud Platform Dashboards</i> und <i>Smarter Methodik</i> (Design Thinking, Test Driven Development, Scrum, User Centered Design).
	BTC	BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 E-Mail: office@btc-ag.com Online: www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen, Rumänien und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.
	CALEO	CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
	Camelot ITLab Innovative Technologies Lab	Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist ein führendes Beratungshaus für die Optimierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Einkauf, Produktion, Produktionsplanung, Lager, Logistik, Sales und Marketing. Camelot begleitet seine Kunden in ihrer digitalen Transformation und schafft agile Unternehmen, die sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen können. Als Teil der Camelot International Group mit weltweit mehr als 1.500 Mitarbeitern und als Partner der SAP verfügt Camelot ITLab stets über aktuelles Wissen zu den neuesten Technologie-Trends. Camelot steht für Innovation, höchste Qualität und umsetzbare End-to-End Lösungen. From Innovations to Solutions.
	cbs Corporate Business Solutions	cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com	cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektiert und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater unternehmensweite Veränderungsprojekte, internationale Rollout-Programme und globale Restrukturierungsvorhaben.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	celonis	<p>Celonis GmbH Radikofferstr. 2 81373 München Telefon: +49(0)8941615960 Telefax: +49(0)89416159679 E-Mail: info@celonis.de Online: www.celonis.de</p>	<p>Celonis bietet mit seiner neuartigen Process Mining Technologie das weltweit leistungsfähigste Werkzeug zur Analyse und Optimierung von IT-gestützten Geschäftsprozessen. Unternehmen aller Branchen können die Power moderner Big Data Technologien so dazu nutzen, maßgeblich zum Unternehmenserfolg beizutragen. Die Celonis GmbH ist ein sehr erfolgreiches Technologieunternehmen und wächst rapide. Siemens, ABB, RWE, Schaeffler, EDEKA, KPMG, ING-DiBa und viele weitere namhafte Unternehmen aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor zählen zu den zufriedenen Kunden.</p>
	cenit	<p>CENIT AG Industriestr. 52-54 70597 Stuttgart Telefon: +49711782530 Telefax: +497117825-4000 E-Mail: info@cenit.de Online: www.cenit.de/sap-solutions</p>	<p>Wir konzipieren, implementieren und betreuen seit über 25 Jahren Lösungen zur Optimierung des digitalen Produktentstehungsprozesses im Bereich der diskreten Fertigung. Wir sind PLM-Komplettanbieter und veredeln die Partnerlösungen von Dassault Systèmes und SAP durch eigene Software. Als langjähriger SAP-Beratungs- und Entwicklungspartner setzen wir ganzheitliche SAP PLM-Beratung und Integration, SAP-Prozessmanagement zur optimierten Steuerung von Änderungen und anderen Geschäftsprozessen sowie SAP-Multi-CAD Integration um.</p>
	ciber®	<p>CIBER AG Speyerer Str. 14 69115 Heidelberg Germany Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 E-Mail: info.germany@ciber.com Online: www.ciber.de</p>	<p>Die Ciber AG in Deutschland gehört als Tochter des internationalen Ciber-Konzerns zu den weltweit führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services und integrative IT-Dienstleistungen. Mit über 580 Mitarbeitern unterstützt Ciber in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Frankreich seit mehr als 25 Jahren seine Kunden bei der erfolgreichen IT-Umsetzung ihrer Geschäftsstrategien. Fokusbranchen sind neben dem Retail- und Medien-Bereich die Chemie / Pharma-Branche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, die Finanzdienstleister, die Transport und Logistik-Branche sowie die Energieversorger.</p>
		<p>Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487 800 Telefax: +49 40 55487 809 E-Mail: info@cuag.de Online: www.cuag.de</p>	<p>Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumente, • Digitale Akten, • Verträge, • Lizenzen, • Rechnungseingänge und Beteiligungen ...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen. <p>15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.</p>
		<p>COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 4 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711 / 782391-0 Telefax: +49 (0) 711 / 782391-11 E-Mail: office@common-d.de Online: www.common-d.de</p>	<p>Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme.</p> <p>Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis!</p> <p>Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses.</p> <p>COMMON-Mitglieder wissen mehr!</p>
		<p>Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 4 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 E-Mail: info@consilio-gmbh.de Online: www.consilio-gmbh.de</p>	<p>SAP SCM Excellence</p> <p>CONSILIO IT-Solutions ist Experte für SAP Supply Chain Management Lösungen und Systemintegration. Unsere Experten unterstützen Sie mit effizienten, sicheren Lösungen bei der Konzeption und Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsstrategien sowie deren Umsetzung in der Automobilindustrie, im Maschinenbau sowie der Prozessindustrie.</p>
		<p>contrimo Consulting Labs Stresemannstr. 4 68165 Mannheim Telefon: +49. 621. 76 21 71 20 Telefax: +49. 621. 76 21 71 21 E-Mail: info@contrimo.com Online: www.contrimo.com</p>	<p>Ihr SAP Service Partner für:</p> <ul style="list-style-type: none"> > SAP EWM > SAP Hybris Cloud for Customer > SAP Hybris Marketing, SAP Hybris Commerce > SAP CRM > contrimo TEM – Die App für Training- & Eventmanagement > App-Entwicklung basierend auf SAP HANA <p>contrimo unterstützt Sie mit Expertenwissen bei der Planung & Umsetzung Ihrer Softwareprojekte im SAP Umfeld. Ob Cloud oder On-Premise - wir realisieren Ihr SAP Projekt!</p> <p>contrimo – The easy way to SAP!</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		CPRO Industry Projects & Solutions GmbH Osterbekstraße 90c 22083 Hamburg Telefon: +49 40 6965850-0 Fax: +49 40 6965850-99 E-Mail: info@cpro-ips.com Online: www.cpro-ips.com	Seit 2004 bietet die CPRO INDUSTRY Beratung, Lösungen und Service & Support rund um das gesamte SAP Produktportfolio – vom klassischen SAP ERP-System über neue SAP Oberflächen wie Fiori, Screen Personas und UI5 bis hin zu SAP HCM für Personalmanagement, SAP EWM für Lagerverwaltung und SAP GTS für den Außenhandel. Zukunftsthemen wie SAP S/4HANA, In-Memory und Cloud Computing fließen gezielt in unsere Arbeit ein. Immer im Fokus: der deutsche Mittelstand aus Industrie, Handel und Dienstleistungen.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 E-Mail: info@cth.de Online: www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Datavard AG Römerstr. 9 69115 Heidelberg Telefon: 06221-87331-0 E-Mail: info@datavard.com Online: www.datavard.com	Datavard ist ein internationaler Anbieter von SAP-Lösungen in den Bereichen Analytics, Datenmanagement und System Operations. Gartner zeichnete Datavard im aktuellen „Magic Quadrant for Structured Data Archiving and Application Retirement“ als führenden Nischenanbieter aus. Internationale Unternehmen, darunter Fortune-500- sowie DAX30-Unternehmen wie Allianz, BASF und Nestlé, wählen Datavard als zuverlässigen Partner für Analytics & Data Warehousing, Datenmanagement, Systemmanagement und System Operations, Testautomatisierung, System Landscape Optimization (SLO) sowie SAP HANA-Implementierungen.
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in Minuten schnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker Software GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Str. 3a, D-85622 Feldkirchen Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> Auftragseingang Rechnungseingang E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen Fax Services & Fax Server Archivierung on Demand
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 E-Mail: info@fis-gmbh.de Online: www.fis-gmbh.de	FIS ist seit 1992 der kompetente Partner für SAP und SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen mit Lösungen für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel Lagerlogistik mit SAP EWM und SAP LES/WM Customer Engagement & Commerce mit SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Commerce Dokumenten- und Stammdatenmanagement B2B-Integration Migration & Revision für SAP HCM Mit FIS/wws®, der SAP-zertifizierten Komplettlösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der DACH-Region.
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 97 23 / 91 88-500 Telefax: +49 97 23 / 91 88-600 E-Mail: info@fis-asp.de Online: www.fis-asp.de	FIS SAP/HANA CLOUD-Service <ul style="list-style-type: none"> Zero Outage Stretched Data-Center Option Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) Consulting and Remote Hosting FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services für Applikation und Betrieb.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	FUJITSU	FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: sap-simplicity.de.fujitsu.com	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturbene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb. Als zertifizierter Global und Gold SAP Partner bietet Fujitsu eine umfassende SAP-Beratung zu Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen und Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen nutzen Kunden der Fujitsu das Potenzial ihrer SAP-Anwendungen optimal für ihr Geschäft. Zum Portfolio gehören deshalb ebenso SAP-Lizenzen und SAP-basierte Branchenlösungen etwa für die Prozess- und Kosmetikindustrie sowie Angebote rund um das In-Memory Computing mit SAP HANA.
	FWI LET YOUR WORKFLOW	FWI Information Technology GmbH Im Stadtgut B2 4407 Steyr-Gleink Telefon: +43 50 551-0 Telefax: +43 50 551-119900 E-Mail: office-a@fwigroup.com Online: www.fwi-group.com	Wir lösen komplexe Prozess- und Informationsanforderungen von SAP Anwendern mithilfe von Microsoft Technologien. FWI ist ein Full-Service-Provider mit umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Business Intelligence, CRM, SharePoint, ERP und Master Data Management. Die FWI Gruppe ist mit insgesamt 4 Standorten in Österreich und Deutschland vertreten und hält Microsoft Gold Kompetenzen in insgesamt 4 Kategorien. Unsere Kunden beherrschen die unternehmerische Komplexität und treffen schneller bessere Entscheidungen.
	GIB SUCCESS IS A PROCESS	G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birkenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 E-Mail: info@gibmbh.de Online: www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmer-Templates: <ul style="list-style-type: none"> ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
	gisa IT. Mehr als Standard.	GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 E-Mail: info@gisa.de Online: www.gisa.de	GISA ist mehrfacher SAP-Partner, IT-Komplettendienstleister sowie Branchenspezialist für die Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Das Leistungsspektrum reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung innovativer IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen im BSI-zertifizierten Rechenzentrum. Verschiedene Zertifizierungen, wie die ISO 27001 oder die ISO/IEC 20000, garantieren exzellente Erfolgsmethoden und hohe Sicherheit beim Erbringen von IT-Dienstleistungen.
	HEISAB	HEISAB GmbH Dr.-Mack-Str. 3 90762 Fürth Telefon +49 911-810050-0 Telefax +49 911-810050-81 Online: www.heisab.de E-Mail: info@heisab.de	Die HEISAB GmbH ist die SAP-Beratungsgesellschaft der HEITEC Gruppe. Als SAP Komplettendienstleister bieten wir kundenorientierte und zukunfts-sichere Lösungen und Konzepte zur Optimierung von Geschäftsprozessen - basierend auf unserer langjährigen Erfahrung in der SAP-Beratung, umfassendem Prozess-Know-how und der Expertise engagierter und erfahrener Berater. Mit den Geschäftsbereichen Beratung, Services und Lösungen sind wir in der Lage, alle Leistungen im SAP-Umfeld aus einer Hand anzubieten. Die Fachkompetenzen erstrecken sich vom klassischen Enterprise Resource Planning (ERP) bis hin zur neuen Business Suite SAP S/4HANA. Vollständigt wird das Portfolio durch die Serviceleistungen SAP Hosting, Application Services und Managed Services sowie eigen- bzw. weiterentwickelten Lösungen auf Basis von SAP. HEISAB – Ihr SAP Service Partner
	HR CAMPUS Swiss Quality for HCM 	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	<ul style="list-style-type: none"> • HR Services / BPO • HR Technologie • HR Consulting <p>HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, 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, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
	innobis	innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	SAP-Banking in Perfektion seit 1990 Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management . Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	INVARIS LEADING DOCUMENT SOLUTIONS	INVARIS INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center, A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000 Telefax: +43 (0) 2682 64000 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	visionary & innovative perfect & all inclusive easy & flexible INVARIS – Ihr Spezialist für Document Design * Document Composition Output Management * Prozess Management
	IT2 SOLUTIONS	IT2 Solutions AG Rathausplatz 3 2458 Henstedt-Ulzburg Telefon: 04193 7532 0 Telefax: 04193 7532 10 E-Mail: info@it2-solutions.com Online: www.it2-solutions.com	IT2 bietet als Full-Service-Dienstleister und SAP Partner ein umfassendes Lösungsspektrum - von Consulting, SuccessFactors Lösungen, SAP Lizizenzen bis hin zu Fiori und eAkte. IT2 ist Spezialist für Entgeltabrechnungen, Reisekostenadministration und ganzheitliches HCM Management. IT2 bietet neueste Technologien in IT2 vCloud Services mit höchster Datensicherheit im eigenen Rechenzentrum, zertifiziert nach ISAE 3402 und ISO 27001.
	itelligence NTT DATA Business Solutions	itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbrede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 521 / 91448-0 E-Mail: anfrage@itelligence.de Online: www.itelligencegroup.com	Die itelligence AG gehört als international führender IT-Komplett Dienstleister zu den erfolgreichsten SAP®-Beratungshäusern weltweit. Unser Leistungsspektrum reicht von SAP®-Strategie-Beratung und -Lizenzvertrieb über eigene SAP®-Branchenlösungen bis hin zu Application Management- und Hosting Services. In 24 Ländern unterstützen Sie über 5.600 Experten in jeder Phase Ihres SAP®-Projekts – damit Sie das Potenzial Ihrer Lösungen voll ausschöpfen können. Neben dem Zertifikat als SAP® Platinum Partner sprechen Auszeichnungen wie „Beste Berater“, „SAP® HANA Dienstleister Leader Germany 2016“ und das Gütesiegel „TOP CONSULTANT“ für uns.
	KGS Document Integration for SAP®	KGS Software GmbH & Co. KG Dornhofstraße 38 A D-63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 E-Mail: info@kgs-software.com Web: www.kgs-software.com	KGS – Document Integration for SAP Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentrierte Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing/Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen.
	MHP A PORSCHE COMPANY	MHP Management- und IT-Beratung GmbH Film- und Medienzentrum Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Tel. +49 (0)7141 7856-0 eMail: info@mhp.com web: www.mhp.com	MHP ist als Automotive- und Digitalisierungsexperte sowie Porsche-Tochterunternehmen eines der führenden Beratungsunternehmen – vor allem für die Automobil- und Fertigungsbranche. Der besondere Beratungsansatz von MHP ist die Symbiose aus Management- und IT-Beratung. Dabei optimiert und digitalisiert MHP mit den Leistungsbereichen Management Consulting, System Integration, Managed Services und Business Solutions die Prozesse seiner Kunden über die komplette Wertschöpfungskette und unterstützt diese bei der digitalen Transformation. Aktuell beraten und betreuen mehr als 1.650 Mitarbeiter von 13 Standorten über 300 Kunden weltweit. Die Philosophie von MHP: Excellence.
	mobileX	mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: 089-54 24 33 - 0 Telefax: 089-54 24 33 - 55 E-Mail: info@mobilexag.de Online: www.mobilexag.de	Als der etablierte Anbieter von Mobile Workforce Management-Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden mit umfassender Prozess- und Branchenkompetenz sowie flexiblen und ausgereiften Lösungen. Die beiden Standardprodukte mobileX-MIP for Field Service und mobileX-Dispatch verfügen über eine von SAP zertifizierte Schnittstelle und ermöglichen eine effiziente Planung, Steuerung und mobile Anbindung des technischen Außendienstes. Die mobileX AG wurde 2000 gegründet und ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Firmen- und Entwicklungssitz in Deutschland. Zu den Kunden der mobileX AG gehören ThyssenKrupp Aufzüge, Netz Leipzig, BWT, MVV Energie, Strabag PFS, ENSO, Kärcher und Melitta. Weitere Informationen finden sich unter www.mobilexag.de .
	mobisys Mobile Informationssysteme GmbH	Mabisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mabisys.de Online: www.mabisys.de	Mabisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse mobil.einfach.direkt. <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use MSB Standardtransaktionen ■ MSB App für iOS und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken ■ Anbindung externer Systeme (Waagen, Sensorik, Regale) <p>Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt.</p> <p style="text-align: right;">Innovation.Techologie.Kompetenz.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	msg treorbis GmbH	msg treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahm 2 20457 Hamburg Web: www.msg-treorbis.de E-Mail: info@msg-treorbis.de Telefon: +49 40 3344150 – 0	msg treorbis - .consulting .solutions .partnership msg treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus. Mit Hauptsitz in Hamburg ist das Unternehmen seit 1999 erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Als SAP-Komplett Dienstleister bietet msg treorbis ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. msg treorbis ist Lösungsanbieter im Bereich SAP HCM und mit den msg treorbis Variant Add-ons einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration. Mehr unter www.msg-treorbis.de
	Natuvion Professional IT Consultants	Natuvin GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 73-1400 Telefax: +49 6227 73-1410 E-Mail: info@natuvion.com Online: www.natuvion.com	Natuvin GmbH ist ein erfolgreiches IT-Consulting-Unternehmen, dessen Leistungsspektrum die gesamte SAP Business Suite mit dem zusätzlichen Schwerpunkt SAP for Utilities umfasst. Von MeterzCash (SAP IS-U) über Business Intelligence (SAP BW & BusinessObjects) bis zu Consolidation & Harmonization: Langjährige Erfahrung mit SAP-Produkten und ein fundiertes technisches Verständnis ermöglichen uns, Firmen in der Versorgungswirtschaft mit maßgeschneiderten Lösungsansätzen kompetent und professionell beraten zu können. Zudem haben wir uns dem brisantesten Thema der Branche angenommen: Mit innovativen, nachhaltigen Softwarelösungen und Serviceleistungen unterstützen wir unsere Kunden bei der systemtechnischen Umsetzung des Datenschutzes in ihren Unternehmen.
	NetApp	NetApp Deutschland GmbH Sonnenallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: 089-9005940 Telefax: 089-90059499 E-Mail: info-de@netapp.com Online: www.netapp.de	NetApp steht für innovatives Storage- und Datenmanagement mit hervorragender Kosteneffizienz. Die NetApp Unternehmenswerte verkörpern unser Streben nach nachhaltigem Wachstum und Unternehmenserfolg für uns sowie für unsere Partner und Kunden. Dazu gehört ebenso der Anspruch, international zu den Top-Arbeitgebern zu zählen. Unter dem Credo „Go further, faster“ unterstützt NetApp Unternehmen weltweit in ihrem Erfolg. Weitere Informationen über uns und unsere Angebote finden Sie im Internet unter www.netapp.de .
	Global IT Innovator	NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Strasse 26 80807 München Telefon: +49 89 9936-0 Fax: +49 89 9936-1854 E-Mail: info_de@nttdata.com www.nttdata.com/de	Das IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen NTT DATA ist in über 40 Ländern weltweit vertreten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Das umfangreiche SAP Leistungsangebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen wie ERP, CRM, SCM, SRM und MDM, Analytics (BI/BW und Business Objects) und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility und Cloud. Die SAP-Berater von NTT DATA decken dabei den gesamten Solution Lifecycle ab, von der Einführung bis hin zur Weiterentwicklung und dem Betrieb der Lösung, immer unter Berücksichtigung der kundenindividuellen Ziele.
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 E-Mail: andrea.klein@orbis.de Online: www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 E-Mail: info@parcon-consulting.com Online: www.parcon-consulting.com	ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen. Das Branchen übergreifende Leistungspotential des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung. Leistungsstarke, vollständig in SAP integrierte Add-On Lösungen ergänzen das Portfolio für optimale Geschäftsprozesse – beispielsweise für Interaktive Transportplanung & Disposition, Mobile Datenerfassung, Interaktive Einsatzplanung, Besuchstourenplanung, SAP MRS Ressourcenplanung, Dokumentenworkflow oder für die Integration von Geoinformationssystemen in SAP.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 E-Mail: info@pbs-software.com Online: www.pbs-software.com	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit fast 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 PIKON involve. inspire. improve.	PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 E-Mail: Dirk.Langendoerfer@pikon.com Online: www.pikon.com	PIKON bietet: <ul style="list-style-type: none"> ■ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL ■ Business Intelligence (Planung, Reporting) ■ Prozessoptimierung und SAP ERP (Finance + Logistic) ■ Integrierte Individualprodukte auf SAP-Basis ■ S/4 HANA, BW on HANA
		Q-Partners GmbH Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de	Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung. Das Leistungspfotolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
	 EMPOWER YOUR ENTERPRISE	REALTECH Deutschland GmbH Industriestr. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 E-Mail: info@realtech.de Online: www.realtech.de	Empower your Enterprise REALTECH ist ein weltweit tätiges Technologieunternehmen mit umfassendem Know-how in IT und Enterprise Service Management sowie SAP-Lösungen. REALTECH steht für einzigartige Technologiekompetenz und bietet seit über 20 Jahren professionelle Beratung und Softwareprodukte von höchster Qualität. Die Herausforderungen der digitalen Transformation und Innovationsthemen wie Industry of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) oder Predictive Data Analytics fließen konsequent in Softwareentwicklung und Projekte ein.
		rhc consulting & management GmbH Hilsbacher Str. 13 D-75031 Eppingen Tel: +49(0)7262-2054101 Fax: +49(0)711-490764701 Mobil: +49(0)160-94929028 E-Mail: ralf.hettler@rhc-personal.de Web: www.rhc-personal.de	ALS SAP-PERSONALBERATUNG ZÄHLT ZU UNSEREM ANGEBOT FÜR UNSERE KUNDEN <ul style="list-style-type: none"> • Personalauswahl und -beschaffung (national und international) • Direktsuche • Berufliches Profiling • Vorqualifizierung von Kandidaten UNSERE KANDIDATEN <ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Betreuung • Professionelle Karriereplanung • Unterstützung im gesamten Bewerbungsprozess
	 Engineered for Support™	Rimini Street GmbH Westhafenplatz 1 60327 Frankfurt Germany M: +49 160 94490769 T: +49 69 710456 230 email: kontakt@riministreet.com web: www.riministreet.com/de	Rimini Street ist der führende unabhängige Anbieter von Support-Services für Unternehmenssoftware. Mit unserem preisgekrönten Supportprogramm können Lizenzinhaber von Oracle- und SAP-Lösungen mindestens 50 Prozent ihrer jährlichen Supportgebühren und bis zu 90 Prozent der gesamten Supportkosten über einen Zeitraum von zehn Jahren einsparen. Unsere Kunden können ihre derzeitige Softwareversion mindestens zehn Jahre lang ohne erzwungene Upgrades oder Migrationen beibehalten.
		SECUDE GmbH Altrottstrasse 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 733 910 E-Mail: info@secude.com Online: http://secude.de/	SECUDE unterstützt SAP-Kunden beim Schutz ihrer sensiblen Daten – auch wenn diese das SAP-System verlassen. Die modularen Lösungen für das Auditieren, Klassifizieren, Alarmieren, Blockieren und Verschlüsseln sorgen dafür, dass Sie richtlinienkonform handeln und Ihre SAP-Datenexporte vor Verlust und Diebstahl sichern – sowohl bei On-Premise-Lösungen als auch in der Cloud und auf mobilen Endgeräten. Zahlreiche Fortune-500- und DAX-Unternehmen setzen auf SECUDE.
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 / 96-0 Telefax: +49 7252 / 96-2222 E-Mail: info@seeburger.de Online: www.seeburger.de	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen. <ul style="list-style-type: none"> ■ Internationales E-Invoicing z.B. mit ZUGFeRD ■ OmniChannel-to-Cash – effiziente Auftragsbearbeitung ■ Workflow Engine in SAP – schnell, flexibel und smart ■ MobileApp (Fiori) – auch als Offline Client für SAP-Anwender ■ Console in SAP – mehr Transparenz über die Belege

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 <p>SEP Hybrid Backup</p>	<p>SEP AG Ziegelstraße 1 D-83629 Weyarn Telefon: +49 8020 180-0 Telefax: +49 8020 180-666 E-Mail: info@sep.de Online: www.sep.de/sap</p>	<p>Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur – „Made in Germany“</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziert für SAP NetWeaver und SAP HANA ■ Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen & Datenbanken ■ Multi-Hypervisor Support ■ Bare Metal Recovery für Linux & Windows Server ■ Deutsche Qualitäts- und Produktstandards ■ Deutschsprachiger 24x7 Hersteller Support ■ Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
	 <p>SIRIUS Consulting & Training AG</p>	<p>SIRIUS Consulting & Training AG Schulstr. 53 D-65795 Hattersheim am Main Tel.: +49 6190 936810 Fax: +49 1805 5224346 mail.sirius@sirius-consult.com www.sirius-consult.com</p>	<p>SIRIUSbusiness – IT Strategieberatung und Projektmanagement: Strategieentwicklung, -implementierung und nachhaltige Steuerung</p> <p>SIRIUSitsm – IT Service Management: „Making your IT run on SAP®“</p> <p>SIRIUsap – Die Prozessexperten: Instandhaltung und Kundenservice mit SAP®</p>
	 <p>snow</p>	<p>Snow Software Vorsetzen 41 – 20459 Hamburg Tel. +49 40 300 39 6778 E-Mail: myrija.schumacher@snowsoftware.com Online: www.snowsoftware.com/de</p>	<p>Jeden Tag verlassen sich weltweit mehr als 6.000 Organisationen auf Snow, um Software-Risiken und -Kosten zu minimieren und Asset-Verfügbarkeit zu optimieren.</p> <p>Snow Software ist Weltmarktführer bei der Bereitstellung von Software Asset Management-Lösungen, darunter Inventarisierungs- und komplexe Softwarelizenz-verwaltungstechnologien über unterschiedliche Plattformen hinweg.</p> <p>Jeden Tag nutzen Unternehmen Snow-Lösungen zur Analyse und Verwaltung von mehr als 1,7 Milliarden Softwareeinträgen – darunter mittelständische Unternehmen ebenso wie multinationale Unternehmensgruppen und Regierungen.</p>
	 <p>SNP</p>	<p>SNP AG Dossenheimer Landstr. 100 69121 Heidelberg Telefon: +49 6221 6425-270 Telefax: +49 6221 6425-20 E-Mail: marketing@snp-ag.com Online: www.snp-ag.com</p>	<p>Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren. Mit der Lösung SNP Transformation Backbone® können Sie Ihre IT-Landschaft schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anpassen.</p> <p>Weitere Informationen unter www.snp-ag.com</p>
	 <p>SUSE We adapt. You succeed.</p>	<p>SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com</p>	<p>SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications.</p> <p>SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance.</p> <p>Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.</p>
	 <p>sybit customer centric solutions</p>	<p>Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 (0) 7732 9508-0 Telefax: +49 (0) 7732 9508-111 E-Mail: info@sybit.de Online: www.sybit.de</p>	<p>Sybit ist ein hochspezialisiertes Beratungsunternehmen für CRM, E-Business und Customer Engagement and Commerce mit SAP sowie Content Management Systeme.</p> <p>Mit digitalen Strategien und Lösungen bietet Sybit die lückenlose Umsetzung aller Kundenprozesse vom Erstkontakt über E-Business bis zum Service. Mehr als 1.500 durchgeführte Projekte für internationale Konzerne, mittelständische Firmen sowie Medienunternehmen bestätigen unseren Erfolg.</p> <p>Sybit. Customer Centric Solutions.</p>
	 <p>T.CON</p>	<p>T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de</p>	<p>ERP / MES / BI / HCM / ALM</p> <p>Der SAP Gold Partner T.CON bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungsportfolio. T.CON ist SAP-zertifiziert für PCoE, SAP HANA Operations Services, Hosting Services und Infrastructure Operations Services.</p> <p>Lösungsauzugs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP / S/4HANA: Best Practices und Add-ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: SAP basiertes MES mit TRIM Suite ■ PLC-COCKPIT: Product-Costing-Prozesse und Angebotskalkulation für Zulieferer ■ Mobility Apps u. a. für Maintenance und Warehouse ■ HR PORTAL: Single Point of Entry für HCM ■ Apps für HANA Cloud Platform

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	T-Systems	<p>T-Systems International GmbH Hahnstr. 43d 60528 Frankfurt am Main</p> <p>E-Mail: info@t-systems.com Web: 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>
	TREND MICRO	<p>Trend Micro Deutschland GmbH Zeppelinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap</p>	<p>Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsbewältigung, um Unternehmen und Privatanwender eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnden Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungabwehr des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt.</p>
	trimaster///	<p>trimaster AG Watterstrasse 81 CH-8105 Regensdorf Telefon: +41 (0)44 871 28 88 E-Mail: info@trimaster.ch Online: www.trimaster.com</p>	<p>Die trimaster AG ist ein branchenunabhängiger Prozesspartner für Ihre SAP® Fragen entlang der gesamten Supply Chain. Wir liefern modulübergreifende Lösungen aus unserer SAP® Consulting Manufaktur, insbesondere papierlose mobile Prozesse sind unsere Kernkompetenz, u.a. für die Bereiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lager (SAP® WM & SAP® EWM) • Vertrieb, Instandhaltung & Service • Produktion & Materialwirtschaft • Qualitätsmanagement <p>mobil clever easy – trimaster AG</p>
	UNISERV	<p>Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com</p>	<p>Als Experte für Kundendatenmanagement vereint Uniserv Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Mit Customer Data Management- und Data Quality-Lösungen schafft der für NetWeaver und HANA zertifizierte SAP Software Partner Uniserv konsistente Daten für eine 360-Grad-Sicht in SAP – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in SAP-Anwendungen und Unternehmensprozesse sind dabei ebenso gängig wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Das umfassende Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab.</p>
	VIRTUALFORGE run your business safer	<p>Virtual Forge GmbH Speyerer Strasse 6 69115 Heidelberg, Telefon: +49 6221 868 90-0 Fax: +49 6221 868 90-101 E-Mail: contact@virtualforge.com Online: www.virtualforge.com</p>	<p>Virtual Forge ist ein unabhängiger Anbieter von Sicherheits-, Compliance- und Qualitätslösungen für SAP®-Systeme und -Anwendungen. Unsere Kunden sind weltweit führende Unternehmen aus den Branchen Automobil, Banken und Versicherungen, Chemie und Pharmazie, High-Tech und Elektronik, Media und Unterhaltung, Konsumgüter, Handel, Öl- und Gas sowie Versorger. Mit unseren Lösungen können Kunden Risiken minimieren, die durch eigene Anpassungen und Konfigurationen verursacht werden können. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.virtualforge.com</p>
	VOQUZ IT SOLUTIONS	<p>VOQUZ IT Solutions GmbH Reichenbachstraße 2 85737 Ismaning Telefon: 089 925191-0 Telefax: 089 925191-715 E-Mail: sap@voquz.com Online: www.voquz.com</p>	<p>VOQUZ ist ein führender Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen spezialisiert sich im Bereich SAP Business Solutions mit folgenden Leistungen:</p> <p>Lizenzmanagement und -optimierung (auch als Cloud Service) Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung Application Managed Services Business Warehouse on HANA Mobile Solutions for SAP</p>
	WMD GROUP It's Simple. It's Digital.	<p>WMD Group GmbH 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de www.wmd.de</p>	<p>Als Softwarehersteller und SAP Silver Partner bietet WMD mit der SAP-zertifizierten Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Die Anwendungen laufen ebenfalls unter S/4 HANA Finance. Als Projektpartner realisieren wir die gesamte Lösungstrecke von der digitalen Posteingangsverarbeitung über die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Hochgeschwindigkeitsarchiv, das als revisionssicherer Langzeitspeicher für beliebige Archivszenarien fungiert.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 zetVisions AG	zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 E-Mail: info@zetvisions.com Online: www.zetvisions.de	Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Improving data. Building success.

PARACELSUS BRACHTE

LEIB UND SEELE

ZUSAMMEN.



DAS E-3 MAGAZIN DIE ZUKUNFT MIT
DEN SAP-ANWENDERN UND ANBIETERN.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de

Furcht und Zittern

Ist es Furcht vor einer drohenden Gefahr, weiß Hasso Plattner etwas, das wir noch nicht wissen?
Oder ist es Angst vor einer unsicheren, undefinierbaren ERP-Zukunft?

Uon Hasso Plattner ist das Protokoll einer internen Besprechung überliefert, in dem er sinngemäß ausführte, er sei von unfähigen Mitarbeitern umgeben und die wenigen, die in seinen Augen nicht unfähig wären, würden das Falsche machen. Hasso Plattner fürchtet sich vor dem Scheitern seiner SAP. Das ist eine konkrete Furcht, die ihn erzittern lässt. Angst hingegen machen ihm seine „Nachbarn“ im Silicon Valley: Die vielen Start-ups und Konzerne wie Google, Apple, Amazon, Facebook etc. bewegen sich seiner Ansicht nach wesentlich schneller, erfolgreicher, agiler als seine „europäische“ SAP in Walldorf. Es ist eine diffuse, subjektive Angst, die aus einer amerikanischen Sichtweise entsteht. Das Ergebnis sind Unruhe und Stress. Hasso Plattner treibt die SAP-Mitarbeiter vor sich her, als gäbe es kein Morgen, und heute gilt es die SAP vor dem Untergang zu bewahren.

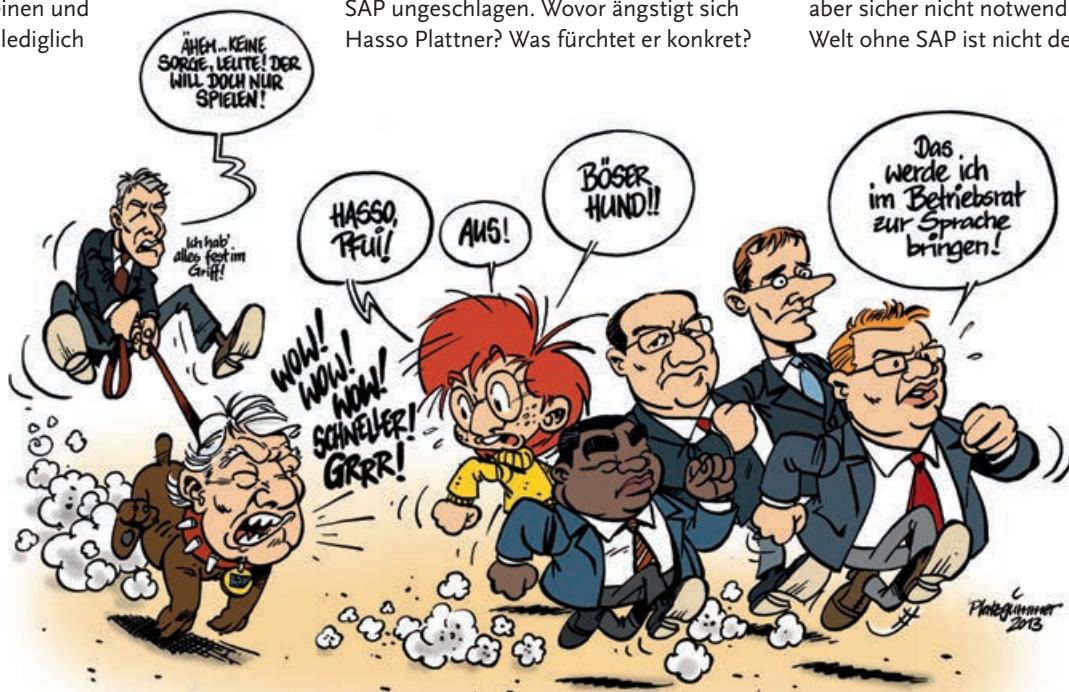
Bei einer Eröffnungsfeier eines SAP-Forschungszentrums in Potsdam kritisierte er sogar die Gebäudearchitektur in Walldorf und verglich diese mit dem vermeintlich offenen Lebens- und Arbeitsstil im Silicon Valley: Es könne nichts Produktives und Innovatives in Walldorf entstehen, wenn sich in jedem kleinen und engen Büro lediglich

zwei SAP-Mitarbeiter gegenüberstehen – man müsste alle Wände einreißen, war sein Vorschlag. Verständlich, dass sich viele unsichert fühlen und getrieben von Angst die kommende Revolution fürchten. Noch aber steht Walldorf, so wie es aufgebaut wurde – und ist erfolgreich wie immer!

„Furcht und Zittern“, wie es der dänische Philosoph Søren Kierkegaard (1813 bis 1855) in seinem gleichnamigen, unter dem Pseudonym Johannes de Silentio erschienenen Buch beschreibt, ist religiös erklärbar, aber wahrscheinlich nicht passend für den Zustand der SAP: Es gibt nichts zu fürchten! SAP ist und wird es bleiben: der Weltmarktführer für betriebswirtschaftliche Standardsoftware. Keine andere Software-Suite ist ähnlich umfassend, komplett und ausgetestet wie die SAP Business Suite 7. Das europäische ganzheitliche Wissen und Handeln wird noch sehr lange jeder singulären Spezialisierung überlegen bleiben. Vielleicht hat Apple gegenüber Fiori die schönere Benutzeroberfläche, vielleicht hat Google oder Amazon das effizientere und preiswertere Cloud Computing, aber in Summe aller Eigenschaften – betriebswirtschaftlich, organisatorisch, technisch – ist und bleibt SAP ungeschlagen. Wovor ängstigt sich Hasso Plattner? Was fürchtet er konkret?

Naturgemäß kann man sich vor Mobile und Cloud Computing fürchten, weil es andere besser können. Angst haben muss man aber so lange nicht, solange man seiner eigenen Kernkompetenz treu bleibt: Einen „Cloud-Wettkampf“ hingegen muss SAP verlieren, weil Microsoft, IBM, Amazon und Google den besseren Skaleneffekt haben. Es ist ein Massengeschäft, wo sich ein ERP-Anbieter nur die Finger verbrennen kann. Eine enge Kooperation mit der deutschen Telekom könnte SAP viel Kopfzerbrechen ersparen und den Konzern ohne Angst in die Zukunft schreiten lassen. In „Der Begriff der Angst“ diskutiert Søren Kierkegaard unter dem Pseudonym Vigilius Haufniensis den Zustand des Menschen als „lebensgefährliche“ Synthese aus Seele und Leib bzw. aus Ewigem und Zeitlichem. Die Angst erscheint als Symptom für die krisenhafte Genese der menschlichen Freiheit.

„Fürchtet euch nicht und bleibt eurer Kernkompetenz treu – auch damit lässt sich sehr gut die digitale Transformation verwirklichen“, will man den SAP-Mitarbeitern zurrufen. Es gilt ohne Angst die Freiheit zu nutzen. Ein angstmachender Hasso Plattner ist vielleicht verständlich, aber sicher nicht notwendig: Eine ERP-Welt ohne SAP ist nicht denkbar! (pmf)



Their Master's Voice

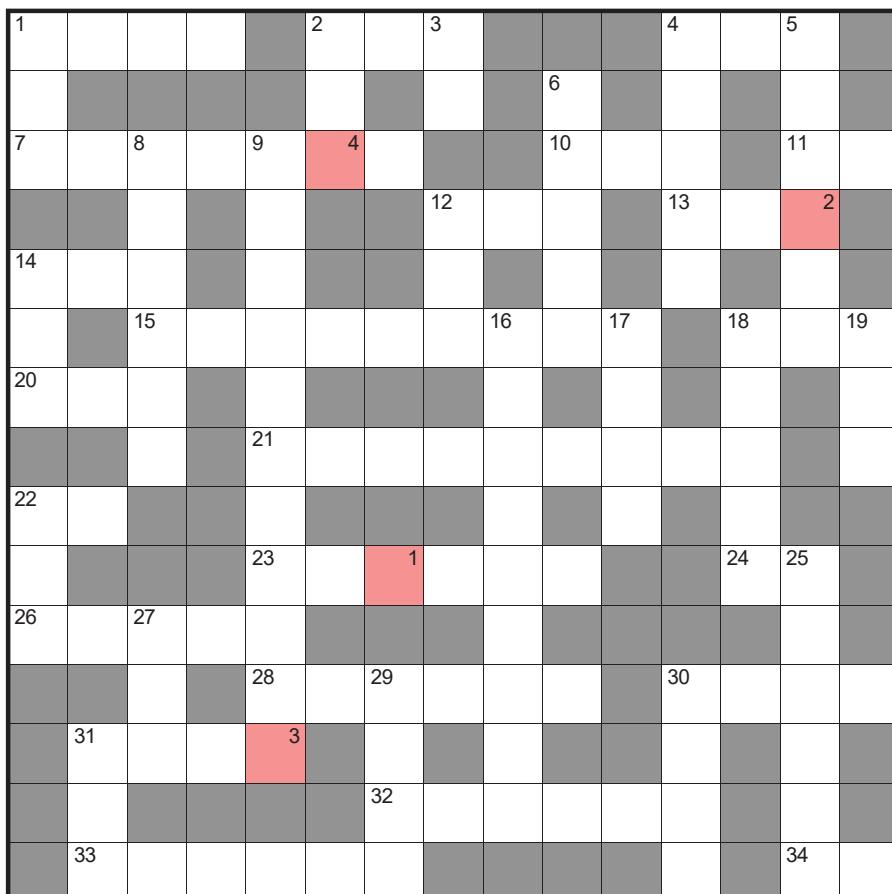
Robert Platzgummer (1975 bis 2016) fertigte diese Illustration im Oktober 2013 an, sie erschien erstmalig im E-3 Magazin November 2013 auf Seite 95.

Rätselhaftes aus der SAP-Community

?

?

?



Waagerecht

- 1 Int. SAP-Hardware-Partner
- 2 Abk. für Benutzeroberfläche
- 4 Abk. für ERP-6.0-Erweiterungen
- 7 Engl. Bezeichnung für Produktfahrplan
- 10 Abk. für eine ITS-Komponente
- 11 Abk. SAP-Schnittstelle mit Ver. 4.8
- 12 Offizielle Abkürzung für SAP Business ByDesign
- 13 Abk. für BW-Datenimport
- 14 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 15 Ehemaliges webMethods-Produkt, zweites Wort aus BC
- 18 Abk. für Produktlebensverwaltung
- 20 SCM-Abk. für Beschaffung auf Basis von Lieferplänen
- 21 Eng. Begriff für Ausbildung
- 22 Alte Abk. für HCM
- 23 Das fehlende Wort: SAP GRC ? Control
- 24 Abk. für Hana Extended Application Services
- 26 Abk. für SBO-Schnittstelle zu R/3
- 28 Erstes Wort der On-demand-Lösung für „grüne“ Prozesse
- 30 P aus Business ByDesign FP 2.5
- 31 Abk. für den Hana-Kern
- 32 SAP-Software für die BI-Visualisierung
- 33 Erstes Wort der Abk. MDM (Sybase)
- 34 Abk. für SAP-Transportmanagement

Senkrecht

- 1 Abk. eines Repository für File-Versionierung
- 2 Abk. der SAP-Lizenzerträge für Konzerne
- 3 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 4 Beliebtes Tabellenkalkulationsprogramm
- 5 Erstes Wort der IS für die öffentliche Hand
- 6 Erstes Wort von RFID
- 8 Open-Source-HTTP-Server
- 9 IT-Wartung auf Englisch
- 12 Abk. für Balanced Scorecard
- 14 Abk. für Investitionsrückfluss
- 16 Das zweite Wort aus ETL
- 17 Abk. für Datenfunk-Chips
- 18 Name des freien Betriebssystems
- 19 Abk. aus der Kombination von MDM und GRC
- 22 Fehlendes Wort der SAP-Lernplattform: Learning-?
- 25 Gesucht ist: MDM_Secure_?-Factory
- 27 Abk. für Curriculum vitae von Information
- 29 Zweites Wort aus BRM (Teilbereich des BPM)
- 30 Abk. für Plattformdienste per Web
- 31 Abk. für sichere Zugriffsverwaltung

Lösung für Februar 2017: LEONARDO, der Name eines IoT-Projekts von SAP.



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

Das aktuelle Lösungswort hat vier Buchstaben und kommt aus dem KI-Bereich von SAP. Wir verlosen dreimal ein **Hana-T-Shirt** aus der neuen E-3 Kollektion. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de 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 T-Shirt schicken wir per Post. Viel Erfolg!

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.





April 2017

RED/ANZ 06.03.2017 | DUS 13.03.2017 | EVT 27.03.2017

Coverstory: Ein agiles und heterogenes Ecosystem erfordert auch ein ebenso solches ERP/IT-System. Die SAP-Bestandskunden schauen somit über den Tellerrand, um die Herausforderungen einer digitalen Transformation, IoT und Industrie 4.0 lösen zu können. Hier bleibt kein Bereich ausgespart: Infrastruktur, App-Design, Cloud Computing mit Azure und AWS, Interfaces zu Microsoft etc. Was gefragt ist, sind universelle SAP-Partner wie Alegri.

Personal: SAP versucht mit SuccessFactors die Bestandskunden zu überzeu-

gen, dass ein cloudbasiertes HR/HCM die bessere Lösung ist. Vieles spricht für das Cloud Computing. Die Komplexität eines europäischen HCM-Systems konnte SuccessFactors aber noch nicht bereitstellen.

Management: SoH, S/4 und Hana brauchen für einen erfolgreichen Einsatz neue Geschäftsprozesse. Auch wenn das Business Process Reengineering ein wenig aus der Mode gekommen ist. Für den S/7-, S/4- und Hana-Erfolg braucht der SAP-Bestandskunde auch neue Prozesse und Verfahren.

Infrastruktur: Was darf und kann das Cloud Computing? Zahlreiche Erfolgsmeldungen gibt es für Entwicklungs- und Testsysteme, die kurzfristig über Azure, AWS und andere Dienste zur Verfügung gestellt werden. Der operative Betrieb mit Echtdaten stellt jedoch andere Forderungen an ein Cloud-System. Sicherheit und Recht sind für Echtdaten anders zu bewerten als ein Entwicklungssystem. Welche Infrastruktur gibt es beim Cloud Computing für Entwicklung, Test und produktive ERP-Systeme?

Mai 2017

RED/ANZ 10.04.2017 | DUS 18.04.2017 | EVT 02.05.2017

Coverstory: In diesem Monat findet die Sapphire in Orlando statt. Natürgemäß wird SAP viel über Machine/Deep Learning, KI im Allgemeinen und IoT mit und ohne HCP (Hana Cloud Platform) reden. Hana, S/4, Cloud Computing, Fiori und AI/KI werden auch die Themen der E-3 Coverstory sein. Die SAP-Community ist gefordert, die neuen Themen zu evaluieren.

Personal: Im E-3 März präsentierten wir das wahrscheinlich erfolgreichste Start-up der SAP-Community: Celonis. Nun soll ein Blick auf die weiteren Hoff-

nungsträger der IT- und SAP-Szene geworfen werden. Was sind die Themen? Wie sind die Arbeitsbedingungen? Wo sind die Entrepreneurs und Experten für die SAP-Start-up-Community?

Management: Die digitale Transformation ist fast überall in Gang gekommen. Neue Geschäftsprozesse und Modelle entstehen. Was aber ist die betriebswirtschaftliche und organisatorische Grundlage? Gelingen digitale Geschäftsprozesse auch mit SoH, vielleicht sogar einem ERP/ECC 6.0, oder braucht es S/4 und Hana?

Infrastruktur: IoT erwacht zum Leben und die Anwender sehen sich mit Terabytes von Sensordaten konfrontiert. Die Ideen für Industrie 4.0, M2M und IoT liegen am Tisch, die reale Umsetzung jenseits von Proof of Concepts bringt zahlreiche technische Herausforderungen mit sich. Noch sind nicht alle IT-Architekturen etabliert, mit denen Sensordaten sicher und effizient weiterverarbeitet werden. Welche Cloud soll der Anwender wählen: eine von Bosch, Siemens oder SAP? Lassen sich Sensoren nachrüsten? Und wo hilft die HCP?

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.

Ausgabe	Schwerpunktthemen der SAP-Community 2017	E-3 Extra	Veranstaltungen
April 2017 RED/ANZ: 06.03.2017 DUS: 13.03.2017 EVT: 28.03.2017	Personal: Von On-premise in die Wolke mit SuccessFactors & Fieldglass Management: Business Process Management für S/7, S/4 und Hana Infrastruktur: Azure, AWS oder HCP für Hana-Entwicklung und Test	Industrie 4.0, M2M, IoT – Networking Economy	24. bis 28.04. 2017: Hannover Messe
Mai 2017 RED/ANZ: 10.04.2017 DUS: 18.04.2017 EVT: 02.05.2017	Personal: Start-ups in der SAP-Community oder Karriere im Konzern Management: Digitalisierung der Geschäftsprozesse mit SoH und S/4 Infrastruktur: IoT-Standards, Clouds und Architekturen für M2M		09. bis 10.05.2017: Personal Süd
Juni 2017 RED/ANZ: 08.05.2017 DUS: 15.05.2017 EVT: 29.05.2017	Personal: Consulting- und Analysten-Business in D-A-CH Management: Mobile Computing mit Hana Enterprise Cloud und Apple SDK Infrastruktur: OpenStack und Cloud Foundry in der Hana-Plattform	Cloud Computing	26. bis 29.06.2017 DWX-Developer Week
Juli/August 2017 RED/ANZ: 12.06.2017 DUS: 19.06.2017 EVT: 03.07.2017	Personal: Talent Management auf Universitäten und in der SAP-Community Management: Realtime und Simplicity in der Aufbau- und Ablauforganisation Infrastruktur: Cloud-Provider und Infrastruktur für Hana und S/4		05. bis 06.07.2017: SicherheitsExpo



INDEX

1a Zukunft	48
2Bits	68
83North	58
ABB	58
Accel Partners	58
Adobe	58
AKI	34
Allgeier	63
Amazon	6, 31, 33, 111
Apple	3, 6, 16, 33, 111
Apsolut	72
Ariba	3, 35, 72
Atos	35
Automic	76
AWS	16
Bayer	58
Bertelsmann	47
Bitkom	13, 20, 45
BTC Business Technology Consulting	88
Bundesministerium für Bildung und Forschung, BMBF	19
Camos Software	47
Capgemini	45
cbs,	
Corporate Business Solutions	86
CeBIT	18
Celonis	54-61
Cenit	62
CIA	20
Ciber	63
Cisco	58
Concur	3
Consilio IT-Solutions	94
Cormeta	15
Cpro	64, 70
Dassault Systèmes	62
Datavard	90
Delivery Hero	31
Dell EMC	10
Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz	19
Diplomatic Council	45
Dow Chemicals	58
DSAG 4, 22, 38, 44, 53, 68, 76, 83, 92, 98
EHI	29
E-Integration	64
EOS	39
Esker	64
Euroexpo	29
Experton Group	15
Excellent Solutions	85
EY	58
Facebook	3, 4, 58, 111
Fast LTA	11
FC Bayern München	8
Forschungszentrum für KI	47
Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik, IML	28
Gartner	16
GFOS	74
Gisa	12
Google	3, 6, 33, 111
Hasso-Plattner-Institut, HPI	8, 9
Hilton	31
Hochschule Osnabrück	47
HPE	98
HR Campus	6
Hybris	3, 30, 47, 62, 82
Hyland	75
IA4SP	9, 22, 71, 83
IBM	16, 31, 46, 111
IBS Schreiber	78
IDC	6, 16, 17, 75
Index Research	51

Innobis	52
Internationale Elektrotechnischen Kommission	47
Itelligence	62
Jentzsch IT	14
Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt	46
Karlsruher Institut für Technologie	63
Keony	62
Kern AG	22
KPMG Law	63
LogiMat	28
Lünendonk	36
Massachusetts Institute of Technology	46
Microsoft	3, 9, 14, 44, 47, 95
Mobisys	66
Museums Barberini	9
Nationale Initiative für Informations- und Internet-Sicherheit	45
Nationalen Initiative für Informations- und Internetsicherheit (NIFIS)	44
NetApp	96
NSA	20
Oracle	14, 46
Österreichische Nationalbank	77
Oxid eSales	47
PAC	50
Peakboard	29
Phoron Consulting	92
Pierre Audoin Consultants, PAC	52
Plattform digitales Österreich	10
Q-Partners, QPCM	10
Realtech	84
Scheer	21
Schukat Electronic	61
Schweizerische Post	18
Seeburger	80
Sick	34
Siemens	47, 58, 60
Siemens Nixdorf	46
Sloan School of Management, Boston	46
Software AG	47
Stanford University	8
Starbucks	31
SuccessFactors	3
Suse Linux	10, 98
Sycor	63
Syncwork	85
Synomic	82
Trimaster	66
T-Systems	47
TU Eindhoven	58
Twitter	4
Über	31
Universität Stuttgart	28
VDE	6
Viollier	66
VMware	10
Vodafone	58
Von Ardenne	61
Web-Netz	62
West Trax	15
Wirtschaftsuniversität Wien	46
WMD	20, 47, 64
xSuite Solutions	47
Zalando	31
ZetVisions	63

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, T-Systems	33
Adam, Danilo, Gisa	12
Agassi, Shai, SAP	32
Alran, Frédéric, SAP	47
Apotheker, Léo, SAP	33
Banani, Claudio, Suse	10
Bayer, Frank, IA4SP	9
Behrens, Holger, Cormeta	15
Bengel, Kurt, Cenit	62
Boehm, Jens-Gero, Suse	10
Brand, Werner, SAP	32
Ciupke, Oliver, Oxid eSales	47
Collier, Mark,	
OpenStack Foundation	96
Devlin, Paul, Ariba	35
Dutkiewicz, Marek, HR Campus	6
Fesenmayr, Roland, Oxis eSales	47
Ford, Henry	9
Freise, Stephanie, SAP	47
Friedl, Benedikt, Celonis	60
Gates, Bill, Microsoft	9
Gleichmann, Jens, QPCM	10
Grohs, Franz, T-Systems	47
Gundlich, Frank, Datavard	90
Hanselka, Holger, KIT	63
Herbst, Thomas, Apsolut	72
Herth, Bernd, NetApp	96
Hinz, Ansgar, VDE	6
Hirth, Thomas, KIT	63
Höchbauer, Stefan, SAP	46
Hoeneß, Uli, FC Bayern München	8
Hoepfner, Jörg-Guido, QPCM	10
Holz, Daniel, SAP	46
Hopp, Dietmar, SAP	33
Huber, Ludwig, Sick	34
Jakobs, Jann	9
Jentzsch, Jana, Jentzsch IT	14
Jores, Michael, Suse	10, 96
Kagermann, Henning, SAP	32
Kamuf, Christian, Mobisys	66
Karge, Andreas, WMD	47
Kazander, Peter, Euroexpo	28
Kehlenbeck, Stefan, Trimaster	66
Kienle, Michael, IT-Novum	96
Kierkegaard, Sören	111
Killinger, Andreas P., Seeburger	80
Kleinemeier, Michael, SAP	32
Klein, Frank, Cpro Industry	64
Klenk, Martin, Celonis	58
Klinger, Georg, Consilio IT-Solutions	94
Kollmeier, Tim, Apsolut	72
Kramer, Michael, IBM	31
Krey, Friedrich, Suse Linux	98
Kurz, Anton, Celonis	58
Lapp, Thomas, Diplomatic Council	45
Lehnert, Hans-Jürgen, Camos	47
Lenck, Marco, DSAG	38
Lenger, Sarah, Innobis	52
Lenz, Peter, T-Systems	47
Leukert, Bernd, SAP	4, 8, 32, 44, 47
Loerch, Herbert, Hyland	75
Loock, Sebastian, Web-Netz	62
Lorschneider, Steffen, Camos	47
Lux, Andreas, Excellent Solutions	85
Machoni, Marcel, Osudio	22
Mao Zedong	3
Maurrasse, Jean-Philippe, SAP	47
Mayer, Wolfgang,	
Phoron Consulting	92
Mazza, Angela, SAP	46
McDermott, Bill, SAP	4, 9, 16, 32
Meinel, Christoph, HPI	8, 9
Merkel, Angela	9
Meyer, Ralf, Synomic	82
Mohmand, Fahim, SellPerformance	22
Moos, Eckhard, Kern AG.	22
Mucic, Luka, SAP	4, 32, 65
Nehring, Andreas, BTC Business Technology Consulting	88
Nominacher, Bastian, Celonis	54-61
Oswald, Gerd, SAP	32, 63
Paschen, Ralf, Automic	76
Plattner, Hasso, SAP	9, 32, 111
Pürsing, Monika, ZetVisions	63

ANZEIGENINDEX

AFI (Advertorial)	21
AKI	41
Alegri	31
cbs	U4
Celonis	33
Cognizant (Advertorial)	26
Cormeta	35
Datavard	15
DOAG	11
Dormakaba	9
E-3 Abo...	23
E-3 Image...	73, 79, 95, 97, 110
E3zine.com	.93
HCP (Advertorial)	28
IBM (Advertorial)	19
IBS Schreiber	39
IT Verlag	.69
Mobisys (Advertorial)	28
Monitor...	77
Opentext	.7
Peakboard (Advertorial)	29
Scheer(Advertorial)	20
Seeburger	.3
SNP	U2
Suse (Advertorial)	13
WMD (Advertorial)	18
ZetVisions	17

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 (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigen-sujets 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.



PARACELSUS

BRACHTE

LEIB UND SEELE

ZUSAMMEN.

DAS E-3 MAGAZIN

DIE
ZUKUNFT



MIT DEN SAP-ANWENDERN
UND ANBIETERN.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de

Transforming Global Businesses

One Digital Corporation on SAP S/4HANA®

Transform Your Business:
cbs-consulting.com/transform



Globale Lösungen für die Unternehmenstransformation

Wir realisieren die digitalen Geschäftslösungen der Zukunft. Unsere Kunden sind renommierte, internationale Industrieunternehmen. Als Prozessberater und SAP-Spezialist unterstützen wir sie umfassend und weltweit. Konsequent gehen wir unseren Weg. Unser Komplettangebot für die Unternehmenstransformation ist einzigartig. Unser Wachstum ist kräftig. Corporate Business Solutions: unsere Passion seit 22 Jahren.

Weltpremiere

Erste Standard-software für S/4HANA Transformation

Enterprise Transformation 4.0 mit cbs ET for SAP S/4HANA®

Events - S/4HANA Editions

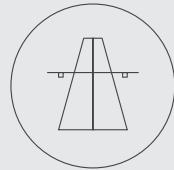
- ++ Transformation
- ++ One Finance & BI
- ++ Digital Logistics
- ++ Digital Technology

Termine, Agenda, Anmeldung:
cbs-consulting.com/events

One Digital Corporation

SAP S/4HANA®:
cbs realisiert
richtungsweisendes
Konzernprojekt

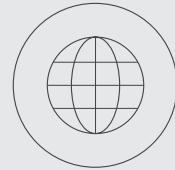
Globale Konzernlösung mit
S/4HANA als Digital Core



One Corporation
Prozesse und Systeme
aus einem Guss



Landscape Transformation
Merger, Carve-out, Migration,
Harmonisierung mit cbs ET®



Globalization
Internationalisierung
beschleunigen



Qualitätsführung steht uns gut

Kampfgeist oder Teamgeist? Wir können beides. Das Ich wird stärker durch das Wir. Davon sind wir überzeugt. Jobs mit mehr ICH, für ein stärkeres WIR, unter www.cbs-consulting.com/karriere.