

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



# SAP-Basis 2023 und Steampunk

... und vieles andere mehr: Exklusivinterview mit SAP-CTO und Vorstand Jürgen Müller (Screen) zu Embedded Abap „Steampunk“ und mehr aus der SAP-Basis: Monitoring, Lizenzvermessung, Process Automation, Systemcopy, Fiori-Apps, Testautomatisierung, Conversion und Datenmanagement. Ab Seite 38

**DSAG-Investitions-  
report 2023**

Seite 18

**SAP-Daten im  
Vollzugriff**

Seite 62

**Wer darf was und  
warum?**

Seite 66

**SUMMIT DER SAP-COMMUNITY**

# COMPETENCE CENTER

Salzburg,  
1. und 2. Juni 2023

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

**DATA  
MIGRATION  
INTERNATIONAL**



**itesys**



**new relic®**

## Conversion, ALM, Lizenzen und Steampunk,

die SAP-Basis-Funktionen und damit das CCC, Customer Competence Center, und CCoE, Customer Center of Expertise, sind sowohl für die Private (On-prem) als auch für die Public Cloud die Garantie für nachhaltigen Erfolg. Wir greifen die Tradition des erfolgreichen CCC-Forums auf und präsentieren den Competence Center Summit 2023.

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

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

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

Alle Infos unter [e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc)



### Das Extra zum Summit

Ab Donnerstag, 1. Juni, gibt es auf dem SAP Competence Center Summit für alle Teilnehmer das E-3 Extra kostenfrei und für alle Mitglieder der SAP-Community das entsprechende PDF zum kostenfreien Download nach einer Registrierung. Versäumen Sie nicht das kompakte Basiswissen für Ihren Erfolg in der SAP-Community: **Jetzt anmelden!**



[e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc)



# Das ganze SAP-Wissen

## Gezielt nachschlagen – sicher verstehen

Schon ab € 39,-  
pro Monat

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



Jetzt Digitalabo sichern:

[www.sap-press.de/abo](http://www.sap-press.de/abo)



Peter M. Färbing

# Disruption und Fluktuation

Das Ende der SAP, so wie die Community sie kennt. Aufsichtsrat, Vorstand, die IT-Szene hätten die Chance, SAP zu retten. Aber falsche Rücksichtnahme und Bequemlichkeit verhindern die Runderneuerung.

In meiner Jugend habe ich unter anderem Vulkaniseur beim Münchner Unternehmen Stahlgruber gelernt, einem SAP-Bestandskunden und bekannten Hersteller der Tip-Top-Schlauchflicken für Fahrradreifen. Der Vulkaniseur kennt zwei wesentliche Arbeitsgebiete: das Reparieren von Förderbändern sowie das Flickern von Reifen und Schläuchen. Ein Spezialgebiet war die Runderneuerung von Autoreifen. Als Ressourcen noch geschätzt und wertvoll waren und mehr repariert als weggeworfen wurde, war die Runderneuerung von Autoreifen ein respektiertes Handwerk: Der Gummi des Reifens wird bis auf die Karkasse abgefräst, Kautschuk wird aufgetragen, ausvulkanisiert und ein neues Profil wird geschnitten. Im Regelfall sind solche Reifen nur bis etwa 80 km/h zugelassen, aber es gibt zahlreiche Anwendungsfälle, wo es ausreichend ist.

SAP braucht eine Runderneuerung! Warum? Basiswerte und Parameter, die sich nicht in der Bilanz finden, geben Anlass zur Sorge. Hier wird kein Schreckensszenario an die Wand gemalt, sondern aufgefordert, etwas genauer hinzusehen: SAP hat Ende April die Quartalszahlen veröffentlicht und einen weiteren Erfolg mit Cloud Computing gefeiert. Am Tag der Bekanntgabe der Zahlen durch CEO Christian Klein und den neuen CFO Dominik Asam katapultierte sich der Aktienkurs um etwa fünf Prozent nach oben.

Woher kommt dieser Cloud-Erfolg? SAP reduziert systematisch das On-prem-Angebot: Bekanntestes Beispiel ist APO, Advanced Planner and Optimizer. Das Supply-Chain-Planning-Werkzeug mit In-memory-Datenbank für MPR-Läufe ist abgekündigt. Der Nachfolger heißt IBP, Integrated Business Planning, und wird von SAP-Partnern und -Bestandskunden aufgrund seiner Funktionalität gelobt.

IBP gibt es jedoch nur als Cloud-Angebot. Der Schritt von APO zu IBP ist demnach unfreiwillig auch ein Schritt von On-prem in die Cloud. Damit wachsen

aber auch automatisch die SAP'schen Cloud-Umsätze in der Bilanz – ein eleganter Selbstläufer, oder?

SAP agiert disruptiv: Die Bestandskunden werden nicht mit einem besseren Cloud-Angebot überzeugt, sondern durch die Abschaltung von On-prem gezwungen. Diesem Zwang zum SAP'schen Cloud Computing versuchen sich aktuell möglichst viele Anwender zu widersetzen.



*Basiswerte und Parameter, die sich nicht in der Bilanz finden, geben Anlass zur Sorge. Hier wird gefordert, etwas genauer hinzusehen.*

Mit Blick auf die aktuellen Preiserhöhungen beim Cloud Computing von Microsoft wurde vielen IT-Verantwortlichen mit einem Schlag wieder bewusst, in welche Abhängigkeit dieses Betriebsmodell einen führt.

Die Public Cloud ist demnach der finale Vendor-Lock-in für die SAP-Bestandskunden und viele IT-Anwender versuchen aktuell, diesen desaströsen Schritt zu verhindern. Mit einer Private Cloud (On-prem) im eigenen Rechenzentrum könnte es gelingen. Vom Automobilhersteller BMW aus München hört man in der SAP-Community, dass Supply Chain Planning mit IBP denkbar ist, dass aber eine Cloud-Abhängigkeit bezüglich extern vorgegebener Wartungsfenster für die eigenen Fabriken nicht akzeptiert wird. Somit erscheint Cloud Computing für viele SAP-Bestandskunden als disruptives Modell.

Disruptive Fluktuation und Beharrung gehören zu den Parametern, die sich nicht in der Bilanz finden und dennoch den Erfolg der SAP-Community bestimmen. Sabine Bendiek, noch Mitglied des SAP-Vorstands und als IT-Managerin über

jeden Zweifel erhaben, wurde beim ERP-Weltmarktführer nicht heimisch. Sie wird ihren Vertrag nicht verlängern und zum Ende dieses Jahres aus dem Vorstand ausscheiden. Andere Vorstandsmitglieder bleiben, auch wenn deren Anwesenheit und Bilanz nicht besser erstrahlen. SAP besitzt aktuell kein Marketing. Die Konzernkommunikation ist nicht existent – mit und ohne Unternehmenssprecher Oliver Roll, der auch noch dieses Jahr den Konzern verlassen wird. Motivation und Begeisterung für den Besuch einer der Hausmessen Sapphire in Orlando, Barcelona und São Paulo sucht man vergebens. Die 50-Jahr-Feier der SAP vergangenes Jahr fand großteils unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Ein stolzes Auftreten in den Medien und eine breite Kommunikation mit der Community fehlten – offensichtlich ist dem SAP-Marketing die Erkenntnis „Tue Gutes und rede darüber“ nicht bekannt.

SAP muss und wird runderneuert: Disruption, Fluktuation und desaströse Beharrung werden die Kräfte für eine Erneuerung hervorbringen. CEO Christian Klein wird sich in den kommenden 24 Monaten mit dem neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Punit Renjen ab 2024 eine neue Mannschaft aufbauen. Das Experiment könnte gelingen. Der ehemalige Deloitte-CEO Renjen ist nur etwa 20 Jahre älter als Klein und er kann ohne Altlasten und Rücksichten agieren. Schlüsselpositionen mit einer Hasso-Plattner-Institut-Vergangenheit können neu bewertet werden. Fehlendes Marketing und Kommunikation wird der ehemalige Deloitte-Manager anders angehen. Mit Punit Renjen bekommt Christian Klein einen Partner für die Runderneuerung der SAP.

 Peter M. Färbing,  
 Chefredakteur E-3 Magazin

# Die beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands



In einer aktuellen Veröffentlichung des **Manager Magazins** findet sich eine Liste der Lieblingsarbeitgeber der jungen Ingenieurinnen und Ingenieure in Deutschland. Hierbei findet sich SAP auf dem weit abgeschlagenen 39. Platz. Was ist da los?

Es muss für SAP ein desaströses Ergebnis sein, weit hinter der Deutschen Bahn und Bundeswehr auf Platz 39 der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands für Ingenieurinnen und Ingenieure aufzuscheinen. Dieses schlechte Abschneiden ist definitiv nicht der Grund, warum Personalvordstandin Sabine Bendiek am Ende dieses Jahres den ERP-Konzern verlassen wird. Sie geht aus eigenen Stücken und bei SAP erzählt man sich, dass sie nie wirklich angekommen ist. Offensichtlich hat die Chemie nicht gestimmt oder Personalarbeit bei SAP ist eine ganz besondere Herausforderung.

Jedenfalls ist ihr Kollege Cawa Younosi, verantwortlich als Personaler in Deutschland, mit sich und seiner Arbeit zufrieden, wie dem erwähnten Text aus dem Manager Magazin zu entnehmen ist. Auf LinkedIn hat der „Global Head of People Experience“ mehr als 90.000 Follower und wirbt für Chancengleichheit und mehr Diversität. In Deutschland ist Cawa Younosi für etwa 24.000 Mitarbeiter zuständig.

Hier eröffnet sich ein großer Raum an Fragen: Das Vorstandsmitglied für Personal, Sabine Bendiek, verlässt das Unternehmen SAP; der Personalverantwortliche für Deutschland, Cawa Younosi, scheint weit über die Grenzen von SAP beliebt und bekannt zu sein – aber das Unternehmen selbst hat massive Schwierigkeiten, für junge Ingenieurinnen und Ingenieure als Arbeitgeber attraktiv zu sein. Was ist da los?

Es scheint ein aktuelles Problem bei SAP zu sein: Realitätsverlust! Auf der einen Seite lässt sich SAP für Chancengleichheit und mehr Diversität feiern, auf der anderen Seite sind selbst Bahn und Bundeswehr als Arbeitgeber beliebter. Vergangenes Jahr war SAP in der Rangliste noch auf Platz 37, was aber als vermeintlich führendes Technologieunternehmen in Deutschland auch kein Ruhmesblatt war. Die Ursache für diese Divergenz zwischen eigener Wahrnehmung und offiziellen Fakten ist fehlende Selbstkritik.

SAP hat sich eine Informations- und Kommunikationsblase geschaffen, die abseits der realen IT-Welt existiert. Ein IT-Konzern, der es nicht für notwendig hält, die Feierlichkeiten zum 50-jährigen Bestehen mit der Community zu teilen, der kein Einladungsmanagement für die Hausmesse Sapphire besitzt, sondern noch versucht, auch Journalisten vom Besuch abzuhalten, scheint aus der Zeit gefallen zu sein.

Wir leben in einem Zeitalter, in dem Beliebtheit und Kommunikation eine immer größere Bedeutung bekommen. Der verrückteste Konzern der Welt, Red Bull, verkauft zwar viele Getränkedosen, er lebt aber von Kommunikation, Entertainment, Show und Beliebtheit. In den vergangenen 50 Jahren haben sich die unternehmerischen Wertmaßstäbe verändert und adaptiert. Es gab kein Social Media, keine Blogger und keine Beliebtheitskalen für Arbeitgeber, als SAP gegründet wurde – auch kein Red Bull. Jedoch ist nichts so beständig wie der Wandel! SAP sollte tatkräftig daran arbeiten, wieder beliebter zu werden.

In jedem Fall muss die Lücke zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung geschlossen werden. Die SAP-Blase sollte aufgelöst werden und der Konzern könnte wieder in Kommunikation mit der Community treten. (pmf)

## E-3 Impressum:



B4Bmedia.net AG

### Chefredakteur und Herausgeber:

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

### Chef vom Dienst (CvD):

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

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

### Art-Direktion und Produktionsleitung:

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

### Marketing- und Mediaberatung:

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

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

### Abonnement-Service:

www.e3abo.info / e3abo@b4bmedia.net

### Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at  
Hanna Ablinger, hanna.ablinger@hotmail.com

**Druck:** Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG  
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

**Mediadaten 2023:** PDF-Download [www.e3media.info](http://www.e3media.info)

**Erscheinungsweise:** Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dezember/Januar und Juli/August

**Verkaufspreis:** 12,- Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,  
83395 Freilassing, Münchener Straße 8,  
Telefon: +49 8654 77130-0

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

**Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:**

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

**Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:**

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer  
**Medieninhaber und Lizenzgeber:** Informatik Publishing & Consulting GmbH  
5020 Salzburg, Griesgasse 31, Telefon: +43 662 890633-0, Fax +43 662 890633-24  
**Druckauflage und Verbreitung:** 35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2023: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E-3 Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com); Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

# INHALT

## MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Disruption und Fluktuation ..... 5

Hausmitteilung:  
Die beliebtesten  
Arbeitgeber Deutschlands ..... 6

Das aktuelle Stichwort:  
Brauchen wir wirklich noch CFOs? ..... 14

Lizenzen: Compliant oder  
nicht compliant sein ..... 16

no/name: Sense of Urgency ..... 20

CFO: Automatisierung ist  
nicht gleich Wertschöpfung ..... 55

B2B2C: Composable Storefront ..... 56

Linux: Die Modernisierungs-  
herausforderung ..... 70

Satire: Das Letzte:  
Reparaturdienstverhalten ..... 79

## SZENE

SAPanoptikum ..... 8

S/4 wächst mit viel Kritik ..... 18

CC-Summit 2023 Round Tables ..... 21

Abrechnung von Post-Partnerfilialen  
mit SAP BRIM ..... 22

Mehrwert aus Datenstrukturen ..... 24

Digitale Zwillinge werden zum Standard ..... 25

E-3 Events ..... 25

Community Short Facts ..... 26

## E-3 EXTRA

Hybrid-Cloud und Cloud-Funktionalität  
Der Weg aus dem Chaos – wie Cloud- und  
SAP-Ökosysteme zusammenwachsen ..... 30

Datenbooster schließt  
Digitalisierungslücken ..... 32

## Competence Center Summit

SAP-Basis und bipolare ERP-Strategien ..... 44

Die unbekannte Unbekannte ..... 45

S/4-Transformation:  
Daten sind das größte Risiko ..... 46

Sysparency halbiert den Aufwand  
und erhöht die Transparenz ..... 50

## PEOPLE MANAGEMENT

Menschen im Mai 2023 ..... 34

Fit für die Arbeitswelt von morgen ..... 36

## COVERSTORY

SAP-Basis 2023 und Steampunk ..... 38

SAP-Basis: Mittel gegen  
Zeit- und Kostenfresser ..... 42

## WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ..... 52

## BUSINESS MANAGEMENT

S/4-Conversion ..... 57

High-Speed-Migrationsansatz ..... 58

Bullwhip-Effekt ..... 60

SAP-Daten im Vollzugriff ..... 62

## IT MANAGEMENT

Hacker gegen die Wand laufen lassen ..... 64

Wer darf was und warum? ..... 66

Exodus der Rechenzentren ..... 67

Insellösungen ade ..... 68

Intelligent Service Cloud ..... 69

E-3 Partner ..... 71

Rätselhaftes aus der Community ..... 80

Vorschau ..... 81

Index ..... 82



## E-3 Coverstory: SAP-Basis 2023 und Steampunk

SAP-CTO und Vorstand Jürgen Müller ist auch der Steampunk-Master und Herr der Business Technology Platform, BTP. Im Rahmen der CCC- und SAP-Basisarbeit trägt das runderneuerte Abap auf der BTP eine besondere Bedeutung, die hier mit einer Steampunk-Coverstory gewürdigt wird. Ab Seite 38

Christoph Granig, GTW

**Abrechnung von Post-Partnerfilialen mit SAP BRIM:** Billing and Revenue Management hat sich bei der Schweizerischen Post zum ERP-Hit entwickelt. Seite 22



Florian Schnitzhofer, Sysparency

**Sysparency halbiert den Aufwand und erhöht die Transparenz:** Auch zukünftig werden SAP-Systeme durch Modifikationen angepasst werden. Seite 50



Reinhold Mayr, cbs

**High-Speed-Migrationsansatz:** Eine S/4-Conversion bei globalen und komplexen Konzernen beherrschen nur wenige SAP-Partner. Seite 58



Constantin Freiherr Teuffel von Birkensee, NTT Data Solutions

**Insellösungen ade:** Das Ganze sollte immer mehr als die Summe der Einzelteile sein. Mit Strategie gelingt das auch im SAP-Umfeld. Seite 68



Anerkennungen und Auszeichnungen

## Apsolut erhält SAP-Diamant-Award

Ausgezeichnet in Intelligent Spend und Business Network und auch im Bereich Innovation und Expertise.

Apsolut wurde von SAP Deutschland erstmals mit dem Diamant-Award in der Kategorie Intelligent Spend und Business Network ausgezeichnet. Im Ranking liegt das Beratungshaus in mehreren Vergleichsdimensionen vor der Konkurrenz und allgemein über dem gemessenen Durchschnitt. Besonders vom Wettbewerb abgesetzt hat sich Apsolut im Bereich Innovation und Expertise, zwei von insgesamt fünf erhobenen Dimensionen. Maßgeblichen Anteil daran hatten die 2022 erfolgreich durchgeführten Kundenprojekte, Lösungen wie der eSignature Connector for DocuSign und die gro-

ße Außenwirkung, die Apsolut mit Success Stories von zufriedenen Referenzkunden und Fachvorträgen auf externen Veranstaltungen erzielte. „Der SAP-Diamant-Award ist ein großartiger Beleg für den Erfolg, den wir im Bereich Intelligent Spend Management verzeichnen konnten und auch weiterhin verzeichnen werden“, unterstreicht Thomas Herbst, CEO und Gründer von Apsolut. „Wir sind stolz auf unser starkes Team, mit dem wir auch künftig auf dem richtigen Kurs bleiben werden.“

[ap-solut.com](https://www.ap-solut.com)



*Der SAP-Diamant-Award ist ein großartiger Beleg für den Erfolg, den wir im Bereich Intelligent Spend Management verzeichnen konnten.*

*Thomas Herbst,  
CEO und Gründer,  
Apsolut*

Studie zeigt mögliche Sparstrategien für Unternehmen auf

## Mitarbeiter nutzen nur die Hälfte der bereitgestellten Softwarelizenzen

Eine Nexthink-Analyse von sechs Millionen Endgeräten beleuchtet die enormen Kostenfolgen überflüssiger Softwarelizenzen.

Mit dem Report „Soft-Waste: Wie groß ist die Verschwendung durch ungenutzte Softwarelizenzen?“ zeigt Nexthink, ein Unternehmen für Digital Employee Experience (DEX) Management Software, dass die Hälfte (49,96 Prozent) aller installierten Software in Unternehmen von den Mitarbeitern nicht genutzt wird, und beleuchtet da-



Die Grafik von Nexthink zeigt die Ergebnisse der Studie, nämlich dass 50 Prozent der Softwarelizenzen von Mitarbeitern nicht benutzt werden. Quelle: Nexthink.

mit die enormen Kostenfolgen überflüssiger Softwarelizenzen. Die Ergebnisse basieren auf der Analyse von mehr als sechs Millionen Endgeräten von Nexthink-Kunden in acht Branchen und zwölf Regionen. Dafür wurden historische Daten aus den ersten Monaten einer Nexthink-Implementierung herangezogen als geeignete Ausgangswerte dazu, mit welchen unnötigen Kosten ein durchschnittliches Unternehmen durch mangelnde Transparenz bei Softwarelizenzen belastet wird.

Der Bericht untersuchte mehr als 30 gängige Softwaretools. Für die Kostenberechnung der ungenutzten Softwarelizenzen, die Nexthink im Sechs-Millionen-Datensatz identifizieren konnte, wurde eine durchschnittliche Lizenzgebühr pro Benutzer und Monat (zwischen

8 und 83 US-Dollar) zugrunde gelegt. Das Ergebnis: Die ungenutzten Softwarelizenzen kosteten die untersuchten Unternehmen etwa 45 Millionen Dollar pro Monat, also rund eine halbe Milliarde pro Jahr.

Doch das ist nicht das einzige Kosteneinsparungspotenzial für Unternehmen. Die Nexthink-Analyse ergab zudem, dass viele Wissensarbeiter mehrere Anwendungen für denselben Zweck verwenden. So nutzen etwa 37 Prozent der Mitarbeiter drei Browseranwendungen für den Zugriff auf ihre SaaS-Tools und das Internet, 31 Prozent nutzen zwei Tools für die Zusammenarbeit. Die Ergebnisse des Reports zeigen auch Trends in der Anwendungsnutzung. Die Anwendungen, die am aktivsten (+50 Prozent) genutzt werden, sind Slack, Teams, Zoom, Webex-Host und Asana. Die Anwendungen, die nicht aktiv (<15 Prozent) genutzt werden, sind Tableau, Trello, Notion App, Spotfire und BlueJeans. Weitere Informationen unter:

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

Enterprise-Portfolio- und -Projektmanagement mit SAP

# Berichte rund um SAP EPPM

„Bereiten Sie sich darauf vor, dass die Cloud das dominierende Paradigma sein wird“, sagt Barry Brunzman von KPMG.

Diese Aufforderung gilt auch für die Umsetzung effizienter Entwicklungs- und IT-Projekte. Explodierende Kosten, fehlende qualifizierte Mitarbeiter und eine unternehmensweite Kommunikation erfordern leistungsfähige Lösungen. Wie lassen sich diese in der Praxis effektiv einsetzen? Wie sieht eine zukunftsfähige EPPM-Strategie im Kontext von S/4, AI und Cloudtechnologien aus und wie konkrete Optimierungsansätze? Auf der 24. Jahrestagung „EPPM mit SAP“ treffen die Teilnehmer auf Experten, Anwender und Dienstleister und arbeiten gemeinsam daran, die Implementierung und den Einsatz von SAP im Projektumfeld strategisch auszurichten. Von Experten erfahren Interessierte, wie die aktuelle Roadmap der Firma im Bereich

EPPM aussieht und wie sich die Effizienz projektbezogener Prozesse steigern lässt. Die Tagung unterstützt dabei, die typischen Fallstricke beim Umgang mit EPPM in der Cloud zu vermeiden und auf die zunehmende Digitalisierung des Projektmanagements zu reagieren. Zudem gibt es wertvolle Anregungen, wie SAP gewinnbringend für Projekte eingesetzt werden kann und diese zur Erfolgsstory avancieren. Zahlreiche Praxisberichte, interaktive Formate, Intensiv-Workshops und Networking-Sessions und nicht zuletzt die Möglichkeit, sich in entspannter und kurzweiliger Atmosphäre auszutauschen, füllen das Programm. Weitere Informationen unter:

[eventsair.com](https://eventsair.com)

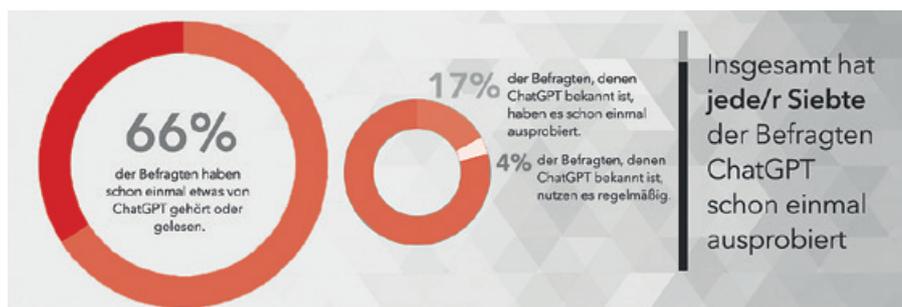
Bundesweite KI-Umfrage

## Die „Jedermann-KI“ hat Grenzen

Forsa hat 1015 Personen befragt: Jeder Siebte der Befragten hat ChatGPT schon einmal ausprobiert.

Zwei von drei Deutschen kennen ChatGPT, die meisten allerdings nur vom Hörensagen. Das hat eine repräsentative Befragung von Forsa im Auftrag des Analytics- und KI-Anbieters SAS ergeben. Helene Lengler, Managing Director von SAS Deutschland, meint dazu: „Ich finde es großartig, dass KI durch ChatGPT jetzt in aller Munde ist – denn dadurch setzen sich Menschen mit der Technologie auseinander. Sie sehen, was KI alles leisten kann, und verlieren die Scheu davor, sich sogar selbst daran zu ver-

suchen. Aber ich möchte nicht, dass mein Bankberater sich auf ChatGPT verlässt, geschweige denn mein Arzt oder die Regierung. Wir müssen also klar abgrenzen, was ‚Jedermann-KI‘ kann und darf – und in welchen Anwendungsfällen Profis mit Unterstützung von zuverlässiger und vor allem transparenter KI gefragt sind. Und dafür müssen die Menschen KI nicht nur vom Hörensagen kennen.“

[sas.com](https://sas.com)

Die deutschlandweite Infografik von SAS und Forsa zeigt die Ergebnisse einer Umfrage zu ChatGPT von Februar 2023. n=1015. Quelle: SAS.

ONLINE - E-3 Mai 2023

## Transformation NOW!

#Zukunftsbewährt: Heute. Morgen. Übermorgen.

**13.** Save the Date  
JUNI 2023

NTT DATA Business Solutions

Die Transformation NOW! ist Europas größte Partner-getriebene SAP-Konferenz.

Auch in diesem Jahr wollen wir gemeinsam mit Ihnen über den Tellerrand schauen und alles daran setzen, um Sie hinsichtlich der Chancen und Möglichkeiten der digitalen Transformation zu inspirieren! Denn wir sind der Meinung:

**Die Zukunft gehört denen, die sie schon heute gestalten.**

Melden Sie sich kostenlos an zur virtuellen Transformation NOW! 2023: [nttd.link/TransformationNOW.2023](https://nttd.link/TransformationNOW.2023)



Bei KI zu beachtende Aspekte

# Künstliche Intelligenz: Trainingsdaten müssen gut, fair und ausgewogen sein

Unvollständige, fehlerbehaftete oder einseitige Trainingsdaten könnten zu unsicheren Modellen und letztlich zu Fehlentscheidungen führen.

Wie kann beim Einsatz von KI gewährleistet werden, dass nicht nur die Datenqualität stimmt, sondern auch ethische und juristische Anforderungen erfüllt werden? In diese Problematik maschinellen Lernens führt ein kostenloser Onlinekurs ein, der am 19. April auf openHPI, der offenen Bildungsplattform des Hasso-Plattner-Instituts, startet.

Geleitet wird er von HPI-Professor Felix Naumann und drei anderen Fachleuten: Medienethikerin Jessica Heesen von der Universität Tübingen, Strafrechtsprofessorin Frauke Rostalski von der Universität Köln und Normungsexperte Sebastian Hallensleben vom Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik. Wer teilnimmt, bekommt vermittelt, wie unterschiedlich Experten der Bereiche Informatik, Recht, Ethik und Normung auf die Fragestellungen rund um solche Big-Data-Anwendungen blicken. „Wir zeigen Einsteigern ins Thema, auf welche Aspekte bei der Datensammlung und Verarbeitung man achten sollte, um gute, faire und ausgewogene Trainingsdaten zu verwenden

und so auch faire KI-Systeme zu entwickeln“, sagt Felix Naumann. Nach seinen Worten wirken Anforderungen wie etwa Diskriminierungsfreiheit, Berücksichtigung von Diversität oder Arbeitnehmerdatenschutz auf die Daten und Prozesse zurück, mit denen KI-Modelle zuvor trainiert wurden. „Umgekehrt führen unvollständige, fehlerbehaftete, unpassende oder einseitige Trainingsdaten zu unsicheren Modellen“, warnt Naumann.

Die Ergebnisse könnten somit letztlich zu Fehlentscheidungen führen. Zusammen mit den anderen Kursleitern will der Informatikwissenschaftler aufzeigen, dass auch die rechtlichen Vorgaben für Test-, Validierungs- und Trainingsdaten im maschinellen Lernen sowie deren Umsetzung in Normen und Standards noch „weitgehend ungeklärt“ sind. Anmelden für den zweiwöchigen Gratiskurs „KI und Datenqualität – Perspektiven aus Data Science, Ethik, Normung und Recht“ können sich alle Interessierten auf der offiziellen Webseite:

[open.hpi.de](https://open.hpi.de)



*Wir zeigen Einsteigern ins Thema, auf welche Aspekte bei der Datensammlung und Verarbeitung man achten sollte, um gute, faire und ausgewogene Trainingsdaten zu verwenden und so auch faire KI-Systeme zu entwickeln.*

*Felix Naumann,  
Professor für Informationssysteme,  
Hasso-Plattner-Institut, Uni Potsdam*

DSAG-Technologietage 2023

## Die Realität in der Strategie berücksichtigen

„Work in Progress“ lautete das Motto der Technologietage 2023 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) am 22. und 23. März im Congress Center Rosengarten in Mannheim.

Die Veranstaltung war mit 2600 Teilnehmenden ausverkauft und umfasste neben den Keynotes von DSAG und SAP von 14 Themengruppen insgesamt 110 Vorträge, 16 Partnervorträge, acht Live-Influencing-Sessions, fünf Hands-on-Sessions sowie eine Fachausstellung mit 40 Partnern. Wie das Motto unschwer erkennen lässt, ist bei SAP derzeit vieles in Arbeit. Nach der umfassenden strategischen Neuausrichtung von SAP wünschen sich die Anwenderunternehmen wieder eine

stärkere Rückbesinnung auf das Credo „Customer First“ der Gründerjahre. Auf der Agenda standen Themen wie die Zukunft(sfähigkeit) von S/4 Hana und wichtigen Lösungen, der Status quo der Business-Analytics-Angebote, die Business Technology Platform (BTP) als zentraler Baustein hybrider Architekturen sowie das Low-Code-Angebot auf der BTP. Durch die starke Veränderung im SAP-Portfolio sind Themen wie eine einfache Migration, Integrationsfähigkeit,

Datenschutz und IT-Security relevanter denn je. „Aktuell wird das Komplexitätsmanagement nicht hinreichend durch übergreifende Standards, Klarheit und Investitionssicherheit unterstützt – auch und gerade bei Cloud-Produkten. Sie sind, wie das Motto der Technologietage 2023 feststellte: Work in Progress“, fasst Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie, zusammen.

[dsagtechtage.plazz.net](https://dsagtechtage.plazz.net)

Tipps zu Effizienz und Mitarbeiterführung

# Überlastete CISOs: Gartner sieht Bedrohung der IT-Systeme

Check Point geht auf die Annahme der Analysten ein und gibt aus Sicht der eigenen CISOs Tipps, um die Belastung zu reduzieren und Burn-outs zu vermeiden.

Die Analysten von Gartner glauben, dass bis zum Jahr 2025 fast die Hälfte der Führungskräfte in der IT-Sicherheit den Arbeitsplatz wechseln wird und sogar rund 25 Prozent die Branche wegen Überbelastung, Stress und Burn-out verlassen werden. In diesem Zusammenhang meinen die Analysten außerdem, dass im Jahr 2025 über die Hälfte aller Zwischenfälle in der IT-Sicherheit mit dem so noch angeheizten Fachkräftemangel in Verbindung stehen wird.

Der CISO for the Americas, Pete Nicoletti, von Check Point, einem Anbieter von Cybersicherheitslösungen, hat sich daher Gedanken gemacht, wie dieser Herausforderung, die Gartner sieht, begegnet werden kann, und hat einige Tipps



*Die Mitarbeiterzufriedenheit auch auf persönlicher Ebene im Auge zu behalten, indem man sich um unzufriedene Mitarbeiter kümmert und ihnen schnell hilft, ist eine weitere gute Möglichkeit, um die Moral der Mitarbeiter hochzuhalten.*

*Jonathan Fischbein,  
CISO,  
Check Point Software Technologies*

zusammengestellt, die IT-Führungskräften helfen sollen, die Belastung zu reduzieren. Zuerst müssen IT-Entscheider eng mit ihren Angestellten zusammenarbeiten und feststellen, welche Tools funktionieren. Sie müssen außerdem herausfinden, ob Arbeitszeit mit ineffektiven Aufgaben verschwendet wird, und hier stattdessen Tools einsetzen. Man muss sich für jeden Mitarbeiter etwas Zeit nehmen, sich neben ihn setzen, um zu wissen, was er tut, wie er es tut, wo er Hilfe braucht oder was nicht funktioniert. Zusätzlich muss die Führungsebene über alle Sicherheitsprojekte und -risiken informiert sein und umgekehrt muss die Sicherheitsabteilung stets Geschäftsiniciativen unterstützen.

Mitarbeiter brauchen großzügigen Urlaub und flexible Arbeitszeiten. Hierfür benötigt man jedoch genügend Mitarbeiter, um dies stemmen zu können. Der IT-Entscheider muss selbst dafür sorgen, dass die Mitarbeiter im Urlaub nicht von der Arbeit belästigt werden, sondern abschalten können. Zusätzlich sollten Schulungsprogramme und die Zertifizierung von Fachkräften stets verbessert werden – geschulte Angestellte arbeiten viel besser als ungeschulte. Projekte kann man spielerisch gestalten und sie können mit Belohnungen bei Erreichung bestimmter Ziele sogar Spaß machen.

Das Sicherheitspersonal sollte alle Aufgabenbereiche durchlaufen, um eine übergreifende Schulung zu erhalten und das Bewusstsein für alle Rollen zu schärfen. IT-Entscheider sollten die Angestellten mit bedeutendem Grundwissen identifizieren und dies dokumentieren lassen. Danach sollten die anderen Mitarbeiter an Schulungen teilnehmen und jene Angestellte mehrere Wochen Urlaub nehmen können, damit keine kritische Abhängigkeit von einer oder wenigen Personen entsteht. Außerdem braucht es einen Nachfolgeplan. Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage:

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

MEHR INFOS UND  
ONLINE DEMOTERMIN  
JETZT BUCHEN.



## SAP Infrastruktur Management. Voll automatisiert mit System.

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



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

**EMPIRIUS**  
The simple solution company

Beratung für Mittelstand

## Erfolgreiche Instandhaltung

Vortrag des Experten  
Philipp Jäckle am 24. Mai 2023  
auf der Maintenance-Messe.

Mit FlexRules erhalten Kunden eine Möglichkeit, die direkt in ihr SAP-Umfeld integriert ist. Dies ermöglicht nicht nur die vereinfachte Überwachung aller Daten innerhalb von SAP, sondern vor allem auch die Integration von Aktionen. Eine effiziente Instandhaltung ist für jedes Unternehmen von großer Bedeutung. Sie trägt zur Erhaltung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit bei, indem sie Maschinen und Anlagen in gutem Zustand hält und somit Ausfallzeiten minimiert. In der heutigen digitalen Welt können jedoch auch Business Rules (FlexRules) dazu beitragen, eine effiziente Instandhaltung zu gewährleisten und den Unternehmenserfolg langfristig zu sichern. Diese Business Rules sind Regeln und Bedingungen, die Unternehmen festlegen, um ihre Geschäftsprozesse zu steuern und zu automatisieren. Sie helfen dabei, Entscheidungen zu treffen und Abläufe zu optimieren, indem sie KPIs berechnen, Daten überprüfen und Aktionen auslösen – komplett automatisiert. Von Nachrichten per E-Mail bis hin zum Aufrufen von Abap-Funktionsbausteinen stehen hier viele Möglichkeiten der Kommunikation zur Verfügung.

Sie fragen sich, wie Sie Ihre Instandhaltungsprozesse automatisieren und dadurch Ausfallzeiten minimieren und Ihre Produktivität steigern können? Am 24. Mai 2023 um 13.00 Uhr informiert Sie der Experte Philipp Jäckle (SAP Sales Manager, Flexus AG) im SolutionCenter (Halle 5) der Maintenance-Messe, wie Sie einfach und schnell definierte Regeln mittels FlexRules erstellen. Durch bereits eine Vielzahl an erstellten Templates innerhalb der FlexRules und die Option, beliebig viele eigene zu erstellen, haben Sie die Möglichkeit, Probleme schon zu erkennen und aktiv benachrichtigt zu werden, bevor diese zu Stillständen von Prozessen und Produktion führen. Optimieren Sie Ihre Instandhaltung jetzt und besuchen Sie uns an Stand C25-4 in Halle 4 auf der Maintenance-Messe in Dortmund von 24. bis 25. Mai 2023.

[flexus.de](https://flexus.de)

Gartner-Umfrage

## Unberechtigte Erwartungen an Umsatzwachstum?

Die Hälfte der Unternehmen verfügt nicht über ausreichende Umsetzungsfähigkeiten, um ihre Umsatzziele zu erreichen.

Trotz der wirtschaftlichen Unsicherheit planen 72 Prozent der Hightechunternehmen, ihren Umsatz im Jahr 2023 zu steigern, so eine Umfrage von Gartner. Darüber hinaus glaubt fast die Hälfte, dass sie in diesem Jahr ihre Konkurrenz übertreffen kann. Die Umfrage wurde in der zweiten Jahreshälfte 2022 unter 195 Befragten in den USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich und Deutschland durchgeführt. Ziel war es, herauszufinden, inwieweit wirtschaftliche Turbulenzen die Geschäftsfüh-

rer vor Herausforderungen stellen und welche Maßnahmen sie planen, um der Unsicherheit zu begegnen. Die Umfrage ergab, dass viele Technologieführer im Jahr 2023 auf eine mögliche Rezession vorbereitet sind. Paradoxerweise konzentrierten sich viele der ergriffenen Maßnahmen auf die Senkung der Kosten, anstatt auf die Steigerung von Umsatz und Marktrelevanz zu fokussieren.

[gartner.de](https://gartner.de)

NTT Data erweitert Leistungsportfolio

## Mit Blick auf die Nachhaltigkeit

Neue Dreierspitze fokussiert auf Digitalisierung als Hebel bei der Nachhaltigkeitstransformation.

Die im April neu besetzte Dreierspitze des Center of Excellence Sustainability repräsentiert deutlich die Ambition des Unternehmens NTT Data, eine Führungsrolle bei der umsetzungsorientierten Begleitung von Unternehmen zu mehr Nachhaltigkeit einzunehmen. Unternehmen sehen sich zunehmend in der Pflicht, weitreichende Nachhaltigkeitsmaßnahmen umzusetzen. Eine zentrale Voraussetzung für die Implementierung der Nachhaltigkeitsstrategie

und die Steuerung der darin enthaltenen Maßnahmen ist eine solide und umfassende Datengrundlage. Durch klar definierte Prozesse für die Erhebung, Verarbeitung und Weitergabe von Daten können Transparenz und damit Steuerungs- und Berichtsfähigkeit über die gesamte Wertschöpfungskette optimal und zukunftsfähig hergestellt werden.

[de.nttdata.com](https://de.nttdata.com)



Die neue Dreierspitze des Center of Excellence Sustainability (v. l.): Susanne Timosci, Susanne Rathgeb und Larissa Talmon-Gros.

Finanzielle Prognose

# Gartner prognostiziert ein Wachstum der IT-Ausgaben

IT-Ausgaben werden trotz globaler Wirtschaftsturbulenzen global in allen Regionen steigen.

Laut der jüngsten Prognose von Gartner werden sich die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2023 auf 4,6 Billionen US-Dollar belaufen. Trotz anhaltender globaler Wirtschaftsturbulenzen wird für alle Regionen weltweit ein Wachstum der IT-Ausgaben prognostiziert. John-David Lovelock, VP Analyst bei Gartner, sagt: „Die IT-Ausgaben werden hoch bleiben, auch wenn für viele Länder 2023 ein nahezu stagnierendes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und eine hohe Inflation prognostiziert werden.“ Das Marktsegment Software

wird in diesem Jahr ein zweistelliges Wachstum verzeichnen, da die Unternehmen ihre Ausgaben priorisieren. Damit verfolgen sie das Ziel, Wettbewerbsvorteile durch Produktivitätssteigerung, Automatisierung und andere softwaregesteuerte Transformationsinitiativen zu erreichen. Im Gegensatz dazu wird das Gerätesegment bis 2023 um fünf Prozent zurückgehen, da Verbraucher Anschaffungen aufgrund sinkender Kaufkraft aufschieben.

[gartner.de](https://gartner.de)

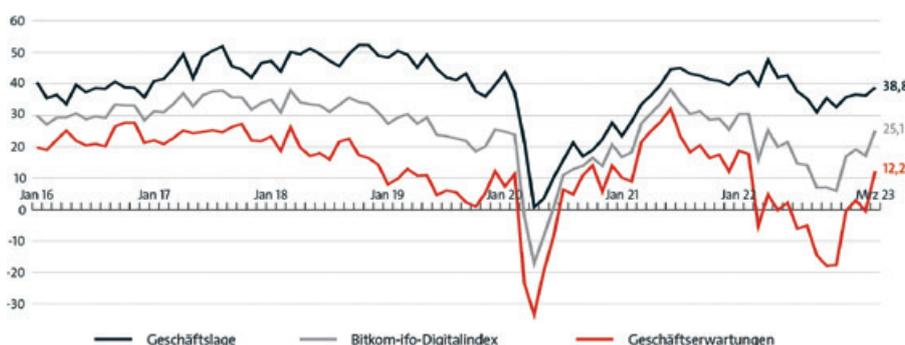
Zahlen sind vielversprechend

# Digitalbranche zeigt sich weitgehend krisenfest

Laut Digitalindex von Bitkom und Ifo-Institut ist das Geschäftsklima weiterhin besser als in der Gesamtwirtschaft.

Trotz Fachkräftemangel, Krieg in Europa und weiterhin hoher Inflation blickt die Digitalbranche überwiegend optimistisch nach vorn. Die Geschäftserwartungen der IT- und Telekommunikationsunternehmen für die kommenden Monate lagen im März bei 12,2 Punkten – und damit auf dem höchsten Wert seit Beginn des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine im Februar 2022. Das zeigt der Digitalindex von Bitkom und Ifo-Institut. Der Index bildet die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die kommenden drei Monate ab und berechnet daraus das Geschäftsklima.

Zum Vergleich: Für die Gesamtwirtschaft weist das Ifo-Institut für das Geschäftsklima nur einen Anstieg von -0,8 auf 3,8 Punkte auf. Optimistisch stimmen vor allem die Prognosen für das laufende Jahr. Mehr als ein Drittel der ITK-Unternehmen (36 Prozent) gibt an, dass es seine Investitionen im Vergleich zu 2022 steigern wird. Rund die Hälfte will das Investitionsniveau halten (49 Prozent), nur 15 Prozent planen weniger Investitionen. Hardware- und Systemhersteller sind besonders investitionsfreudig.

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


Bitkom-Ifo-Digitalindex: Geschäftsklima und Geschäftserwartungen in der ITK-Branche.



## SAP KOMPETENZ

PROZESSE  
OPTIMIEREN –  
PRODUKTIVITÄT  
STEIGERN

*gfos.MES* und *gfos.Workforce*  
in Kombination mit SAP

SAP® Certified  
Integration with SAP S/4HANA®



Der persönliche  
Austausch ist uns  
wichtig.

GFOS  
Messetermine



[gfos.com/  
gfos/events](https://gfos.com/events)



Tien Tzuo,  
CEO,  
Zuora

## Das aktuelle Stichwort ...

Von Tien Tzuo, Zuora

# Brauchen wir wirklich noch CFOs?

Lassen Sie mich zuerst zu Protokoll geben, dass ich glaube, dass die meisten CFOs tolle Charaktere sind. Sie sind verantwortungsvoll und präzise im Detail. Auch sind sie zumeist viel freundlicher und kontaktfreudiger, als viele vielleicht glauben.

Aber brauchen wir CFOs noch? Als Wächter des finanziellen Wohlergehens eines Unternehmens hat ein CFO viele sehr wichtige Aufgaben: Compliance und Governance, Budgetvergabe und Audits, Steuerplanung und Prognosen. Diese Aufgaben sind nicht nur wichtig, sondern sogar dramatisch wichtig, denn wenn sie Mist bauen, können sie sich schnell hinter schwedischen Gardinen wiederfinden.

Aber seien wir ehrlich. Eigentlich muss man für diese Aufgaben keinen CFO bezahlen. Stellen Sie einfach einen Buchhalter ein, der Datev beherrscht. Wer aber übernimmt die Überwachung der finanziellen Lage des Unternehmens? Auch dafür gibt es heute nicht nur eine App, sondern sogar mehrere.

Außerdem ist nichts davon höhere Mathematik. Die doppelte Buchführung gibt es seit dem 15. Jahrhundert – also buchstäblich seit dem Mittelalter. Die Grundformel ist ganz einfach: Ihre Ausgaben müssen zu Ihren Einnahmen passen. Gehen die Zahlen auf, können Sie die Bücher schließen. Das war's im Großen und Ganzen auch schon. Sie sehen vermutlich schon, worauf ich hinauswill: Natürlich braucht man einen CFO, aber nicht unbedingt einen von der Art, wie ihn sich die meisten bislang vorstellen.

Traditionell bestand die Aufgabe eines CFOs zu 80 Prozent darin, den Leuten zu erzählen, was passiert ist, den aktuellen Stand zu verfolgen und die Budgets zu überwachen. Die anderen 20 Prozent bestanden darin, diese Zahlen zu interpretieren, um Ressourcen zu allokie-

ren, Prognosen zu erstellen und Strategien umzusetzen, die den Fortbestand des Unternehmens sichern. Heute hat sich dieses Verhältnis jedoch umgekehrt.

Die Aufgabenschwerpunkte haben sich radikal verschoben. Heute beschäftigen sich CFOs weitaus mehr mit Geschäftsmodellen als mit Budgets. Verstehen Sie mich nicht falsch, Compliance und Governance sind immer noch absolut unerlässlich. Budgets zu verwalten ist allerdings kein Hexenwerk. Es geht im Grunde nur darum, Mitarbeiterzahl und Ausgaben gegen angenommene Einnahmen aufzurechnen. Und die meisten CFOs haben dafür gute Teams.

Das Management eines Geschäftsmodells ist hingegen komplexer. Es ist eine Mischung aus Strategie, neuen Erkenntnissen und Ideen, die zwar ebenfalls einen quantitativen Rahmen abstecken, dieser ist jedoch fließend. Ein neues Geschäftsmodell bewirkt nämlich Veränderungen und auf diese muss es auch fortlaufend reagieren. Und da kundenzentrierte Geschäftsmodelle zur Norm werden, werden sie teils hochdynamisch und ihr Zuschnitt deshalb strategisch essenziell.

Unternehmen brauchen folglich jemanden, der neue Geschäftsmodelle verantwortlich lenkt und kontinuierlich an sich verändernde Kundenbedürfnisse anpasst. Hierfür brauchen Unternehmen selbstverständlich auch einen CFO. Seine Aufgaben haben sich allerdings dramatisch verändert. Neue CFOs müssen deutlich mehr wie ein COO agieren, was auch zu massiven Veränderungen in den Finanzabteilungen führt. Auch müssen sie viel kundenorientierter und deutlich agiler werden. Die Finanzabteilungen für das Management agiler Geschäftsbeziehungen zu rüsten ist deshalb heute eine der wichtigsten Aufgaben eines CFOs. Je agiler sie sich dabei aufstellen, desto zukunftssicherer sind sie.

Viele kluge Unternehmen haben deshalb interne IT-Projekte beschleunigt, um diesen neuen Agilitätsanforderungen besser gerecht werden zu können, als es klassische ERP-Systeme leisten können. Meiner Erfahrung nach hat die Nutzung solcher deutlich moderneren agilen IT-Systeme stets die bessere Kapitalrendite erbracht. Nicht nur, weil sie alle bisherigen Probleme starrer IT-Lösungen beseitigen, sondern auch, weil sie helfen, die wahren strategischen Wachstumstreiber zu identifizieren. Die größte bislang ungenutzte „Competitive Intelligence“ liegt also wahrscheinlich auf den Servern der Unternehmen. Viele Entscheider sind sich dessen aber noch nicht so bewusst und viele bislang im Einsatz befindliche Lösungen sind hier auch noch viel zu träge. Heute ist es jedoch erforderlich, agiler zu werden und nötige neue Maßnahmen sofort umsetzen zu können. Das ist es, was Kunden und auch der Wettbewerbsdruck verstärkt verlangen. Letztlich sollte man die Automatisierung der Finanzsysteme also als eine Art „Supermacht“ betrachten, die Finanzteams ermöglicht, eine viel sinnvollere und kreativere Arbeit zu leisten.

Der zunehmende Einfluss der CFOs und Finanzabteilungen auf das unternehmerische Geschehen hat übrigens schon Auswirkungen auf Unternehmensorganisationen mit sich gebracht: In den letzten zehn Jahren ist der Anteil der Fortune-500-Unternehmen mit einem COO um über 50 Prozent zurückgegangen. Dreimal dürfen Sie raten, wem jetzt deren Aufgaben zufallen. Richtig: dem CFO, und mit zunehmender Agilität wird ihre Leistung nochmals relevanter für den gesamten Erfolg des Unternehmens. Essenziell ist hierfür jedoch eine hohe Agilität.

[de.zuora.com](http://de.zuora.com)

Globale SAS-Studie

# Unternehmen weltweit wenig resilient

Ergebnisse für Deutschland zeigen, dass deutsche Unternehmen in Bezug auf ihren Resilienzgrad im weltweiten Vergleich hinterherhinken.

Weniger als die Hälfte der Führungskräfte weltweit meint, ihr Unternehmen sei darauf vorbereitet, Disruptionen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten standzuhalten. Dies zeigt der globale „Resiliency Rules Report“, den SAS, ein Anbieter von Lösungen für Analytics und künstliche Intelligenz

(KI), unter 2400 Managern von mittleren und großen Unternehmen durchgeführt hat. Die Studie zeigt eine erhebliche Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit: Fast alle Befragten halten Resilienz für geschäftsrelevant, aber bei der Umsetzung sehen sie noch deutlichen Handlungsbe-

darf. Dabei sind die Befragten mehrheitlich (70 Prozent) optimistisch, was die wirtschaftliche Zukunft in ihrer Region angeht, ganze 80 Prozent geben zudem an, aktuell in Planung und Strategie für mehr Resilienz zu investieren. 97 Prozent der Führungskräfte weltweit meinen, dass Resilienz wichtig ist, jedoch lediglich 47 Prozent beurteilen ihr Unternehmen bereits heute als widerstandsfähig. Deutsche Unternehmen hinken in Bezug auf ihren Resilienzgrad im weltweiten Vergleich hinterher. Zwar sehen 95 Prozent der Führungskräfte Resilienz als wichtig an, jedoch sagt weit weniger als die Hälfte (40 Prozent), dass ihr Unternehmen diese schon erreicht hat. Lediglich fast jeder Fünfte der deutschen Entscheider sieht seine Organisation als in hohem Maße resilient an.

Tempo und Agilität	Fairness und Verantwortung	Neugier	Innovation	Datenkultur und -kompetenz
Mangelnde Datenqualität (36%)	Cybersecurity-Risiken (37%)	Mitarbeitermotivation (59%)	Kosten (36%)	Kosten (37%)
Mangelnde Datenintegration (35%)	Kosten (37%)	Fachkräftemangel (51%)	Cybersecurity-Risiken (35%)	Mangelnde Datenqualität (37%)
Kosten (34%)	Mangelnde Datenqualität (36%)	Anreize vermitteln (50%)	Mangelnde Qualifikation der Arbeitskräfte (31%)	Mangelnde Datenintegration (32%)

Hürden auf dem Weg zu mehr Resilienz in Firmen laut SAS-Studie.

[sas.com](https://sas.com)


creating time®

# Availability

Überall steckt IT drin. UMB SAP Services mit IBM Power sind unglaublich zuverlässig und das IT in Ihrer Availability. Wir kreieren unseren Kunden mit einer ganzheitlichen Business- und Technologie-Transformation Zeit für Innovationen und mutige Geschäftsideen.  
[umb.ch/sap](https://umb.ch/sap)





© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

# Compliant oder nicht compliant sein

Auch wenn S/4 keine Tragödie wie Hamlet von Shakespeare ist, so stellt sich dem SAP-Bestandskunden die Frage, ob er mit den S/4-Bestimmungen in der PKL leben kann. Wenn nicht, dann muss dies in die Vertragsverhandlung miteinfließen.

*Guido Schneider, Software License Compliance 365*



**Guido Schneider,**  
Gründer und Inhaber,  
Software License  
Compliance 365

**M**ittlerweile sollten sich fast alle SAP-Bestandskunden mit dem Thema der S/4-Migration beschäftigen. Neben der technischen Migration lohnt es sich auch, über die vertraglichen Veränderungen nachzudenken. Folgende Optionen bietet SAP hierfür an:

## Product Conversion

SAP drängt, die ERP-Systeme via Cloud-Lizenzen zu betreiben. Wer das nicht möchte, dem stehen weiterhin die On-prem-Lizenzen zur Verfügung. Bei der sogenannten Product Conversion bleiben die vorhandenen ECC-Verträge bestehen. Damit gelten auch die bestehenden Lizenzmetriken für die einzelnen SAP-Produkte weiter. Das gilt für Engines, aber auch für die indirekte Nutzung und die bestehenden User-Rechte. Die Metrik bei der indirekten Nutzung ist userbasiert und enginebasiert (z. B. Sales and Service Order Processing). Die User-Lizenzvergabe ist nutzungsbasiert, d. h., je nach ausgeführten Transaktionen wird eine bestimmte Usertyp-Lizenz benötigt.

## Contract Conversion

Alternativ zur Product Conversion bietet SAP die S/4 Contract Conversion an. Dabei werden die bestehenden ECC-Verträge zu einem bestimmten Stichtag aufgehoben und somit ungültig. In Zukunft gilt nur noch der S/4-Vertrag mit den dazugehörigen AGB und der Preis- und Konditionenliste (PKL). Auf der neuen Bill of Material (BOM) befinden sich nur noch S/4-Produkte, mit teilweise neuen Lizenzmetriken. Sollte sich

eine Enginemetrik ändern, dann muss man vor der Vertragsunterzeichnung prüfen, ob man hinterher mit seiner aktuellen Nutzung und Lizenzierung immer noch compliant ist. Das Gleiche gilt sowohl für die indirekte Nutzung als auch für die userabhängige Nutzung. Für die indirekte Nutzung hat die SAP die Digital-Access-Lizenzen in der PKL beschrieben. Diese werden früher oder später wie ein Engine vermessen. Wer das nicht möchte, muss die gewünschte Abweichung im Conversion-Vertrag regeln.

Interessant wird es bei den Usern. SAP bietet mit dem Service „S/4 Trusted Authorization Review“ (Star) an, den Bedarf an „S/4 Hana Enterprise Management for Professional, Functional and Productivity Use“-Lizenzen zu ermitteln. Dies erfolgt, wie der Name schon sagt, basierend auf den vorhandenen Berechtigungen und nicht auf Basis der ausgeführten Transaktionen.

## FUE-Lizenzen

Mit den User-Lizenzen in der Cloud, hier heißen sie Full-Use-Equivalent-Lizenzen (FUE), verhält es sich nicht anders. Was heute noch das Star-Service ist, könnte morgen die Selbstauskunft ersetzen. Empfehlung: vor, während und nach der S/4-Migration ein SAP-unabhängiges Tool für die Optimierung der SAP-Cloud-Solutions und -Services sowie der User und deren Berechtigungen einsetzen. Sonst verlieren Sie, wie bei Shakespeare, zwar nicht das Leben, aber ungewollt die Compliance und das kann teuer werden.

slc365.com

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

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

**E-3**  
Das E-3 Magazin

[e-3.de/summit-cc/](http://e-3.de/summit-cc/)



# E-3 VIDEOSTREAM

## Digitalisierungsstrategie

**Round Table im Livestream am 24. Mai 2023 um 11.00 Uhr:**

Ein SAP-System ohne Strategie für die ganzheitliche und nachhaltige Digitalisierung bringt nur den halben Mehrwert. SAP-Bestandskunden sind gut beraten, gemeinsam mit einem Partner eine Digitalisierungsstrategie auf Basis von IT-Werkzeugen und entsprechender Erfahrung zu realisieren.

SAP-Partner Cenit hat das Wissen, die Berater und die Werkzeuge. Die drei Referenzkunden, Endress + Hauser, Mayer & Cie. sowie Geberit, werden im E-3 Gespräch ausführlich erklären, worauf es bei der digitalen Transformation ankommt, welche Werkzeuge dazu notwendig sind und warum Cenit für sie der ideale Partner ist.

Der Round Table im E-3 Livestream auf YouTube zeigt den Auswahlprozess, die Umsetzung und den erfolgreichen Weg zu einer digitalen Business-Strategie auf Basis eines SAP-Systems.

### E-3 Videos

Videostreams zu den wichtigsten Themen aus der SAP-Community

Auf dem E-3 YouTube-Kanal findet die SAP-Community Aufzeichnungen von Livestreams zu den aktuellen Fragen in der SAP-Szene.





DSAG-Investitionsreport 2023

# S/4 wächst mit viel Kritik

Die SAP-Bestandskunden glauben weiterhin an die digitale Transformation, auch wenn nicht jede zukünftige Herausforderung auf Basis der SAP'schen PKL gelöst wird. Die Richtung stimmt, aber im Detail gibt es viel Unzufriedenheit.

Der Griff zur Preis- und Konditionenliste (PKL) der SAP, um eine weitere ERP-Herausforderung zu lösen, ist nicht mehr selbstverständlich. Laut der jährlichen DSAG-Investitionsumfrage geht SAP in die richtige Richtung, aber es gibt auch viele Bereiche, wo die DSAG-Mitglieder deutliche Kritik äußern. Der Anwenderverein DSAG hat die Erwartungshaltung diesbezüglich an SAP kommuniziert – nämlich eine ganzheitliche, allen Anwenderunternehmen zugängliche Regelung, die nicht auf pauschalen jährlichen Erhöhungen basiert. Im Rahmen der DSAG-Keynote bei den ausgebuchten Technologietagen im vergangenen März in Mannheim wurde seitens der Interessenvertretung der Appell laut, dass SAP davon absehen solle, die 3,3-prozentige Preiserhöhung auch für die Cloud-Services anzusetzen, die abgekündigt sind. „Wenn Kunden für bereits abgekündigte oder nicht weiter gewartete Cloud-Lösungen noch mehr zur Kasse gebeten werden, erzeugt das einen negativen Eindruck vom Hersteller – und das kann aus DSAG-Sicht kein Ziel von SAP sein“, so DSAG-Vorstandsvorsitzender Jens Hungershausen.

Als Reaktion auf das derzeitige Wirtschaftsklima wollen die CEOs ihre Kosten senken und das Umsatzwachstum ankurbeln. Das geht aus dem 26. jährlichen Global-CEO-Survey von PwC hervor, bei dem im Oktober und November vergangenen Jahres 4410 CEOs in 105 Ländern befragt wurden. 52 Prozent der CEOs geben an, die Betriebskosten zu senken, während 51 Prozent die Preise erhöhen und 48 Prozent ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot diversifizieren. Mehr als die Hälfte gibt jedoch an, dass sie in den nächsten zwölf Monaten nicht plant, ihre Belegschaft zu reduzieren. Bob Moritz, Global Chairman von PwC, sagt:

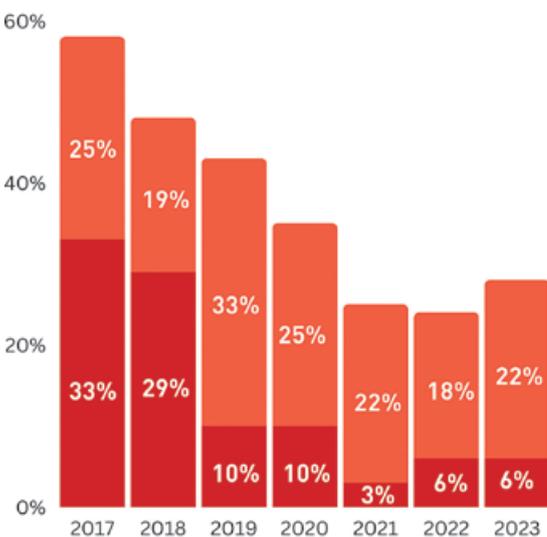
„Eine unbeständige Wirtschaft, die höchste Inflation seit zehn Jahren und geopolitische Konflikte haben dazu beigetragen, dass der Pessimismus der CEOs so hoch ist wie seit über einem Jahrzehnt nicht mehr. CEOs auf der ganzen Welt bewerten ihre Betriebsmodelle neu und senken die Kosten, doch trotz dieses Drucks stellen sie ihre Mitarbeiter weiterhin in den Mittelpunkt, wenn es darum geht, Fachkräfte im Zuge der Great Resignation zu halten. Die

Welt verändert sich unaufhaltsam und die Risiken für Organisationen, Menschen und den Planeten werden weiter zunehmen. Wenn Unternehmen nicht nur florieren, sondern auch die nächsten Jahre überleben wollen, müssen sie den doppelten Imperativ, kurzfristige Risiken und betriebliche Anforderungen zu minimieren, sorgfältig mit langfristigen Ergebnissen abwägen – denn Unternehmen, die sich nicht wandeln, werden nicht überlebensfähig sein.“

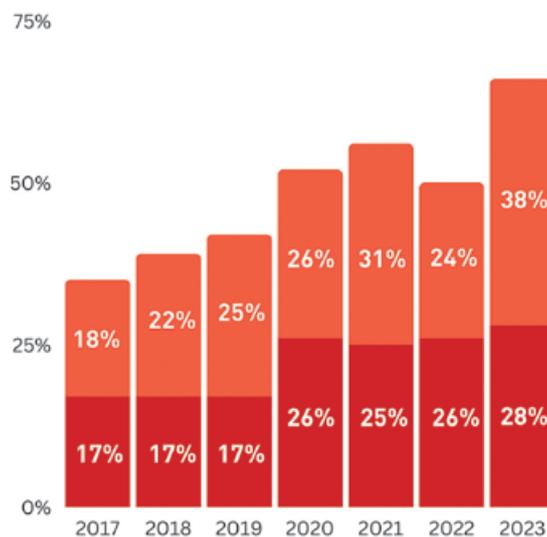
## Business Suite 7 vs. S/4 Hana

Für die SAP-Investitionen in diesem Jahr relevant ist dennoch die Business Suite, bei sechs Prozent für hohe Investitionen und bei 22 Prozent für mittlere Investitionen. In S/4 planen 28 Prozent hohe und 38 Prozent mittlere Investitionen. Trotz der Erkenntnisse von PwC, die Betriebskosten zu senken, überrascht die Investitionsbereitschaft der DSAG-Mitgliedsunternehmen nicht, denn bis 2027 und spätestens 2030 müssen Unternehmen von ihrem alten ERP-System zu S/4 Hana wechseln. Dann fallen ältere Systeme aus der Wartung! „Für S/4-Hana-Pro-

### Business Suite



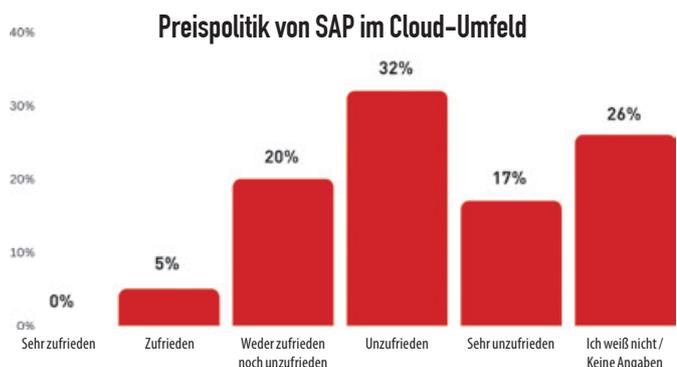
### S/4HANA



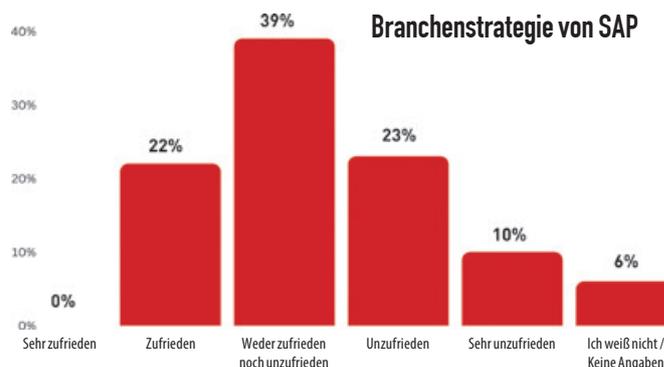
2017: n=269  
 2018: n=334  
 2019: n=244  
 2020: n=288  
 2021: n=244  
 2022: n=198  
 2023: n=265

■ Hohe Investitionen ■ Mittlere Investitionen

Investitionen in SAP-Lösungen. Inwieweit sind die folgenden ERP-Lösungen für Ihre SAP-Investitionen 2023 relevant? Quelle: DSAG.



Wie zufrieden sind Sie mit der Preispolitik von SAP im Cloud-Umfeld?  
n=265. Quelle: DSAG.



Wie zufrieden sind Sie mit der SAP-Strategie für Ihre Branche?  
n=265. Quelle: DSAG.

jekte im Besonderen und Transformationsprojekte im Allgemeinen gilt: Je nach Komplexität können Migrationsprojekte mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Eine echte Transformation erfordert, dass neue Technologien evaluiert und eingeführt sowie Prozesse neu gedacht werden“, so Jens Hungershausen. Darüber hinaus müssten bei Migrationsprojekten oftmals alter Code bzw. bestehende Prozesse ersetzt und Stammdaten bereinigt werden. Der Industrieverband sieht SAP hier in der Pflicht, die Partner stärker zu befähigen, bei Migrationsprojekten adäquat zu unterstützen.

„2027 klingt noch fern. Der Aufwand, der mit einer solchen Migration verbunden ist, darf dennoch nicht unterschätzt werden. Hier brauchen Unternehmen starke Partner mit ausreichenden Ressourcen an ihrer Seite“, urteilt Jens Hungershausen. Die notwendige Verfügbarkeit von Partnern für die kurze Zeitspanne bis 2027 wird zu einer zusätzlichen externen Herausforderung für den Projekterfolg. Die Unternehmen sind daher zum Handeln aufgefordert.

## Cloud-Umfeld und Preise

In diesem Investitionsreport wurde auch erstmals nach einer Einschätzung zur Preispolitik von SAP im Cloud-Umfeld gefragt. Als zufrieden bezeichnen sich lediglich fünf Prozent. 20 Prozent beurteilen ihren Status mit weder zufrieden noch unzufrieden, 26 Prozent der Befragten machten keine Angaben. „Natürlich lässt sich bei diesem Ergebnis nicht verschweigen, dass damit bei fast der Hälfte die Preispolitik von SAP nicht auf Gegenliebe stößt. Das sehe ich aber als ein grundlegendes Problem, das die Kundenunternehmen mit allen Anbietern von Cloud-Lösungen haben“, bringt Jens Hungershausen das Ergebnis auf den Punkt. Und er ergänzt: „Die geplante jährliche Preiserhöhung für SAP-Cloud-Dienste hat für viel Kritik bei den DSAG-Mitgliedern gesorgt. Wir sind davon überzeugt, dass verlässliche Mechanismen für die Preisentwicklung benötigt werden.“



*Wenn Kunden für abgekündigte Cloud-Lösungen zur Kasse gebeten werden, erzeugt das einen negativen Eindruck.*

*Jens Hungershausen,  
Vorstandsvorsitzender,  
DSAG*

Auch deshalb sind diese Werte wie ein Echo einer bereits im vergangenen Jahr gezeigten Reaktion der SAP-Kunden. Eine jährliche wiederkehrende Erhöhung der Preise erschwerte Unternehmen den Weg in die Cloud.“

Das IT-Budget der befragten Unternehmen steigt im Vergleich zu 2022 bei 54 Prozent, bei 26 Prozent bleibt es gleich und bei 15 Prozent sinkt es. Die SAP-Budgets steigen bei 52 Prozent, bei 31 Prozent bleiben sie gleich und bei 15 Prozent sinken sie. „Der Aufwärtstrend bei den IT-Budgets sowie den Budgets für SAP-Lösungen, der bereits letztes Jahr zu erkennen war, setzt sich auf annähernd gleichem Niveau fort. Das spricht für Zuversicht bei den Unternehmen, dass Krisensituationen gut gemeistert werden“, fasst DSAG-Vorstandsvorsitzender Jens Hungershausen zusammen. Damit ergibt sich in der deutschsprachigen SAP-Community ein differenziertes Bild zu den globalen Erkenntnissen aus der PwC-Studie.

Eine weitere Frage dreht sich um die digitale Transformation und die Fortschritte der Unternehmen. Im vergangenen Jahr wurde diese Frage nicht gestellt, sodass der Vergleich zu 2021 herangezogen werden muss. Sehr weit sind fünf Prozent, als weit bezeichnen sich 39 Prozent, der identische Wert wie 2021. Nicht sehr weit sehen sich 52 Prozent, eine Steigerung um zwei Prozentpunkte im Vergleich zum Report vor zwei Jahren. „Das spricht dafür, dass die Unternehmen während der Pandemie andere Prioritäten gesetzt haben und vielleicht auch angesetzte Digitalisierungsprojekte zunächst aufgrund der existierenden Unsicherheiten zurückgestellt hatten“, so Jens Hungershausen. Gefragt nach den eingesetzten SAP-Lösungen liegt ERP/ECC 6.0 bzw. die SAP Business Suite mit 79 Prozent weiter deutlich in Führung vor S/4 On-prem mit 41 Prozent. Es folgen S/4 Private Cloud mit acht Prozent und S/4 Public Cloud mit drei Prozent. Diese Angaben sind mit Vorbehalten zu bewerten: Wie eine Umfrage des E-3 Magazins ergeben hat, sind die Begrifflichkeiten von SAP und in der Community keineswegs konsistent. Immer öfters wird die Private Cloud auch als On-prem-Lösung im eigenen Rechenzentrum oder bei einem Outsourcer, Host oder Hyperscaler definiert. Zusammen mit HPE hat SAP hier sogar ein eigenes Private-Cloud-On-prem-Konzept aufgesetzt.

Im Zeitraum von 24. Januar bis 15. Februar 2023 haben sich 265 Teilnehmer im DACH-Raum an der Umfrage beteiligt. Befragt wurden CIOs, CCC-Leiter sowie Ansprechpersonen aus Mitgliedsunternehmen. Dabei wurde nur eine Person pro Mitgliedsunternehmen angeschrieben und zur Teilnahme aufgefordert. Aus Deutschland haben sich 188 DSAG-Mitglieder beteiligt, aus der Schweiz 35 und aus Österreich 31. Aus weiteren Ländern kamen elf Teilnehmende. (pmf)



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

## Sense of Urgency

Es besteht Handlungsdruck, den offensichtlich SAP-Chef Christian Klein nicht verspürt. Er verbringt seine Tage mit kleinteiligem Reparaturdienstverhalten. Arbeitet engagiert und vergisst das große Ganze – Klein steht ohne Strategie da.

**S**elbst mein eigener Vorstand hat es schon erfahren: SAP wandelt sich zur Cloud-Company. Die erfolgreichen Bilanzzahlen der SAP zeigen das Gelingen dieses ambitionierten Vorhabens. Als ich mit eigenen Worten die SAP-Strategie von Christian Klein anlässlich unserer alljährlichen Vorstandsklausur wiedergab, erntete ich lediglich mildes Lächeln. Der Vorstand wollte weder meine Worte noch die überlieferten Ideen von Christian Klein bezweifeln oder diskreditieren, aber die Transformation eines technischen Betriebsmodells von On-prem zu Cloud ist bestenfalls eine operative Herausforderung, aber keinesfalls eine visionäre Strategie. Kommt da noch etwas?, fragte mich der Vorstand bei unserer Klausur.

SAP steht aufgrund existierender Altlasten unter Druck. Die Personalpolitik des Aufsichtsrats war in den vergangenen Jahren bescheiden: Da gibt es ein Mitglied des Vorstands, das nur mit einer Stimme gewählt wurde – mit der Stimme von Professor Hasso Plattner und niemand getraute sich zu widersprechen. Da gibt es die Microsoft-Seilschaft im SAP-Vorstand, die nun von einem Vorstandsmitglied freiwillig verlassen wird, das andere Mitglied der Seilschaft darf nicht gegangen werden, weil die Gefahr besteht, dass die Presse wieder schreibt „SAP kann nicht mit Frauen“. Erinnerungen an Jennifer Morgan werden wach und die verunglückte Doppelspitze mit Christian Klein. Es gibt die vollzogene und für viele überraschende CFO-Personalrochade. Ex-SAP-CFO Luka Mucic musste gehen, jetzt soll es Dominik Asam richten.

Professor Plattner verspürte einen Handlungsdruck, weil der SAP-Börsenkurs in der Vergangenheit nicht nach seinem Geschmack war. Luka Mucic wurde als Schuldiger entlarvt. Er kommunizierte zu wenig mit Finanzanalysten und -experten bei den Banken, Investoren und Börsen. Nun soll es Dominik Asam besser machen. Für Christian Klein bleibt aber der Handlungsdruck bestehen, sowohl operativ, woher bekommt er passende Mitglieder für seinen Vorstand, als auch strategisch, wo findet sich eine langfristige und erfolgreiche SAP-Strategie.

Nach einer belastbaren SAP-Strategie fragt mich auch unser Vorstand. Cloud Computing, S/4-Wartung bis 2040 und Abap auf der Business Technology Plat-

form sind gute und interessante Parameter für den operativen SAP-Betrieb, aber keine Erkenntnisse, die ein Vorstand eines der führenden Industriebetriebe in einer Klausur hören will. Auch Versuche mittels Blockchain, künstlicher Intelligenz und Machine Learning sind keine Visionen, an denen unser Vorstand sich orientieren will. Auch private, individuelle und launige Erklärungsversuche über die Zukunft aus dem Mund von Christian Klein will unser Vorstand nicht mehr hören – hierfür bin ich als „SAP-Botschafter“ vollkommen ausreichend.

In unserer Vorstandsklausur wurde das Dringlichkeitsbewusstsein für eine langfristige ERP-Strategie offensichtlich. Unser Vorstand ist sich bewusst, dass weder das hochgeschätzte Aufsichtsratsmitglied Gerd Oswald noch Vorstandsvorsitzender Christian Klein eine wahrhaftige Glaskugel besitzen. Dennoch scheint es ein Gebot der Stunde zu sein, über Industrie 5.0, einen S/4-Nachfolger, die Zukunft des Datenmanagements mit und ohne Hana nachzudenken. Im ersten Ansatz eines ERP-Diskurses geht es nicht um finale Antworten, sondern um Möglichkeiten, um Orientierung und die Eröffnung von Perspektiven.

SAP unter Führung von Christian Klein vernachlässigt die Zukunft. Sein Reparaturdienstverhalten verhindert aktuell den Zusammenbruch des ERP-Weltmarktführers. Die Frage unseres Vorstands lautet jedoch: Gibt es für die vielen wichtigen und operativen Herausforderungen nicht fähige SAP-Manager, sodass sich CEO Klein der Zukunft widmen kann? Wenn Christian Klein auf die Zukunft von SAP angesprochen wird, dann hört die Community die oben schon zitierten Botschaften: Cloud Computing und S/4-Wartung bis 2040. Diese Aussagen genügen aber strategisch denkenden Menschen nicht. Auch will unser Vorstand keine intimen Vorstandsgespräche mit SAP-Executives, sondern einen öffentlichen Diskurs mit Bestandskunden, Partnern, Analysten, unserer DSAG und der ganzen SAP-Community über eine mögliche ERP-Zukunft. Dieser Diskurs muss jetzt starten. Er muss eine Agenda 2050 sein und er muss demokratisch, transparent sowie öffentlich ablaufen.

noname@e-3.de

# ROUND TABLE ZUM COMPETENCE CENTER SUMMIT

Im Vorfeld des SAP Competence Center Summit 2023 Salzburg werden im E-3 YouTube-Kanal Gesprächsrunden zu ausgewählten Themen als Videostream angeboten. Der Empfang der E-3 Videostreams ist kostenfrei und erfolgt auf [e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc) und auf der E-3 YouTube-Website.

## Application Lifecycle Management und Basiswerkzeuge

**Donnerstag, 4. Mai 2023,  
von 16.00 bis 17.00 Uhr  
mit Gambit, itesys und Fujitsu**

*Nadine Burghardt*, Head of Application Lifecycle Management und SAP Technologien, Gambit Consulting: Von Vorprojekten über Roadmap und Implementierung bis zum zeitgemäßen SAP-Support mit ALM und SAP Technologies reichen die Herausforderungen für die SAP-Basis im ECC- und S/4-Umfeld.

*Sascha Lioi*, Managing Director, itesys: S/4-Transition, Cloud-Technologien, Automatisierung, KI-Angriffe und vieles mehr. Wozu braucht es hier noch die SAP-Basis?

## Automatisierung, Monitoring und Workflows in der SAP-Basis-Arbeit

**Dienstag, 16. Mai 2023,  
von 11.00 bis 12.00 Uhr  
mit New Relic, Empirius, Honico und  
Automatics**

*Bernd Stransky*, Principal Solutions Consultant, New Relic: SAP-Backend und Fiori-E2E-Observability mit Business Process Monitoring – alle relevanten Daten (SAP, Non-SAP) auf einer Plattform, einfach und schnell, ohne Agenten.

*Hans Haselbeck*, Geschäftsführer, Empirius: Von der Systemcopy bis zum alternativen SolMan stehen die Werkzeuge für die SAP-Basis zur Verfügung.

*Lars Hodum*, Product Manager, Honico: Von der Systemcopy bis zum alternativen SolMan bestehen die Werkzeuge für die SAP-Basis.

*Nikolas Roggenbauer*, Geschäftsführer, Automatics.ai: Um einen kontinuierlichen Geschäftsbetrieb sicherzustellen, müssen SAP-Systeme performant und sicher sein.

## Lizenzmanagement und SAP-Conversion-Regeln

**Dienstag, 16. Mai 2023,  
von 16.00 bis 17.00 Uhr  
mit Sandmeier Consulting und  
Jentzsch IT**

*Dr. Michael Sandmeier*, Geschäftsführer, Sandmeier Consulting: Die S/4-Conversion stellt in jeder Hinsicht große Herausforderungen an das Lizenzmanagement.

*Dr. Jana Jentzsch*, Rechtsanwältin, JIT Legal: Die vielen Aspekte neuer S/4-Lizenzen auf Basis existierender SAP-Systeme sind ein Thema für Spezialisten.

## TCO of Coding, Develop und Abap mit Ausblick auf Steampunk

**Mittwoch, 17. Mai 2023,  
von 11.00 bis 12.00 Uhr  
mit Cadaxo und Syspacency**

*Johann Fößleitner* und *Mag. Oliver Wahrstötter*, beide Geschäftsführer, Cadaxo: Wie kontinuierliche Weiterbildung robustes und flexibles Coding gewährleistet. Key Learnings aus 14 Jahren Produktentwicklung bei Cadaxo im SAP-Umfeld.

*Florian Schnitzhofer*, CEO, Syspacency: Wie Continuous Documentation von Abap-Programmen dabei hilft, den Expertenmangel im SAP-Bereich zu lösen, und Transparenz herstellt.

## Datenmanagement und S/4-Conversion

**Dienstag, 23. Mai 2023,  
von 16.00 bis 17.00 Uhr  
mit DMI/JiVS und Fujitsu**

*Tobias Eberle*, Chief Revenue Officer, Data Migration International: Lange Zeit haben CIOs das Datenproblem ignoriert. Doch mit der Transformation auf SAP S/4 Hana ist das nicht länger möglich.



Angaben ohne Gewähr: Änderungen bei den geplanten Teilnehmern sind auch kurzfristig möglich. Bitte beachten Sie mögliche Programmänderungen auf [e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc) und im E-3 YouTube-Kanal.

[youtube.com/@e3magazin](https://youtube.com/@e3magazin)



[e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc)

Interview: Post-Leuchtturmprojekt für SAP BRIM

# Abrechnung von Post-Partnerfilialen mit SAP BRIM

Bereits 2018 startete die Schweizerische Post ein groß angelegtes Programm zur digitalen Transformation unter dem Namen „Harmonisierung Werteflüsse“. Damit wurde der Umstieg von ERP/ECC 6.0 auf SAP S/4 Hana eingeleitet.

**D**as Projekt HWF, Harmonisierung Werteflüsse, hatte unter anderem die Vereinheitlichung der diversen eigenentwickelten Fakturierungssysteme zum Ziel. SAP BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, als Massenfakturierungslösung für hohe Fakturierungsvolumen ist somit eine perfekte Lösung. Was klein gestartet war, ist inzwischen über fast alle Postbereiche ausgerollt. Ein Leuchtturmprojekt war dabei FiLP, die Filialpartnerabrechnung. Im E-3 Interview erklären Akin Aktas, SAP-Modulberater bei der Schweizerischen Post, und Christoph Granig, Partner bei GTW Management Consulting, das erfolgreiche Projekt.

## E-3: Was ist das Ziel von SAP BRIM?

**Christoph Granig, GTW:** Mit SAP BRIM haben wir die Abrechnung von Post-Partnerfilialen auf die Zukunftslösung der Fakturierung für Dienstleistungen umgestellt. Soweit die Daten von den Vorsystemen korrekt angeliefert werden, funktioniert die Abrechnungsmaschine wie ein Schweizer Uhrwerk und End-2-End revisionssicher.

## E-3: Herr Aktas, was verbirgt sich hinter dem Begriff Filialpartnerabrechnung?

**Akin Aktas, Schweizerische Post:** Partnerfilialen findet man z. B. in Detailhandelsgeschäften, in Drogerien/Apotheken, Bäckereien oder Tourismusbüros. In einer Partnerfiliale können praktisch alle Postdienstleistungen erledigt werden. Ausnahmen sind etwa Bareinzahlungen, Expresssendungen ins Ausland und Sperrgutversände, Abholung Betreuungsrkunden. Der Partner betreibt das Postgeschäft im Auftrag der Post und wird dafür entschädigt. Die Mitarbeitenden werden durch die Post geschult und betreut.

## E-3: Wie kann man sich das genau vorstellen?

**Aktas:** Die Post unterscheidet zwischen zwei verschiedenen Partnermodellen: Modell mit Selbstbedienungsmodul für die



*Christoph Granig,  
Partner,  
GTW Management Consulting*

Aufgabe von Postsendungen bzw. mit Bedienung für Dienstleistungen des Zahlungsverkehrs sowie Modell mit Bedientheke für sämtliche angebotenen Postdienstleistungen. Partnerfilialen bieten die am häufigsten nachgefragten Dienstleistungen der Schweizerischen Post an. So können beispielsweise Briefe und Pakete abgegeben, Sendungen abgeholt und Briefmarken gekauft werden. Mit der PostFinance Card sowie mit Maestro-Karten der Banken lassen sich bargeldlose Einzahlungen erledigen; mit der PostFinance Card sind auch Bargeldbezüge möglich. Kundinnen und Kunden können Postdienstleistungen während der gesamten Öffnungszeiten des Partnergeschäfts beanspruchen. Um die Partner für die angebotenen Dienstleistungen zu entschädigen, gibt es zwei unterschiedliche Vergütungsmodelle, die sich aufgrund der angebotenen Dienstleistungen unterscheiden.

**Granig:** Die Dienstleistungen, welche an der Bedientheke oder am Selbstbedienungsmodul verkauft wurden, werden vom Kassen-

system über unterschiedliche Schnittstellen via KAFKA und SAP PRO nach BRIM als bewertbare Positionen angeliefert. Die bewertbaren Positionen beinhalten alle abrechnungs- bzw. druckrelevanten Daten wie z. B. Menge, Preis, Sendungsnummer etc. Je nach vertraglich festgelegtem Vergütungsmodell werden die Positionen bepreist und im Anschluss abgerechnet und fakturiert. Die zwei eingesetzten Vergütungsmodelle wurden in SAP Subscription Order Management abgebildet und unterscheiden sich in der Anzahl der Dienstleistungen/Materialien, die darüber abgerechnet und im weiteren Sinne vergütet werden.

**Aktas:** Je nachdem, welche Dienstleistung ein Partner anbietet, gibt es variable und/oder fixe Vergütungen. Die variablen Anteile sind prädestiniert für BRIM, denn egal wie hoch das Transaktionsvolumen ist, die Abrechnungslösung ist auf die Massenverarbeitung ausgelegt und kann auch eine sehr hohe Anzahl von Datensätzen automatisiert verarbeiten. Die Partnerverträge und Vergütungsmodelle an sich werden zentral als ein Teil der Stammdaten im SAP-Modul SOM, Subscription Order Management, berücksichtigt.

## E-3: Wie revisionssicher ist die Lösung?

**Granig:** Die Revisionssicherheit spielt eine elementare Rolle bei jeder Einführung eines neuen Abrechnungs- und Fakturierungssystems. Die Access-Lösung, die mit BRIM abgelöst wurde, war der Revision schon lange ein Dorn im Auge, da es sehr viele Eingriffsmöglichkeiten gab, die nicht systemseitig protokolliert wurden. Wenn heute die Vorsysteme die Abrechnungsdaten vollautomatisiert anliefern und über die SAP PRO an SAP BRIM weitergeben, muss niemand mehr manuell eingreifen. Zudem kontrollieren implementierte Mikroservices den Datenstrom zu jedem Zeitpunkt, jede Änderung wird protokolliert und eine Manipulation ist damit nahezu ausgeschlossen bzw. würde aufgezeichnet werden. Bei der Schweizerischen

Post wird das Subscription Order Management momentan lediglich bei der Abrechnung der Filial- und Partneragenturen genutzt zur Verwaltung von Verträgen und Vertragsstammdaten.

### E-3: Wie werden die Stammdaten für die Abrechnung angelegt und welche Rolle spielen dabei SAP MDG und SOM ?

**Granig:** Die Kundenstammdaten der Filialpartner werden über das zentrale HR-System via HR/GP-Schnittstelle in das zentrale S/4-Hana-System angeliefert und als Auftraggeber angelegt. Die Regulierer werden über SAP MDG, unter Berücksichtigung diverser Prüfungen und Freigabeworkflows, erfasst. Die Vertragskonten werden vom Fachbereich manuell, ohne SAP MDG, eröffnet und im Subscription Order Management bei der Vertragsanlage schlussendlich zusammen mit dem Auftraggeber und Regulierer zugeordnet. Für uns war SOM ein neues und relativ junges Modul, welches wir zunächst auf unsere Bedürfnisse hin weiterentwickelt haben. Heute kann der Fachbereich Verträge manuell oder via File-Upload anlegen, um z. B. mehrere Verträge gleichzeitig einzulesen und Zeit zu sparen. Es handelt sich um ein komplexes Stammdatenkonstrukt. Der Fachbereich muss die Stammdaten gut vorbereiten, damit die Vertragsanlage ohne Probleme durchgeführt werden kann.

### E-3: Weshalb erfolgte der Umstieg auf SAP BRIM?

**Aktas:** Bei über 1500 Partnerfilialen in der Schweiz stieß unsere alte, eigenentwickelte Access-Lösung an ihre Grenzen und wir mussten diese dringend ablösen. Da sich die Geschäftsleitung für einen weiteren und raschen Ausbau des Filialpartnernetzwerks entschieden hat, war die zeitliche Vorgabe zur Umsetzung des Projekts sehr sportlich.

**Granig:** Der Projektzeitplan war so eng gesteckt, da die Abrechnung ab einer gewissen Anzahl von Partnerfilialen aufgrund von Limitierungen in Access nicht mehr möglich gewesen wäre. Innerhalb von nur wenigen Monaten haben wir dann auf SAP BRIM umgestellt, ansonsten hätte die Post keine weiteren Partner mehr abrechnen können.

**Aktas:** Wir hatten in diesem Projekt extremen Zeitdruck und auch sehr viele Stakeholder. Das dann alles auf einen gemeinsamen Nenner zu bekommen war sicher nicht immer einfach. Dank unseres Implementierungspartners GTW und der SAP hatten wir aber erfahrene Projektpartner an der Seite, die trotz Zeitdruck nie den Überblick verloren haben und auch alle Fachbereiche und Involvierten stets abholt haben.

### E-3: Was war Ihrer Meinung nach eine der größten Herausforderungen?

**Granig:** Neben dem Zeitdruck war der Umstieg auf Fiori für das Fach eine große Herausforderung. Hier hatte man im Speziellen mit Performanceproblemen und dem großen Schulungsbedarf zu kämpfen, da das Fach bis dato nur das SAP GUI kannte. In SOM funktioniert z. B. die Pflege der subskriptionsspezifischen Daten am Material nur via Fiori; in der Massenabrechnung hingegen sind Fioris noch nicht ganz so ausgereift und performant. Wir können es dem Nutzer kaum zumuten, bei 100.000 Einträgen im Fiori Seite für Seite runterzuscrollen, um alle Daten zu selektieren. Für spezielle Anwendungsfälle ist es deshalb weiterhin erlaubt, dedizierte GUI-Transaktionen auszuführen, z. B. die Anzeige von abrechenbaren Positionen. Ansonsten führt an Fiori künftig kein Weg vorbei.

**Aktas:** Also die Kollegen in der Fakturierung kennen eben SAP und GUI aus dem Effeff, da fällt die Umstellung auf Fiori natürlich nicht immer ganz so leicht. In SOM gestaltet sich die Vertragsanlage ohnehin sehr komplex und die Anlage ist nur über Fiori möglich. Da haben wir viel Zeit für eine gute Dokumentation für das Fach eingeplant und Schritt für Schritt erklärt, wie und in welcher Reihenfolge die Stammdaten angelegt werden müssen. Die Schulungsunterlagen sind so gut, die könnten wir glattweg verkaufen. Inzwischen arbeitet das Fach nur mehr mit Fiori.

### E-3: Welche Rolle spielt die Wahl des richtigen BRIM-Implementierungspartners?

**Aktas:** Bei einem solch kritischen Projekt spielt der Implementierungspartner eine außerordentlich wichtige Rolle auch für den Know-how-Transfer. Wir haben das Glück, sowohl die GTW, mit über 20 Jahren Implementierungserfahrung im Bereich SAP BRIM und einschlägigem Branchen-Know-how, als auch die SAP als Softwarelieferanten direkt mit im Boot zu haben. Durch den Einsatz eines Standardprodukts wie SAP BRIM haben wir das Know-how nun auf mehrere Personen verteilt, die das System betreiben und weiterentwickeln können.

### E-3: Was bedeutete das FiLP-Projekt für die anderen Fachbereiche?

**Granig:** Die Einführungsstrategie bei der Schweizer Post war, mit einem kleinen Einführungsprojekt zu starten und BRIM sukzessive auf die anderen Bereiche auszurollen. Nach Swiss Post Solutions, der Abrechnung digitaler Dienstleistungen, gelang uns mit der Abrechnung der Partnerfilialen



*Akin Aktas,  
SAP-Modulberater,  
Schweizerische Post*

der nächste große Wurf für SAP BRIM. Inzwischen sind fünf weitere BRIM-Projekte im Bereich Logistikservices innerhalb eines Jahres live gesetzt worden.

**Aktas:** FiLP war ein Leuchtturmprojekt für den Aufbau der Reputation von BRIM bei der Schweizerischen Post. Wenn wir mit dem Projekt gescheitert wären, dann hätte die ganze Programm-Roadmap infrage gestanden. FiLP war extrem wichtig für die weiteren BRIM-Einführungen, die dann folgten. Die Fachbereiche haben gesehen, dass BRIM funktioniert und auch mit großen Massen an Daten umgehen kann. Somit waren auch die anderen Abteilungen offen für die Fakturierungslösung der Zukunft.

### E-3: Und was steht als Nächstes auf der Agenda?

**Aktas:** Inzwischen läuft alles wie ein Schweizer Uhrwerk und wir bekommen nur wenige produktive Fehler aus den Fachabteilungen gemeldet. Das heißt, die Anwender sind mit der Fakturierungslösung zufrieden, weil sie wissen, dass die Daten korrekt abgerechnet werden. Das nächste große BRIM-Projekt „Zukunftslösung Fakturierung“ zur Ablösung des zentralen Fakturierungssystems für Brief und Paketpost wurde bereits gestartet.

### E-3: Herr Aktas, Herr Granig, danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75



Zwei Drittel aller Unternehmen schöpfen das Potenzial ihrer Daten nicht aus

# Mehrwert aus Datenstrukturen

NTT Data hat aufgezeigt, dass zwei Drittel der Unternehmen in Deutschland keinen Mehrwert aus den von ihnen erhobenen Daten ziehen können. Die Gründe sind ein Mangel an Datenkompetenz und eine fehlende Datenstrategie, begrenzte Budgets sowie eine fehlende Priorität des Themas.

**U**nternehmen erfassen täglich immense Mengen an Daten. Doch wie finden sie die Informationen, die wirklich relevant sind? Wie bereiten sie die Daten auf und analysieren sie? Und wie gelingt es ihnen, einen geschäftlichen Nutzen daraus zu ziehen, also die Daten wirklich „zu Gold“ zu machen? Zu diesen Fragen hat NTT Data eine Umfrage unter 250 IT-Entscheidern in Deutschland in Auftrag gegeben.

Die Ergebnisse: 66 Prozent der IT-Entscheider geben an, dass in ihren Unternehmen die verfügbaren Daten nicht optimal genutzt werden. 32 Prozent führen dies in erster Linie darauf zurück, dass die Verantwortlichen über nicht genug Datenkompetenz verfügen, um das Potenzial der Daten auszuschöpfen. Als weitere Hindernisse nennen die Befragten begrenzte Budgets sowie die Tatsache, dass das Thema Datenutzung keine Priorität in ihrem Unternehmen habe. Dadurch bleibt jedoch enormes Potenzial für die Prozessoptimierung und die Umsetzung vielversprechender neuer Geschäftsmodelle auf der Strecke.

Aber sowohl eine Plattform als auch Transformationsservices existieren bereits in der SAP-Community. JIVS IMP, die systemunabhängige Informationsmanage-



*Eine Datenplattform schafft die Unterstützung von Geschäftsobjekten aus SAP- und Non-SAP-Systemen.*

**Tobias Eberle,**  
CRO,  
Data Migration International

mentplattform des Schweizer Anbieters Data Migration International, hat ihren Nutzen bereits in über 2000 Projekten weltweit unter Beweis gestellt. Die Plattform sorgt für eine saubere Trennung zwischen Daten- und Anwendungsebene und dadurch für die radikal beschleunigte Extraktion, Transformation und Migration von Altdaten über den Application Layer und die Standardwerkzeuge von SAP.

Dennoch besteht an den strategischen Grundlagen der Datennutzung vielerorts bei SAP-Bestandskunden Nachholbedarf: Laut NTT-Umfrage hat mehr als die Hälfte der Firmen entweder noch gar keine Datenstrategie oder nur ein Teilkonzept erarbeitet. 61 Prozent der IT-Entscheider geben zudem an, dass ihnen die notwendigen Tools fehlen, um Daten und IT-Prozesse zu skalieren und eine einheitliche Datenplattform zu schaffen. Entsprechend hoch ist der Aufwand für die Verwaltung der Daten: In jedem zweiten Unternehmen entfallen laut Studie wöchentlich mindestens 20 Prozent der Arbeitszeit auf das Datenmanagement. In elf Prozent der Firmen sind es sogar mindestens 50 Prozent – also fast 23 Wochen pro Jahr.

Abhilfe kann ein Data-to-Value-Ansatz schaffen. Damit können Unternehmen ihre Infrastruktur so gestalten, dass eine kontinuierliche Wertschöpfung aus ihren Daten sichergestellt ist. Sie gewinnen wertvolle Erkenntnisse, treiben auf deren Basis die Digitalisierung voran und haben ihre Anforderungen an Compliance, Governance und IT-Sicherheit im Griff. Möglich kann das eine Plattform durch die Unterstützung von Geschäftsobjekten aus SAP- und Non-SAP-Systemen machen. Mithilfe von IT-Plattformwerkzeugen konnte zum Beispiel Hawle Armaturen, ein Schweizer Produktions- und Handelsunternehmen in den Bereichen Wasser, Gas und Abwasser, sein Projekt zur Datentransformation und -migration im Rahmen des Umstiegs auf S/4 innerhalb von nur drei Monaten erfolgreich durchführen.

Weiters spielen Sicherheitsaspekte bei der Datennutzung eine entscheidende Rolle: 60 Prozent der IT-Entscheider halten das Thema Datensicherheit für „sehr wichtig“. Und acht von zehn Unternehmen ver-



*Die Umfrage soll Entscheider motivieren, den Themen Datenkompetenz und -strategie eine hohe Priorität zu geben.*

**Thomas Stöcker,**  
Senior Vice President Strategic Industry and Management Advisory,  
NTT Data

fügen über spezifische Regeln für den Umgang mit digitalen Informationen – etwa eine nutzerdefinierte Rechteverwaltung. In 20 Prozent der deutschen Firmen ist dies allerdings nicht der Fall, wie die Umfrage zeigt. Das heißt, hier sind die Daten potenziell gefährdet. In vier von zehn Firmen ist die Verantwortung für die Data Governance über das gesamte Unternehmen verteilt. Weitere vier haben dafür eine spezielle Organisationseinheit (Chief Digital Officer) eingerichtet. Firewalls und Verschlüsselung sind laut Umfrage die am häufigsten genutzten Instrumente, um die Daten zu schützen. Vergleichsweise wenig verbreitet sind dagegen Data-Governance-Frameworks und hardwarebasierte Sicherheitsmaßnahmen. (pmf)

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 76

**NTT DATA**  
Trusted Global Innovator



jivs.com

Vier von zehn Industrieunternehmen setzen bereits auf digitale Zwillinge

# Digitale Zwillinge werden zum Standard

Die Drehzahl der Ölpresse optimieren, den Stand der Lager prüfen oder den Einbau der neuen Maschine simulieren – und das, ohne einen Fuß in die Fabrik zu setzen oder gar die Produktion stillzulegen.

Dies ermöglichen digitale Zwillinge, also virtuelle Kopien oder Modelle realer Gegenstände oder ganzer Systeme. 63 Prozent der Industrieunternehmen sind überzeugt, dass digitale Zwillinge unverzichtbar sind, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Bereits 44 Prozent setzen digitale Zwillinge ein, acht Prozent planen dies und weitere 14 Prozent können sich dies grundsätzlich vorstellen. Das sind Ergebnisse einer

repräsentativen Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter 603 Unternehmen in Deutschland, darunter 163 Industrieunternehmen. 59 Prozent der deutschen Industrieunternehmen gehen davon aus, dass digitale Zwillinge zu einer nachhaltigen Produktion beitragen. Knapp die Hälfte meint, digitale Zwillinge ermöglichen völlig neue Geschäftsmodelle. Lediglich 17 Prozent der Industrieunternehmen in Deutschland

sind der Meinung, digitale Zwillinge sind ein Hype, der bald vorübergeht. Digitale Zwillinge werden in der Industrie künftig ein Standard sein. Mit ihnen können Hersteller ihre Abläufe optimieren, Kosten senken und Ressourcen schonen. Digitale Zwillinge sind ein entscheidender Baustein für nachhaltigeres Wirtschaften in der Produktion.

[bitkom.org](http://bitkom.org)



## E-3 Events

 <p>A TAC Insights brand</p>	<p><b>24. Jahrestagung Enterprise Portfolio- und Projektmanagement mit SAP 2023</b></p> <p>23. und 24. Mai 2023 Mövenpick Hotel Berlin Schöneberger Straße 3, 10963 Berlin, Telefon: +49 30 230060</p>	<p>Explodierende Kosten, fehlende qualifizierte Mitarbeiter und eine unternehmensweite Kommunikation verlangen nach leistungsfähigen Lösungen. Auf der 24. Jahrestagung „Enterprise Portfolio- und Projektmanagement mit SAP“ treffen Teilnehmer auf Experten, Anwender und Dienstleister und arbeiten gemeinsam daran, die Implementierung und den Einsatz von SAP im Projektumfeld strategisch auszurichten.</p>	<p><b>TAC Insights GmbH</b> Hardenbergstraße 32 10623 Berlin Ansprechpartnerin: Adrienne Szabo Telefon: +49 30 166380000 adrienne.szabo@tac-insights.com</p>
	<p><b>E-world energy &amp; water</b></p> <p>23. bis 25. Mai 2023 Messe Essen Messeplatz 1 45131 Essen</p>	<p>Unter dem Leitmotiv „Solutions for a Sustainable Future“ trifft sich die Energiebranche von 23. bis 25. Mai 2023 in Essen und setzt auch in diesem Jahr wieder wichtige Impulse in den Bereichen nachhaltige Technologien und intelligente Energiesysteme. (Inter)Nationale Aussteller präsentieren in fünf Hallen ihre Innovationen für eine klimaneutrale Energiezukunft.</p>	<p><b>E-world energy &amp; water GmbH</b> Messeplatz 1 45131 Essen Telefon: +49 201 1022-210 mail@e-world-essen.de</p>
 <p>LEITMESSE FÜR INDUSTRIELLE INSTANDHALTUNG 24. - 25. MAI 2023 DORTMUND</p>	<p><b>maintenance – Leitmesse für industrielle Instandhaltung</b></p> <p>24. bis 25. Mai 2023 Messe Dortmund, Halle 4 und 5, Rheinlanddamm 200, 44139 Dortmund</p>	<p>Von 24. bis 25. Mai 2023 finden in Dortmund die Leitmesse und das Branchentreffen der industriellen Instandhaltung statt: die maintenance Dortmund. Rund 200 Aussteller präsentieren Werkzeuge und Ausrüstung für die Wartung von Maschinen und Anlagen sowie Servicedienstleistungen und Software-Lösungen für die „smarte“ Instandhaltung.</p>	<p><b>Easyfairs Deutschland GmbH</b> Balanstraße 73, Haus 8 81541 München Telefon: +49 89 127165133 maintenance-dortmund@easyfairs.com</p>

**SUMMIT DER SAP-COMMUNITY**

# COMPETENCE CENTER

**Salzburg, 1. und 2. Juni 2023**



Das E-3 Magazin

[e-3.de/summit-cc/](http://e-3.de/summit-cc/)

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



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

Empfehlungen an: [redaktion@e-3.de](mailto:redaktion@e-3.de)

# Community Short Facts

**SAP zeichnet Tricentis mit zwei Partner-Awards aus** Tricentis, ein Anbieter von Enterprise Continuous Testing, hat zwei Auszeichnungen von SAP erhalten: einen EMEA South Partner Excellence Award 2023 für SAP Solution Extensions – Growth und eine Auszeichnung als Partner des Jahres von der Diamant-Initiative der SAP Deutschland. Die Diamant-Initiative zeichnet Partner aus, die einen besonderen Beitrag zum Auf- und

Ausbau der Zusammenarbeit mit SAP in Deutschland geleistet haben. Die EMEA South Partner Excellence Awards werden an die leistungsstärksten Partner in Europa, dem Nahen Osten und Afrika verliehen, die in besonderem Maße zur digitalen Transformation von Unternehmen, die SAP-Lösungen einsetzen, beigetragen haben. Die Preisträger unterstützen Kunden gemeinsam, Innovationen einzuführen, schnell Ergebnisse zu erzielen, nachhaltig zu wachsen und einfacher zu arbeiten.

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

## **NTT DATA Business Solutions erhält Award für 2023**

NTT DATA Business Solutions wurde in der diesjährigen Diamant-Initiative für SAP-Partner als S/4-Hana-Cloud-Partner des Jahres 2023 in Deutschland ausgezeichnet. Im Rahmen der Diamant-Initiative würdigt SAP Deutschland starke Partner, die in spezifischen Kategorien mit herausragenden Leistungen überzeugen. Zusammen mit dem Award wird NTT DATA Business Solutions zudem in Deutschland Fokuspartner in vier relevanten Vertriebsbereichen: Process und Life Sciences Industries, Discrete Manufacturing und Automotive, Digital Supply Chain und Intelligent Spend und Business Network. Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender von NTT DATA Business Solutions: „Wir freuen uns sehr, diese Auszeichnung von SAP Deutschland erhalten

zu haben. Sie unterstreicht, wie etabliert wir im nationalen Cloud-Geschäft sind. Ich bin stolz, dass unsere deutsche Business Unit nicht nur mit einem starken Umsatz, sondern auch mit Expertise und Innovationskraft überzeugen konnte. Wir werden weiterhin in diesen zukunfts-trächtigen Bereich investieren, um unseren Kunden eine erfolgreiche Transformation in die Cloud zu ermöglichen.“

[nttdata-solutions.com](https://www.nttdata-solutions.com)

## **SAP-Rezertifizierung für Itesys**

Itesys, ein SAP-Basis-Dienstleister, hat die SAP-Zertifizierung für Outsourcing-Partner in den Kategorien Cloud- und Infrastrukturbetrieb, Hostingbetrieb sowie Betrieb von Hana erneut mit der Bestnote „Excellent“ erhalten. SAP bietet Partnern, die Kundenumgebungen in der Cloud oder on-premises verwalten, ein Zertifizierungsprogramm an. Diese Zertifizierungen helfen Kunden, die besten Dienstleister zu finden, die ihre Anforderungen in Bezug auf Qualität, Umfang und geografische Lage erfüllen, während zertifizierte Partner ihre Marktpräsenz erhöhen und neue Umsätze erzielen können. Bei Itesys waren mehrere Faktoren ausschlaggebend für das Excellent-Rating: der hohe Reifegrad der Supportprozesse, die sehr hohe Anzahl an zertifizierten Administratoren, der klare Fokus auf den SAP-Basis-Support sowie das Twin-Core-Re-

chenzentrum-Konzept mit ausgewiesener Verfügbarkeit, Sicherheit, Data-Recovery oder auch Zero Outage. Itesys hält zudem das ISO-27001-Zertifikat, welches die höchsten Standards bezüglich Informationssicherheit bestätigt, sowie das ISO-9001-Zertifikat, welches für ein ausgewiesenes Qualitätsmanagementsystem steht.

[itesys.expert](https://www.itesys.expert)

## **Gezielter Datenschutz mit IRI Voracity**

Die umfassende amerikanische Big-Data-Plattform IRI Voracity bietet Lösungen, um SAP Sybase und ASE zu beschleunigen. Mit Sybase IQ oder ASE DBA können verschiedene Performance- und Schutzprobleme evaluiert werden, wie das Entladen und Laden von großen Sybase-Tabellen, langsame Hilfsoperationen (z. B. Reorgs) oder Abfragen, ungeschützte personenbezogene Daten (PII), lästige Datenbankmigration oder -replikation, Generierung von oder Zugriff auf Testdatensätze, auch spezifische Leistungsdiagnosen und -abstimmungen brauchen Zeit und können andere Benutzer betreffen. Zusätzlich können gespeicherte SQL-Prozeduren auch ineffizient programmiert werden, müssen optimiert werden und dauern dann immer noch zu lange. Als Lösung bietet IRI Voracity Fact (Fast Extract), um Transaktionstabellen parallel zu Flat Files auszugeben. Für Geschwindigkeitstransformationen, Abfra-



*Ich bin stolz, dass unsere deutsche Business Unit nicht nur mit einem starken Umsatz, sondern auch mit Expertise und Innovationskraft überzeugen konnte.*

**Norbert Rotter,**  
Vorstandsvorsitzender,  
NTT DATA Business Solutions

gen und Laden von Daten bietet die Firma SortCL im Cosort oder in der Voracity-Plattform, um die Extrakte parallel zu filtern, zu sortieren, zu verbinden und zu aggregieren. Um Reorgs zu beschleunigen, können diese offline ausgeführt werden, das heißt mit Dateisystemen wie dem Offline-DB-Reorganisationsassistenten, anstatt die Datenbank zu belasten. Um Daten in und aus Sybase und anderen Datenquellen zu verschieben, gibt es NextForm DB Edition oder die Plattform Voracity. Statische Datenmaskierungsaufträge für Sybase, Hana und andere mit JDBC und ODBC verbundene Quellen können mit dem eigenständigen FieldShield-Paket oder der Voracity-Plattform erstellt werden. Um Sybase schnell mit sicheren Testdaten zu füllen, steht der hochvolumige Testdatengenerator RowGen zu Verfügung.

[iri.com](http://iri.com)

### FIS führt SAP-Werk für Rafi Group in Ungarn ein

Die FIS Informationssysteme und Consulting, ein Dienstleister für SAP-Lösungen, hat für die Rafi-Gruppe, einen Ansprechpartner in den Bereichen E2MS und allen HMI-Themen, am Standort Ungarn ein eigenes SAP-Werk geschaffen. Der Hauptsitz in Berg und der Standort in Mezőtúr in Ungarn verfügten bisher über nur ein SAP-Werk, das heißt nur eine Betriebsstätte innerhalb des Buchungskreises, da das Werk in Ungarn nicht als rechtlich selbst bilanzierende Einheit abgebildet wird. Warenbewegungen zwischen den Standorten Ungarn und Deutschland wurden vor der Einführung über ein Konstrukt abgebildet, das Umlagerungsbewegungen nicht erlaubte und das zeitliche Planen von Warenbewegungen erschwerte. Eine sowohl gesetzlich als auch fachlich anspruchsvolle Aufgabenstellung, die eine intelligente Warenverteilung forderte. Der Standort in Un-

garn wird nun als eigenständiges Werk im deutschen Buchungskreis geführt. Das erlaubt ein separates Bestandscontrolling, höhere Transparenz bei Materialflüssen und -beständen sowie in der Fertigung und minimiert darüber hinaus die Steuerlast im Ausland bzw. das Steuerisiko. Die Ware für alle Standorte wird über Deutschland eingekauft – die FIS-Logik entscheidet auf Basis der aktuellen Bedarfs- und Bestandssituation, an welchem Standort diese benötigt wird. Damit kann eine zeit-, mengen- sowie bedarfsorientierte Entscheidung erfolgen. Außerdem wird die physische Bewegung im Lager in Deutschland minimiert – Waren für Ungarn werden in entsprechenden Bereitstellungsregalen zwischengelagert, um den manuellen Aufwand für die Lagermitarbeiter zu reduzieren. Die Prozesse in der Gruppe wurden standardisiert und die Granularität und Qualität der Planung wurden verbessert. Rafi verfügt jetzt durch die separate logistische Abwicklung über eine optimale Bestands- und Bedarfs-Transparenz.

[fis-gmbh.de](http://fis-gmbh.de)

### Syntax erhält Appreciation Award 2023

SAP hat Syntax, einen global agierenden IT-Dienstleister und Managed Cloud Provider, mit dem Diamant-Award Digital Supply Chain – Appreciation Award 2023 ausgezeichnet. Damit würdigt SAP die starken Leistungen von Syntax rund um die digitale Lieferkette. Insgesamt wurden Diamant-Awards an Partner in 20 Bereichen vergeben, hinzu kommen Special-Awards in drei Rubriken. Für den Preis werden Partner anhand eines Diamant-Benchmarking-Modells in fünf verschiedenen Dimensionen bewertet, in vier davon – Innovation, Expertise, unterstützter Umsatz und Demand Generation – schnitt Syntax überdurchschnittlich gut ab. Zudem erzielte das

Unternehmen außergewöhnliche Ergebnisse in den Sektoren Discrete Manufacturing, Consumer Industries, Midmarket und Partner Sales. Darüber hinaus ist Syntax als Fokuspartner für die Bereiche Digital Supply Chain und Discrete Manufacturing und Automotive nominiert.

[syntax.com](http://syntax.com)

### Grow bringt mittelständischen Kunden Vorteile

SAP hat Grow angekündigt. Das neue Angebot soll mittelständischen Kunden die Einführung von cloudbasiertem ERP ermöglichen, damit diese Vorteile wie hohe Geschwindigkeit, vorhersagbare Kosten und kontinuierliche Innovationen erhalten. Grow-Kunden können auf dieselben Best Practices wie die weltweit führenden Unternehmen setzen und profitieren gleichzeitig von einer schnellen Bereitstellung und reibungslosen Updates. Grow verbindet die S/4 Hana Cloud, Public Edition, mit beschleunigten Adoptionsservices, einer globalen Experten-Community und kostenlosen Lernressourcen, sodass Kunden in nur vier Wochen produktiv gehen können. Grow umfasst auch BTP (Business Technology Platform), mit der Kunden ihre eigenen Prozesse mit SAP Build cloudbasiert definieren können. Mit Build-Lösungen können Geschäftsanwender Unternehmensanwendungen erstellen, Prozesse automatisieren und Geschäftsseiten entwerfen, ohne Code zu schreiben – ein wichtiger Vorteil für diejenigen, die inhaltlich nahe am Unternehmen sind und die benötigten Lösungen erstellen können. IDC-Untersuchungen zeigen, dass viele mittelständische Unternehmen schnell wachsen und ihre Technologie mit ihrem Geschäft mitwachsen muss, da sie mit denselben Problemen im Zusammenhang mit der globalen Komplexität konfrontiert sind wie größere Unternehmen.

[sap.com](http://sap.com)



*Grow with SAP bietet die Flexibilität und Innovation, die mittelständische Unternehmen nicht nur heute, sondern auch in den kommenden Jahren für ihren Erfolg benötigen.*

*Christian Klein,  
CEO,  
SAP*

### Zalaris erneut als SAP-Fokuspartner ausgezeichnet

Zalaris, Service-Anbieter von HR- und Payroll-Lösungen zur nachhaltigen Vereinfachung der Personalarbeit und SAP-Gold-Partner, freut sich über die erneute Anerkennung als Fokuspartner der SAP. Im vergangenen Jahr war das Unternehmen in der Kategorie Human Experience Management ausgezeichnet worden. Mit der aktuellen Nominierung erhält Zalaris die Anerkennung als Fokuspartner in den Bereichen Human Experience Management und Energie. Mit der Diamant-Initiative würdigt SAP Deutschland außergewöhnliche Expertise und Leistungen mit dem Ziel der Fokussierung auf ausgewählte Implementierungs- und Lösungspartner. Bewertet werden dabei die Kategorien unterstützter Umsatz, Nach-

fragegenerierung, Expertise (erfolgreiche Projekte, Zertifizierungen), die Durchführung von Projekten mit Innovationsprodukten sowie die Bereitstellung von Lösungen.  
**zalaris.de**

#### **NTT DATA als „Best in Class“ für nachhaltigen Anbieter**

NTT DATA, ein Unternehmen für digitale Geschäfts- und IT-Dienstleistungen, gab bekannt, dass das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) das Unternehmen in einer Analyse von Nachhaltigkeit und CSR bei IT-Anbietern in Europa in acht verschiedenen Kategorien als „Best in Class“ ausgezeichnet hat. Das Unternehmen wurde als „Best in Class“ für nachhaltige IT-Beratung und -Services in Deutschland und Europa insgesamt eingestuft. NTT DATA hat gezielt in Nachhaltigkeitsdienstleistungen investiert und dabei neue Technologien



*Bei NTT DATA sind wir der festen Überzeugung, dass Unternehmen die Verantwortung haben, ihre CO<sub>2</sub>-Bilanz zu verbessern und die Umwelt zu schützen.*

**Kaz Nishihata,**  
Senior Executive Vice President  
und Representative Director,  
NTT DATA

wie KI, IoT und Blockchain integriert, um Innovationen in seinen Nachhaltigkeitslösungen voranzutreiben. Das Unternehmen hat ein umfassendes Angebot entwickelt, das die Nachverfolgung von CO<sub>2</sub>-Emissionen, das Monitoring von Klimarisiken, das Management von Naturkapital, Smart-City- und Smart-Mobility-Lösungen sowie eine nachhaltige Lösung für das Gesundheitswesen umfasst. PAC bewertete die 26 wichtigsten IT-Dienstleister in Europa für die Bereitstellung nachhaltigkeitsbezogener IT-Dienstleistungen als Teil eines breiteren IT-Dienstleistungsportfolios. In die Analyse floss eine Vielzahl von Parametern ein, darunter die speziellen nachhaltigkeitsbezogenen Beratungs- und Serviceleistungen des Dienstleisters. Daneben wurden die klassischen IT-Serviceelemente wie Modernisierung von Anwendungen, Green Coding oder Cloud-Migration unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten betrachtet. PAC vergab Punkte auf Basis von Interviews zu Ressourcen, Vertrieb, Lieferung, Portfolio, Vertrags- und Preisgestaltung, Kundenstruktur, Kundenreferenzen, Investitionen, Partnerschaften und Zertifizierungen sowie Analysen bestehender PAC-Datenbanken und anderer Sekundärrecherchen.

**nttdata.com**

#### **Bayernoil migriert mit Gisa erfolgreich auf S/4 Hana**

Ein Schritt in die Zukunft: Gisa, ein IT-Dienstleistungsunternehmen, hat das ERP-System der Bayernoil Raffineriegesellschaft auf S/4 Hana konvertiert. Die technische Umstellung sorgt insbesondere für eine gesteigerte Performance der Datenbankstruktur, ein verbessertes Reporting und optimierte Prozesse. Höhepunkt des Projekts ist die Produktivsetzung, die ein Jahr früher erfolgte als geplant. Das Unternehmen habe sich seiner Digitalisierungsstrategie folgend frühzeitig für den

Wechsel auf S/4 Hana entschieden. Die Version bietet neue Features, die sich Bayernoil für seine Prozesse sichern wollte. Im Projekt via Brownfield-Ansatz hat Gisa die vorhandene IT des Unternehmens eins zu eins in die neue Welt übernommen und die Migration aller Anwendungen und Daten begleitet. Hierbei sind mehr als 4000 Codeanpassungen und circa 2000 Testfälle im Sandbox-System erfolgt.

**gisa.de**

#### **Londoner Museum erhält Verwaltungssystem von SER**

SER, ein Anbieter von Intelligent-Content-Automation-Lösungen, freut sich, das Londoner Natural History Museum als neuen Kunden begrüßen zu dürfen und ihm ein hochmodernes naturwissenschaftliches Sammlungsverwaltungssystem (Collections Management System, CMS) zur Verfügung zu stellen. Die Doxis-Intelligent-Content-Automation-Plattform von SER wird das Museum maßgeblich dabei unterstützen, seine Vision zu verwirklichen, das naturwissenschaftliche Studium zu verändern, indem es ein möglichst breites Publikum anspricht und einbezieht und so die Zukunft der Sammlungen des Museums sichert. Das Natural History Museum in London, das jährlich Millionen von Menschen besuchen, ist ein wissenschaftliches Forschungszentrum, in dem über 300 Wissenschaftler mehr als 80 Millionen Objekte, die einen Zeitraum von mehreren Milliarden Jahren umfassen, betreuen. Der aktuelle Bestand von über 20 Millionen Datensätzen zu den mehr als 7 Millionen Objekten wächst stetig und schnell, sodass das Museum auf eine skalierbare und zukunftssichere Lösung angewiesen ist. Weitere Anforderungen waren, erfolgreiche Prozesse wie die Verwaltung von Leihgaben zu digitalisieren und zu optimieren, die Möglichkeiten der Skalierbarkeit zu erweitern und automatisch Effizienz-

kennzahlen zu generieren. Das Naturhistorische Museum London initiierte das Programm Recode (Rethinking Collections Data Ecosystems), um einen geeigneten Anbieter für eine skalierbare, nachhaltige und zukunftssichere Lösung zu finden, mit der naturwissenschaftliche Sammlungen und Daten einfacher und effizienter verwaltet und verwendet werden können. Diese Lösung soll die Transformation der Verwaltung naturwissenschaftlicher Sammlungen weltweit beschleunigen und den Beitrag der Forschung zu einer nachhaltigen Entwicklung der Welt befördern. Die Vision von Recode ist es, Daten zur Verbesserung der Wissenschaft bereitzustellen, Wissensaustausch auf- und auszubauen und so einen Beitrag zur Beantwortung einiger der wichtigsten Fragen, mit denen die Menschheit konfrontiert ist, zu leisten. Antworten auf diese Fragen können in den Daten gefunden werden, die mit naturwissenschaftlichen Sammlungen verbunden sind: Signale als Reaktionen auf den Klimawandel erkennen, Aussterberaten verlangsamen, das Risiko von Zoonosen verringern, den Abbau des Naturkapitals minimieren oder die Herausforderung der Welternährung meistern. Nach einer vierstufigen öffentlichen Ausschreibung mit 13 Anbietern entschied sich das Recode-Team für die Doxis-Intelligent-Content-Automation-Plattform von SER.

**sergroup.com**

#### **Valantic ist in der Diamant-Initiative ausgezeichnet**

SAP Deutschland würdigt auch in diesem Jahr die Leistungen sowie die Lösungs- und Branchenexpertise des SAP-PartnerEdge-Gold-Partners Valantic. Die Digital-Consulting-, Solutions- und Software-Gesellschaft erhielt im Rahmen der Diamant-Initiative für Partner zum dritten Mal in Folge gleich mehrere Auszeichnungen. SAP ernann-

te Valantic zum Partner des Jahres 2023 sowohl in der Branche Discrete Manufacturing und Automotive als auch in der Line of Business Digital Supply Chain. Zudem wurde das Beratungshaus mit dem Business Technology Platform – Appreciation Award 2023 geehrt. Hinzu kommen Nominierungen für sechs Fokuspartnerschaften in den Vertriebsbereichen Retail und Consumer Products, Discrete Manufacturing und Automotive, Customer Experience, Digital Supply Chain, Human Experience Management und Intelligent Spend und Business Network. Mit der Diamant-Initiative honoriert der Walldorfer Software-Konzern die Leistungen und Kompetenzen von Partnern, die in besonderer Weise zum Geschäftserfolg von SAP Deutschland beigetragen haben. Dabei misst die Firma die Leistungen von Partnerunternehmen im vergangenen Jahr mit einem Benchmarking in fünf Dimensionen. Die fünf Bewertungskriterien sind Expertise, unterstützter Umsatz, Demand Generation, Lösungen und Innovationen. Valantic hat sich 2022 zum dritten Mal in Folge in den Branchen und Geschäftsfeldern Discrete Manufacturing und Automotive sowie Digital Supply Chain als Partner des Jahres hervorgerufen und zeigte zu dem Engagement im zukunftssträchtigen Bereich der Business Technology Platform (BTP).

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

### Neuerungen im Vorstand der SAP

Der SAP-Aufsichtsrat hat beschlossen, die bis 2024 laufenden Vorstandsverträge von Julia White, Chief Marketing und Solutions Officer, und von Scott Russell, Vorstand Customer Success, für jeweils drei Jahre bis 2027 zu verlängern. Darüber hinaus wird Sabine Bendiek, Chief People und Operating Officer und Arbeitsdirektorin, auf eigenen Wunsch ihren Vorstandsver-

trag nicht verlängern. Sabine Bendiek verantwortet seit 2021 den Vorstandsbereich People und Operations und bringt hierzu Personalwesen und das operative Geschäft über alle Vorstandsbereiche hinweg zusammen. Sabine Bendieks Vertrag läuft bis zum 31. Dezember 2023. Sie wird ihre Aufgaben bis zum Ende ihres Vertrags vollumfänglich und mit ganzem Einsatz weiter wahrnehmen. Parallel läuft die Suche nach einer Nachfolge. „Der SAP-Aufsichtsrat bedauert die Entscheidung sehr. Gleichzeitig respektieren wir diesen Schritt und bedanken uns bei Sabine Bendiek für die herausragende Arbeit und den vollen Einsatz für die Transformation der SAP“, sagt Hasso Plattner, Vorsitzender des Aufsichtsrats der SAP.

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

### Bund gibt Startschuss für europäisches Cloud-Projekt

Das Bundeswirtschaftsministerium hat den Förderstart für ein erstes Teilprojekt des EU-Programms IPCEI-CIS angekündigt, mit dem Cloud- und Edge-Computing-Kapazitäten in der EU gestärkt werden sollen. Dazu erklärt der Präsident des Branchenverbands der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche (Bitkom), Achim Berg: „Cloud- und Edge-Computing sind die Basis für Zukunftstechnologien wie Big Data und künstliche Intelligenz. Der heutige Förderstart beim europäischen Gemeinschaftsprojekt IPCEI-CIS ist ein wichtiger industriepolitischer Impuls und markiert den Übergang von der Diskussion zum konkreten Handeln. Jetzt müssen aber zügig alle weiteren Teilprojekte in die Umsetzung kommen. Entscheidend ist, dass es uns gelingt, die dezentral und regional verteilten Anbieter von Cloud- und Edge-Lösungen in Europa besser zu vernetzen und offene und inklusive Standards voranzubringen. Für viele Anwendungen ist eine dezentrale Datenverarbeitung vor-

teilhaft oder unabdingbar, etwa beim autonomen Fahren, bei der Datenanalyse in der Produktion oder der Dezentralisierung des Energiesystems. Die großen internationalen Cloud-Anbieter haben das dafür notwendige Edge Computing längst als wichtiges Zukunftsfeld ausgemacht und entsprechende Angebote entwickelt. Eine gemeinsame Antwort aller EU-Mitgliedsstaaten über Landes- und Unternehmensgrenzen hinweg ist deshalb auch ein entscheidender Beitrag zu einer stärkeren europäischen digitalen Souveränität. Die deutsche und europäische Wirtschaft und insbesondere die Industrie benötigen hochperformante, sichere und vertrauenswürdige Technologien und Angebote im Bereich Cloud, Edge und Daten. IPCEI-CIS, aber auch Gaia-X und damit zusammenhängende Projekte leisten hier einen strategisch wichtigen Beitrag.“

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

### xSuite Group erreichte 2022 strategische Ziele

Der Software-Hersteller xSuite hat im Wirtschaftsjahr 2022 weiter zugelegt und einen Gesamtumsatz weltweit von über 43 Millionen Euro erzielt. Besonderen Anteil daran hatten Erlöse aus dem SaaS-Geschäft, das um 250 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zulegen konnte. Damit ist die xSuite auf ihrem strategischen Weg hin zur Cloud-Company 2022 ein großes Stück vorangekommen. Um diese Entwicklung 2023 weiter fortzuführen, wurde ein neues Angebotsmodell entwickelt, bei dem alle Lösungen künftig im Subscription-Modell (Abonnement) erhältlich sind. Insgesamt legte das Neukundengeschäft bei xSuite 2022 um 48 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu. Die Cloud-Strategie ging dabei voll auf: 80 Prozent der Kunden entschieden sich für Cloud-Lösungen bzw. ein Subscription-Modell statt für den klassischen Lizenzkauf.



*Unser Hauptaugenmerk lag im vergangenen Jahr darauf, Cloud first als Betriebsmodell der Zukunft noch weiter in den Vordergrund zu rücken.*

*Matthias Lemenkühler,  
CEO,  
xSuite*

Dabei verliert xSuite seine bisherigen On-premises-Kunden nicht aus dem Auge: Dank durchgehender SAP-Zertifizierungen seiner Lösungen lässt der Hersteller seinen Kunden die Wahl, welches Bereitstellungsmodell sie bevorzugen wollen, und bietet Software für die unterschiedlichen Deployment-Modelle der SAP – auch für Kunden, die noch mit dem Betriebsmodell On-premises arbeiten. Das Geschäftsjahr 2023 startet der Hersteller mit einem neuen Software-Release und einem Produktportfolio aus Basis- und Premiumpaketen, mit denen Kunden die Lizenzierung vereinfacht wird. Die Workflows der neuen Version 5.2.9 der xSuite Business Solutions sind jetzt komplett in Fiori ausführbar, gleichzeitig wurde der Release für S/4 Hana 2022 zertifiziert.

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

Zugang zu einem riesigen Partner-Ökosystem

# Der Weg aus dem Chaos – wie Cloud- und SAP-Ökosysteme zusammenwachsen

Von Peter Körner, Red Hat

Die Modernisierung von SAP-Landschaften ist mit einem Lift & Shift zum Cloud Provider bei Weitem nicht getan. Eine Vielzahl von bewährten und benötigten Add-ons, Erweiterungen und Tools bleibt zunächst außen vor oder muss in langwieriger Kleinarbeit angepasst und individuell integriert werden. Das vereinfacht sich jetzt deutlich durch eine neue Kombination aus Microsoft-Azure-Diensten und vorkonfigurierten Lösungen von Red Hat als Grundlage für das gesamte SAP-Ökosystem und darüber hinaus.

Der Betrieb von SAP in der Cloud ist inzwischen gängige Praxis, aber noch immer mit zahlreichen Einschränkungen verbunden. Das liegt vor allem daran, dass die Cloud-Anbieter kaum Einblick in die SAP-Landschaften und die Rolle der dort laufenden Server und Instanzen haben. Dadurch können sie sich mehr oder weniger nur auf die Infrastruktur und die VMs konzentrieren und Unternehmen nicht bei der Verwaltung von SAP unterstützen. Die Unternehmen müssen sich selbst um den Betrieb, die Wartung und das Management der Applikations-, Datenbank- und anderen Server kümmern oder einen Partner damit beauftragen. Zudem bleiben längst etablierte Cloud-Services für Monitoring, Security und Kostenkontrolle außen vor und können im SAP-Kontext schlicht nicht genutzt werden. Ein vielversprechender Ansatz, diese Situation zu verbessern, ist das Azure Center for SAP Solutions (ACSS), das

Microsoft im vergangenen Herbst vorgestellt hat. Dabei handelt es sich um eine moderne Betriebsumgebung für SAP in Azure, die Anwender durch das Deployment der SAP-Systeme führt und dabei viele Arbeitsschritte automatisiert bis hin zur Konfiguration von Betriebssystem, Datenbank und Security. Alternativ dazu können Anwender aber auch ihre bestehenden Tools einsetzen oder eine fertige Umgebung in die Cloud verschieben und beim ACSS registrieren. Das ACSS erstellt daraufhin eine Virtual Instance for SAP Solutions (VIS), die „SAP aware“ ist und die Metadaten des gesamten SAP-Systems enthält.

Und das ist genau das Besondere: Letztlich versteht ACSS die SAP-Landschaft und überwacht den Status und die Integrität sämtlicher Systeme. Anwender können somit auf separate Monitoring-Lösungen verzichten. Sie können SAP-Systeme unkompliziert per Knopfdruck starten und beenden und bald auch Services nutzen, die bislang nur auf Infrastrukturebene zur Verfügung standen. Dazu zählen ein spezielles Azure Backup für SAP, ein bei Kostenoptimierungen helfendes Azure Cost Management + Billing sowie die Threat Intelligence von Microsoft Sentinel.

## Ein gemeinsames Fundament

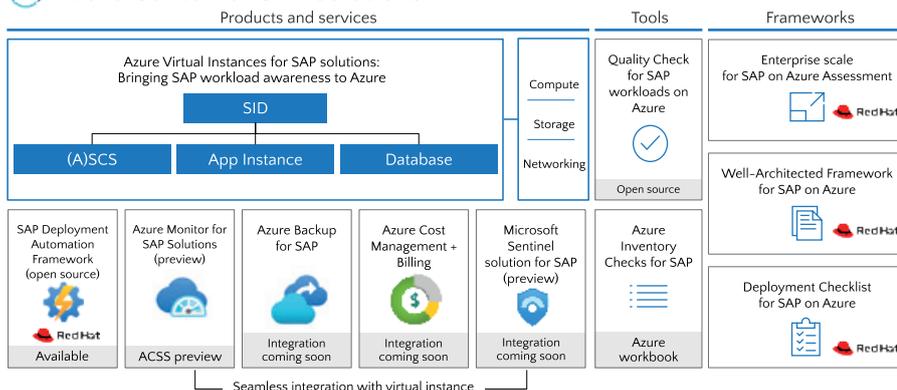
Microsoft hat Azure Center for SAP Solutions als modulares und offenes Framework konzipiert, das Anwender und Part-

ner erweitern und mit anderen Lösungen verbinden können. Es setzt auf das gemeinsam mit Red Hat entwickelte SAP Deployment Automation Framework (SDAF). Zudem wurden in Zusammenarbeit mit Red Hat bereits Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform integriert – zwei Produkte, die bei vielen Unternehmen im Einsatz sind, auch außerhalb der SAP-Welt. Während OpenShift eine komplette Enterprise-Kubernetes-Plattform für den Betrieb und die Entwicklung Cloud-nativer Anwendungen bereitstellt, ist Ansible die Basis für die Ende-zu-Ende-Automatisierung von Workflows sowohl in SAP als auch in anderen Bereichen. Beide sind in Azure vollständig gemanagt verfügbar und auf Wunsch „vorkonfiguriert“ zur SAP-Landschaft im ACSS.

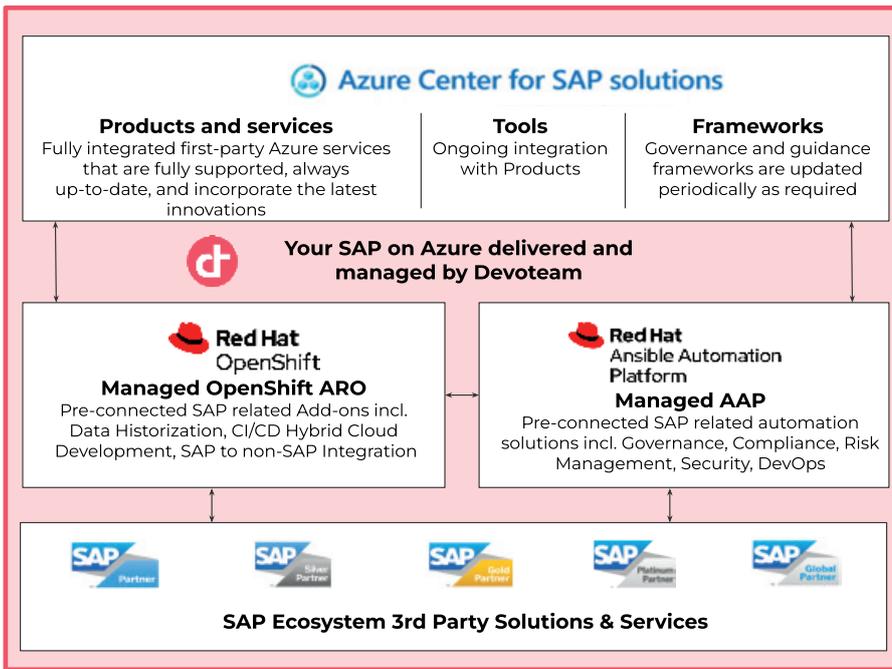
Da OpenShift und Ansible sich in allen Infrastrukturen gleich verhalten, erhalten Unternehmen und SAP-Ökosystem-Partner ein einheitliches Fundament für die Entwicklung moderner, Cloud-nativer Anwendungen und den Betrieb von Drittanbieterlösungen, das sich von der Cloud bis in lokale Rechenzentren erstreckt und die SAP-Welt mit anderen Anwendungslandschaften verbindet. Unternehmen können einen vollständig hybriden Cloud-Ansatz verfolgen, ohne jeweils Parallelentwicklungen für verschiedene Umgebungen vornehmen zu müssen. Der Betrieb ergänzender Silos entfällt und SAP fügt sich anders als bisher perfekt in die Automatisierungsstrategie ein. Es lassen sich auch komplexe Abläufe in SAP und über SAP hinaus umsetzen. Auf diese Weise können Ansible Playbooks für die Infrastrukturbereitstellung und IT-Sicherheit verknüpft werden.

Die effizienten und hoch automatisierten Abläufe machen im Unternehmen viele Ressourcen für die Entwicklung von Innovation frei. Zugleich unterstützen OpenShift und Ansible dies durch eine Art „Instant PoC“: Ohne langen Projektvorlauf und die aufwändige Bereitstellung oder Beschaffung von Ressourcen können Unternehmen und SAP-Partner eine neue Umgebung aufsetzen, um Dinge schnell auszuprobieren oder neue Anwendungen

### Azure Center for SAP solutions



Das Azure Center for SAP Solutions vereinfacht die Bereitstellung und Verwaltung von SAP-Systemen in der Microsoft-Cloud. Quelle: Microsoft.



Durch die Integration von OpenShift und Ansible in das Azure Center for SAP Solutions können Partner umfangreiche Services oberhalb der Infrastrukturebene bieten. Quelle: Red Hat.

zugig bereitzustellen. Es entsteht eine ganz neue, agile Art der SAP-Nutzung in der Cloud.

### Zugang zu einem riesigen Partner-Ökosystem

Darüber hinaus öffnet sich für SAP-Anwender in der Cloud mit dieser Kombination das große Ökosystem an Lösungen, Add-ons und Konzepten, das Partner von Microsoft, Red Hat oder SAP in den vergangenen Jahren auf Basis von OpenShift und Ansible aufgebaut haben. Partner wiederum können das einheitliche Fundament nutzen, um Unternehmen, die SAP in der Cloud be-

treiben, oberhalb der Infrastrukturebene zu unterstützen, etwa mit Self Services, Compliance, Datenmanagement oder Testautomatisierung.

Ein Beispiel dafür liefert Devoteam, das genau für diese neue Kombination aus Microsoft- und Produkten von Red Hat Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) entwickelt hat. Schließlich unterliegen viele Aktivitäten und Transaktionen in SAP und den umgebenden Systemen regulatorischen Anforderungen, und die Erfassung und Dokumentation dieser Aktivitäten und Transaktionen verursacht üblicherweise einen hohen manuellen Aufwand. Ein aktuelles Beispiel ist das Liefer-

ketten-Sorgfaltspflicht-Gesetz (LkSG), das durch Automatisierungen und die Verbindung verschiedener Datenquellen und externer Informationen schneller implementiert werden kann. Mit den Devoteam-Lösungen lassen sich diese Abläufe automatisieren. Sie werden als Ansible Content Collection, Ansible Certified Content und OpenShift Certified Applications bereitgestellt, die geprüft, verifiziert und überall lauffähig sind.

Die Inhalte und Sammlungen lassen sich mit weiteren Modulen, auch anderer Partner, kombinieren, sodass ein riesiger Baukasten entsteht, der die SAP-Welt vereinfacht und zum Teil einer modernen Hybrid-Cloud-Infrastruktur macht. Neue Anwendungsfälle oder regulatorische Anforderungen können künftig durch Automatisierungen und die Verbindung verschiedener interner und externer Datenquellen viel schneller als bisher umgesetzt werden.



*Peter Körner,  
Principal Business  
Development  
Manager Red Hat  
SAP Solutions,  
Red Hat*



**Red Hat**

**Red Hat**

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



**Red Hat**

# Open-Source-Lösungen für moderne SAP-Workloads

Ausführen, Vereinfachen und Erweitern Ihrer SAP-Funktionen



Testversion starten:

[red.ht/opensourceap](https://red.ht/opensourceap)



Zwischen SAP-ERP und Engineering:

# Datenbooster schließt Digitalisierungslücken

Viele produzierende Unternehmen stoßen mit ihren Digitalisierungsinitiativen an eine Grenze: Die Beschaffenheit und Qualität der Stammdaten stehen dem Versuch entgegen, Systeme zu verbinden und Prozesse durchgehend zu modellieren.

Mit der Software-Suite **simus classmate**, die es nun auch als Cloud-Lösung gibt, lassen sich Engineeringdaten optimieren, die Wiederverwendung von Bauteilen verbessern, der Product Carbon Footprint ermitteln und die kostenbewusste Konstruktion fördern.

Auf dem Weg zur Digitalisierung der industriellen Fertigung müssen alle am Wertschöpfungsprozess beteiligten Systeme verknüpft werden, um die Entwicklungs-, Produktions- und Logistikprozesse zu optimieren. Gerade im Mittelstand stellt sich die Frage, wie die verschiedenen Systeme der Domänen Entwicklung, Fertigung, Beschaffung und Verkauf gekoppelt und die jeweiligen Datenformate übersetzt werden. An-

passungen im ERP-System sind zeitaufwendig und kostspielig. Workarounds mit Tabellenkalkulationen sind keine dauerhafte Alternative. Deshalb sollten Mittelständler andere Wege bei der Optimierung und Nutzung ihrer Engineeringdaten gehen.

## Ohne Hard- und Software-Investitionen

Mit der Software **simus classmate** von **simus systems**, einem Spezialisten für die Bereinigung, Strukturierung und effiziente Nutzung von technischen Datenbeständen, können Hersteller ihre Stammdaten ohne zusätzliche Investitionen in Hard- und Software verbessern und zugleich Digitalisierungslücken schließen. Das Programm umfasst mehrere Angebote für Produktentwicklung, Beschaffung und Fertigung. Es arbeitet eng integriert mit SAP-Systemen, als Cloud-Lösung ebenso wie on Premise.

## CAD-Modelle und Bauteile strukturieren

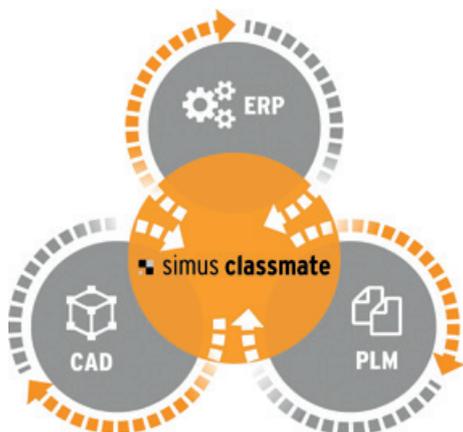
Sowohl CAD- und PDM- als auch ERP-Systeme stellen (unterschiedliche) Formulare oder Listen bereit, um Sachmerkmale und andere Informationen von 3D-Modellen einzutragen. Doch für die inhaltliche Aufgabe bieten sie keinerlei Unterstützung. Die Folgen: Schon in Konstruktion und Ent-

wicklung gibt es unvollständige, inkonsistente Daten, Eingabefehler, Doppelarbeiten und unverträgliche Formate. Unternehmensweit führt dieser Zustand zu einer babylonischen Sprachverwirrung in Bezug auf die eigenen Produkte.

Wer **simus classmate** verwendet, macht auf einfache Weise Schluss damit. Hochgeladene 3D-CAD-Modelle werden dort in einem patentierten Prozess unabhängig von Modellierungsmethodik und CAD-System analysiert und vollautomatisch klassifiziert. Ohne Zutun des Anwenders berechnet die Software zusätzlich für jedes CAD-Modell einen „geometrischen Fingerabdruck“, der eine schnelle Ähnlichkeitssuche auf Basis der nativen Geometrie ermöglicht. Ebenso füllt das Programm die klassenspezifischen Sachmerkmalelisten mit den ermittelten Werten und erstellt zur Veranschaulichung 2D- und 3D-Vorschau-dateien. Die automatischen Prozesse berücksichtigen die in Regeln festgelegten Konventionen und gewährleisten hohe Datenqualität.

## Den aktiven Bauteilbestand begrenzen

Der Nutzen aus geordneten CAD-Modellen kommt zuerst bei den Konstrukteuren an, erstreckt sich dann aber auf das gesamte Unternehmen: Benötigte Bauteile werden schnell und mühelos gefunden. Die ständi-



*Simus classmate schließt Lücken zwischen den Systemen mit durchgehenden Prozessen.*

ge Suche nach Komponenten, Vorgängern und Versionen von Bauteilen hat ein Ende. Wer aber ein Bauteil findet, das passt oder sich schnell abwandeln lässt, wird es nicht neu konstruieren. So bleiben dem ganzen Unternehmen überflüssige Dubletten erspart. Bei Kaufteilen werden durch Auftragsbündelung bessere Margen erzielt. In der eigenen Fertigung führen höhere Losgrößen und weniger zu bearbeitende Teile zu Einsparungen. In Logistik und Lagerhaltung senken geringere Bestände mit höherer Umschlagrate die Kapitalbindung und die Kosten.

### Fertigungsinformationen bereitstellen

Zwischen Produktentwicklung und Produktion gibt es traditionell hohen Abstimmungsbedarf. Doch die technischen Daten der Bauteile einerseits, die Informationen über Herstellverfahren, Auslastung, Maschinenstundensätze, Materialkosten und Veredelungsaufwand andererseits werden in getrennten IT-Systemen gehalten.

Doch die Arbeitsvorbereiter sind zur effektiven Fertigungsfeinplanung und Vorkalkulation auf Informationen über Bauteilmaße, Arbeitsfolgen, Material und Toleranzen der zukünftigen Teile angewiesen.

Auch hier schließt *simus classmate* eine Digitalisierungslücke: Der Service leitet aus dem CAD-Modell automatisch die notwendigen Arbeitsfolgen der Herstellung ab und erstellt einen detaillierten Arbeitsplan. Hinterlegte, anpassbare Kostenparameter ergeben eine schnelle Möglichkeit zur Vorkalkulation, was die Angebotserstellung beschleunigt. In der Beschaffung hilft dieses Wissen bei Entscheidungen zwischen Eigenfertigung und Fremdbeschaffung. Falls man sich für letztere entscheidet,

bringt das Wissen über Produkt- und Produktionskosten dem Einkauf eine bessere Verhandlungsposition. So trägt die Verwendung von *simus classmate* zur Senkung der Herstellungskosten bei.

### Den Product Carbon Footprint bestimmen

Immer mehr Hersteller erheben die Nachhaltigkeit zu einem wichtigen Unternehmensziel, das auch die Produktentwicklung betrifft. Eine wichtige Rolle spielt die Sen-

kung der verursachten Kohlendioxid-Emissionen – neue Produkte sollen möglichst CO<sub>2</sub>-neutral hergestellt werden. Mit *simus classmate* lassen sich nun die Auswirkungen jedes einzelnen Fertigungsschritts für jedes Bauteil individuell und genau berechnen und mit Informationen über die entstehenden Emissionen verknüpfen.

### Kostenbewusste Konstruktion

Ebenso können Konstrukteure mit *simus classmate* direkt aus der Benutzerführung ihres 3D-CAD-Systems heraus die voraussichtlichen Herstellkosten ihrer Bauteile und Baugruppen automatisch berechnen und die Kalkulationsergebnisse anzeigen lassen. Ohne Änderungen am CAD-Modell lassen sich Kosten für unterschiedliche Toleranzen, Materiale oder Oberflächenbehandlungen ermitteln. Die teuersten Bearbeitungen werden per Knopfdruck aufgespürt und farbig dargestellt. So erkennt man bereits während der Entwicklungsphase die Kostentreiber und kann wirksam gegensteuern. Bei einfacher Benutzung ohne Arbeitsunterbrechung löst die automatische Berechnung Erkenntnisgewinne aus, schafft Kalkulationswissen und stärkt das Kostenbewusstsein der Konstrukteure.

**Deutliche Anwendungsvorteile:**

Keine lokale Installation	24/7 von überall verfügbar	Werks-, standort-, länderübergreifend
---------------------------	----------------------------	---------------------------------------

*Die Cloud-Services von *simus classmate* arbeiten integriert mit den SAP-Systemen zusammen.*

### Datenbooster als Cloud Services

Um mittelständischen Unternehmen die Einführung zu erleichtern, bietet *simus systems* die Leistungen der Software *simus classmate* auch als Cloud-Services an: Ohne Investitionen in Hard- und Software oder komplexes Projektmanagement kann man 24/7 die Services nutzen - integriert mit der eigenen ERP-Lösung von SAP.



#### Simus Systems GmbH

Siemensallee 84  
76187 Karlsruhe  
Telefon: +49 721 830843-0  
info@simus-systems.com  
www.simus-systems.com



# Daten auf Anhieb finden.

- classmate DATA
- classmate CAD
- classmate FINDER
- classmate PLAN
- classmate CLOUD



### Umfassendes Daten-Prozess-Management

Mit *classmate FINDER* sichern Sie sich 100 % Treffer bei der Suche nach Ihren Produkt- und CAD-Daten. Und sparen damit Zeit und Geld. Dafür sorgt die Software zur grafisch unterstützten Recherche mit bildgeführter Benutzeroberfläche. Sie erlaubt die Suche nach Struktur, Schlagworten, Ähnlichkeiten, einzelnen Merkmalen, Vorschaubildern und anderen Kriterien. Für alle gängigen CAD-, ERP- oder PDM-Systeme. Ergonomisch und in Sekundenschnelle.

Erfahren Sie mehr. Es lohnt sich.



info@simus-systems.com  
www.simus-systems.com



# Menschen im Mai 2023

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

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

## HPI verabschiedet langjährigen Direktor Christoph Meinel



„Dank des Vertrauens von Hasso Plattner konnte ich ab 2004 ein noch junges Universitätsinstitut ausbauen“, sagt Professor Christoph Meinel.

Am 31. März ging am Potsdamer Hasso-Plattner-Institut eine Ära zu Ende: Mit Professor **Christoph Meinel** verabschiedet das HPI seinen langjährigen Geschäftsführer und einen der führenden Informatiker Deutschlands. Seit 2004 hat er die Entwicklung der privat finanzierten Institution hin zu einem der angesehensten Digital Labs geprägt. „Unter der Leitung von Christoph Meinel hat sich das HPI hervorragend entwickelt. Es ist heute eine der besten Adressen in Deutschland für ein Informatikstudium. Dafür bin ich ihm und seinem Team sehr dankbar. Bildung war immer seine Mission und ich bin stolz auf das Erreichte“, so der Stifter und Gründer des HPIs, Professor Hasso Plattner. Der Mitgründer des Softwarekonzerns SAP hat das Institut 1998 in Potsdam mit dem An-

spruch gestiftet, dort international wettbewerbsfähigen IT-Nachwuchs auszubilden. Seither ist das HPI stark gewachsen. „Dank des Vertrauens von Hasso Plattner und seiner Stiftung konnte ich ab 2004 helfen, ein damals noch junges Universitätsinstitut massiv auszubauen, und dazu beitragen, dass es Top-Nachwuchs ausbildet. Das war für mich eine tolle, erfüllende Zeit“, sagt Meinel, der in Personalunion auch das Fachgebiet Internet-Technologien und -Systeme leitete. Die private Finanzierung durch den Stifter sei ihm immer Motivation gewesen, sich nicht mit dem Erreichten zufriedenzugeben und neue Wege zu gehen: „Wir haben hier den Ehrgeiz, fachlich die Besten zu sein, die besten Studierenden zu haben, Impulse für die Zukunft umzusetzen.“ [hpi.de](http://hpi.de)

## Celonis ernennt Remy Lazarovici zum Geschäftsführer DACH



„Unternehmen stehen vor enormen Herausforderungen, immer neue Krisensituationen zu bewältigen“, erklärt Remy Lazarovici.

**Remy Lazarovici** startete 2012 als erster Vollzeitmitarbeiter von Celonis und hat seither das Wachstum des Unternehmens in verschiedenen Führungspositionen mitgestaltet. In seiner vorherigen Rolle als Senior Vice President für den Bereich EMEA hat der Diplom-Mathematiker die Go-to-Market-Strategie von Celonis und die europäische Expansion maßgeblich vorangetrieben. Celonis, Pionier und ein Marktführer im Bereich Process Mining mit Hauptsitz in München und New York, gab die Ernennung von Remy Lazarovici zum Geschäftsführer für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) bekannt. Die neue Führungsposition wurde geschaffen, um dem kontinuierlichen Wachstum von Celonis, der steigenden Nachfrage nach den Technologien des Softwareunternehmens sowie der heraus-

ragenden Bedeutung des DACH-Marktes Rechnung zu tragen. Remy Lazarovici wird dabei auch weitreichende Verantwortung für die strategische und operative Weiterentwicklung des Standorts München übernehmen. Für seine neue Rolle als Geschäftsführer für die DACH-Region hat sich Lazarovici ehrgeizige Ziele gesetzt: „Unternehmen stehen vor enormen Herausforderungen, immer neue Krisensituationen zu bewältigen, profitabler und zugleich nachhaltiger zu werden. Ich bin überzeugt davon, dass Process Mining und Execution Management die Schlüsseltechnologien sind, um diese Aufgaben zu bewältigen. Das Potenzial für Celonis, als Marktführer und technologischer Vorreiter die Unternehmen auf diesem Weg zu unterstützen, ist immens.“ [celonis.com](http://celonis.com)

## Jan Molsen ist Chief Revenue Officer bei Natuvion



Natuvion hat **Jan Molsen**, früherer Senior Manager Data Management Governance und Compliance bei Natuvion, zum Chief Revenue Officer (CRO) ernannt. Molsen zeichnet in seiner neuen Position für die Prozesse der Umsatzgenerierung verantwortlich sowie für die optimale Integration zwischen umsatzbezogenen Unternehmensbereichen wie Marketing, Vertrieb und Support. Der ehemalige Profihandballer ist bereits seit über fünf Jahren in führenden Positionen für Natuvion aktiv. Nach seinem Einstieg 2018 als SAP Senior Consultant Data Ma-

agement und Compliance wurde er zum Principal Consultant Data Management und Compliance, bevor er 2022 zum Senior Manager Data Management Governance und Compliance aufstieg. Molsen bringt langjährige Erfahrung in den Bereichen SAP, Datenschutz, Business Development, Organisationsentwicklung und Prozessoptimierung ein. Zudem sind seine analytischen Fähigkeiten sowie seine Expertise im Change-Management eine hervorragende Grundlage für die Aufgaben des CRO. Patric Dahse, Gründer und CEO von Natuvion: „Mit Jan Molsen als CRO legen wir den Fokus noch intensiver auf das Umsatzmanagement.“

natuvion.com

Deskcenter, ein Softwarehersteller aus Leipzig, holte am 1. April 2023 **Martin Schaletzky** in den Vorstand. Er tritt die Nachfolge von **Christoph Harvey** an, der auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausscheidet. Gemeinsam mit **Markus Gärtner** will Schaletzky das Unternehmen mit viel Agilität voranbringen. deskcenter.com

Cohesity, ein Anbieter von Lösungen für Datenmanagement, hat **Kit Beall** zum Chief Revenue Officer ernannt. Er bringt mehr als 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Software, Cloud, Sicherheit, künstliche Intelligenz (KI) und Managed Services mit. Beall war bereits als Führungskraft bei VMware und Cisco tätig. cohesity.com

## Alexandra Hiendlmeier ist Geschäftsführerin von NTT Data

Seit 1. April 2023 ist **Alexandra Hiendlmeier** Mitglied der Geschäftsführung von NTT Data. Die Geschäftsführung von NTT Data in Deutschland, Österreich und der Schweiz besteht jetzt aus Stefan Hansen, Ralf Malter und Alexandra Hiendlmeier. Sie ist seit 16 Jahren in unterschiedlichen Positionen für NTT Data tätig. Ursprünglich kam sie von einer Managementberatung und hat bei NTT Data zunächst die Business Unit Finance Transformation mit aufgebaut und geführt. Anschließend war sie im Business Development sowie Marketing tätig. 2017 wechselte sie zurück zu den Finanzen, erst als Leiterin Controlling, dann im Jahr 2021 als CFO für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Stefan Hansen, CEO und Vorsit-

zender der Geschäftsführung NTT Data, erklärt dazu: „Wir schätzen Alexandra seit Jahren als hochkompetente CFO und zugkräftige Beraterin. Die Berufung in die Geschäftsführung ist eine organische Weiterentwicklung unseres bereits engen Arbeitsverhältnisses. Wir freuen uns über kreative und strategische Unterstützung aus den eigenen Reihen und darauf, mit ihrer Sachkenntnis und Führungsstärke die Zukunft des Unternehmens gemeinsam noch besser zu gestalten.“ Als neue Geschäftsführerin übt sie die CFO-Rolle weiterhin aus. nttdata.com



Natuvion holt **Anton Gartner** als zusätzlichen Geschäftsführer für Natuvion Austria an Bord. Er ist erfahrener SAP-Spezialist und hat das erste S/4-Projekt bei österreichischen EVUs gestartet. Vor seinem Start bei Natuvion war Gartner IT-Leiter der Burgenland Energie AG und Geschäftsführer des Rechenzentrums. natuvion.com

**Johannes Klutz** ist neuer Chief Financial Officer (CFO) bei SER, einem Anbieter von Intelligent Content Automation-Lösungen. Er tritt an, um bei SER das Wachstum und die Profitabilität zu steigern. Vor seinem Wechsel zu SER war Johannes Klutz CFO bei der PTV Group, einem Anbieter von B2B-Softwarelösungen. sergroup.com

## B-4run besetzt Aufsichtsrat mit SAP-Experten

Die B-4run stellt sich für weiteres Wachstum stabil auf. Nachdem der Spezialist für SAP-HXM-Beratungs- und -Implementierungsleistungen Anfang des Jahres den Platz neben Thomas Rockstroh in der Geschäftsführung mit Mike Muhl besetzen konnte, steht den beiden seit diesem Monat ein hochkarätiger Aufsichtsrat beratend zur Seite. Neben dem Vorsitzenden Prof. Dr. Markus Pflügl besteht das Gremium aus **Dirk Hakenes (r.)**, Head of ERP Cloud Solutions bei SAP Schweiz, und **Dr. Jochen Wiechen (l.)**, ehemals CEO der Intershop Communica-



tions AG. „Damit ist B-4run jetzt optimal aufgestellt, um mit innovativen Dienstleistungen rund um die Integration von SAP-Anwendungen im Personalwesen neue Kundenkreise zu erschließen“, sagt Thomas Rockstroh, der die Geschäftsführung von B-4run im Oktober vergangenen Jahres übernommen hat. Rockstroh hatte zuvor über zehn Jahre für SAP gearbeitet, unter anderem für SuccessFactors und als Partner-Manager. Vor dem Hintergrund eines angespannten Arbeitsmarktes rechnet B-4run mit steigendem Beratungsbedarf. b-4run.de



**Dirk Schawag** ist neuer kaufmännischer Geschäftsführer bei Syntax. Der global agierende IT-Dienstleister und Managed Cloud Provider Syntax hat einen neuen kaufmännischen Geschäftsführer: Schawag kommt aus den eigenen Reihen und war bei Syntax Europa zuletzt als Vice President Legal und Strategy tätig. syntax.com

**Bernd Hotze** ist neuer Vertriebsleiter bei Viastore Systems. Er leitet seit dem 1. April den Vertrieb des Intralogistik-Spezialisten Viastore mit Sitz in Stuttgart. Dass der 58-Jährige gerne verreist, kommt ihm bei dem weltweit aktiven Unternehmen sicher zu gute. viastore.com

Die SAP-Community kennen und erfahren

# Fit für die Arbeitswelt von morgen

Gegen den Fachkräftemangel vorzugehen ist nicht nur Aufgabe des Staates. Auch Unternehmen können hier einiges leisten – mit zielgerichteten Bildungsangeboten und Vertrauen in die Mitarbeitenden. Der IT-Dienstleister Nagarro belegt, was alles möglich ist.

Für viele Unternehmen wird es zunehmend schwer, passgenaues Personal zu finden. Ein Grund hierfür: der Fachkräftemangel. Gerade der MINT-Bereich (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) ist davon betroffen, berichtet das Ministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Neue Fachkräfte zu gewinnen ist aber nur ein Aspekt. Die Schnelllebigkeit des Wissens und die Veränderungen der Arbeitswelt durch neue Technologien stellen Unternehmen vor weitere Herausforderungen. KI-Techniken wie ChatGPT könnten dabei die Art, zu arbeiten, nachhaltig verändern. Für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen wird es daher immer wichtiger, in Bildungskonzepte für neue und altgediente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu investieren.

## Eine Frage des Mindsets

Dass für viele Unternehmen (Weiter-)Bildung ein entscheidender Faktor ist, ist lange bekannt. Dennoch scheint sich die Bedeutung dieses Themas durch diverse gesellschaftliche Trends derzeit zu beschleunigen. Für Nagarro ist daher ein konzentriertes Konzept wichtig, welches das Onboarding neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erleichtert und gleichzeitig für betriebsinterne Weiterbildungen und Umschulungen geeignet ist.

Von diesem Konzept profitiert der IT-Dienstleister bereits beim Anwerben neuer Mitarbeiter. Wie stark sich der Fachkräftemangel auf eine Firma auswirkt, ist demnach auch eine Frage des Mindsets von Unternehmen und Bewerbenden – insbesondere ihrer Bereitschaft, Neues auszuprobieren und Lernräume zu schaffen beziehungsweise zu nutzen. In der Tat gibt es Berufe, die sich sehr nah an einer spezifischen Ausbildung befinden.

Dass eine Operation am offenen Herzen von einem Chirurgen ausgeübt werden sollte, ist keine Frage. In solchen Fällen werden passgenau ausgebildete Experten benötigt, ein Quereinstieg ist weder möglich noch sinnvoll. Daneben gibt es eine ganze Reihe von Tätigkeitsfeldern, in denen aber vor allem methodische Kompetenzen und die Arbeitshaltung der



*Beim Onboarding ist es zunächst wichtig, den grundsätzlichen Aufbau und die Sprache von SAP zu verstehen.*

*Torben Mauch,  
Experte für Organizational  
Change-Management,  
Nagarro*

Bewerbenden entscheidende Faktoren sind – etwa die Fähigkeit, sich in neue Themen einzuarbeiten, theoretisches Wissen praktisch zu nutzen oder sich selbstständig zu organisieren.

„Für Nagarro ist eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein erfolgreich absolviertes Studium bei Bewerbungen sehr wichtig. Der genaue Ausbildungsgang ist aber oft eher zweitrangig. Wissen veraltet heute schnell. Aber wer nachweist, dass er sich einmal in ein Themengebiet erfolgreich eingearbeitet hat, kann sich auch in neue einarbeiten. Unsere Aufgabe ist es, dies zu ermöglichen. Dazu stellen wir eine Bildungsinfrastruktur für die Aus- und Weiterbildung zur Verfügung“, erläutert hierzu Torben Mauch, Experte für Organizational Change-Management bei Nagarro.

Ein Beispiel dafür ist Theresia Schätzle, die nach einem Weinmanagement-Studium und mehrjähriger Tätigkeit im Weinhandel schließlich als SAP-Consultant

durchstartete. „Ich hatte schnell das Gefühl, dass ich all das, was ich für meine zukünftige Rolle beherrschen muss, erlernen kann – sei es das technische Know-how oder den Umgang mit Kunden“, sagt Theresia Schätzle. Mitarbeiter mit diesem Mindset schaffen den Fachkräftemangel zwar nicht vollständig ab, mildern ihn aber deutlich.

## Entwicklungsperspektiven

Um den Einstieg in die Berufswelt zu erleichtern, bietet Nagarro für Berufsanfänger passende Traineeprogramme an. In zwölf Monaten lernen dort die Einsteiger das Unternehmen kennen und erlangen SAP- sowie Projektmanagement-Kenntnisse. Dabei besteht auch die Möglichkeit, zeitweise im Ausland zu arbeiten und Fremdsprachenkenntnisse auszubauen. Für Berufserfahrene gibt es zudem die Möglichkeit des direkten Quereinstiegs, beispielsweise als SAP-Consultant. Die Vermittlung des notwendigen Wissens erfolgt in diesem Fall in der Einarbeitungsphase.

Neben dem Erlangen des theoretischen Wissens in Seminaren spielt dabei Learning on the Job eine zentrale Rolle. Dabei wird ein „Neuling“ in ein erfahrenes Projektteam integriert. Theorie und Praxis bleiben so eng verzahnt. Für erfahrene Mitarbeiter existieren ebenfalls diverse Aufstiegsprogramme. Das Glass-Window-Programm ist beispielsweise darauf ausgelegt, mehr Frauen in Seniorpositionen zu bringen. „Die Teilnehmerinnen erhalten dabei die Möglichkeit, dem Top-Management bei Entscheidungen über die Schulter zu schauen“, berichtet Verana Holz, die selbst das Programm absolviert. Hinzu kommt das LevelUp!-Programm, bei dem sich erfolgreiche Mitarbeiter intern für führende Positionen bewerben können.

## SAP-Learning-Hub

Gerade in Deutschland beziehungsweise Mitteleuropa ist die Betreuung von SAP-Projekten ein Tätigkeitsschwerpunkt von Nagarro. Die fachliche Ausbildung von Neueinsteigern sowie die Weiterbildung des bestehenden Mitarbeiterstamms er-

folgt hier über das SAP-Learning-Hub. Damit gelingt auch für Außenstehende der Einstieg in die zunächst sperrig und komplex wirkende SAP-Welt. Regelmäßig am Ball zu bleiben ist für die Mitarbeiter dabei obligatorisch, damit die SAP-Zertifikate ihre Gültigkeit behalten – und auch Nagarro als Unternehmen den Status als zertifizierter SAP-Partner behält.

Die SAP-Lernumgebung erlaubt dabei unterschiedliche Schwerpunktsetzungen. „Beim Onboarding ist es zunächst wichtig, den grundsätzlichen Aufbau und die Sprache von SAP zu verstehen“, berichtet dazu Torben Mauch von seiner beruflichen Erfahrung mit neuen Mitarbeitern. „Für die fachliche Weiterentwicklung besteht danach eine ganze Reihe von Spielräumen. Einige spezialisieren sich eher auf Branchen – beispielsweise den Handel oder die Automobilindustrie – und betrachten dort die prozessualen Abläufe, andere interessieren sich für einzelne Module und steigen dort sehr tief ein, lernen möglicherweise sogar Programmieren mit Abap.“ Durch diese Vielfältigkeit der Ausbildungswege kann Nagarro das Business seiner Kunden mit Branchenexpertise und Software-Know-how unterstützen.

### Die Nagarro University

Neben der Vermittlung von SAP- und Projektmanagement-Kenntnissen legt Nagarro zudem viel Wert darauf, den Mitarbeitenden individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten. Organisatorisch greift der IT-Dienstleister dabei auf die Nagarro University zurück, die entspre-



*Wichtig für Kandidaten ist, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot beim neuen Arbeitgeber vorzufinden.*

*Ellen Padilla,  
Head of Talent Acquisition,  
Nagarro*

chende Kurse entweder selbst organisiert oder geeignete Kooperationspartner hat. Häufig geht es dabei um den Bereich der Soft Skills – beispielsweise um Rhetorik-, Präsentations- oder Resilienzkurse. Ergänzend zu diesen eher formalisierten Formen des Lernens organisiert Nagarro eine Reihe von Workshops, in denen die Arbeit reflektiert und über künftige Entwicklungen gesprochen wird. Dies kann je nach Bedarf und interner Zielgruppe re-

mote oder vor Ort geschehen. „In diesen Formaten reden wir beispielsweise darüber, warum wir bei bestimmten Kunden erfolgreich waren – oder auch nicht. Zudem erörtern wir, wie Technik unseren Arbeitsalltag verändern könnte. Neulich zeigte ein Softwareentwickler, wie er KI-Technologien nutzt, um besseren Programmcode zu schreiben“, berichtet Torben Mauch. Diese Fortbildungen dienen dazu, die Erfahrungen einzelner Mitarbeiter einem breiten Publikum zur Verfügung zu stellen. Sie zeigen, dass Nagarro als Unternehmen insgesamt nur durch die gesammelten Erfahrungen seiner Mitarbeitenden lernen kann.

Diese Infrastruktur und die bestehenden Ein- und Aufstiegsprogramme zeigen auf, welche Möglichkeiten für Unternehmen bestehen, wenn sie Vertrauen in ihre Mitarbeitenden setzen – und ihnen die Chance geben, sich eigenverantwortlich weiterzuentwickeln. Das interne Bildungssystem wird so zu einem zentralen Wettbewerbsvorteil. Davon ist auch Ellen Padilla überzeugt, Head of Talent Acquisition bei Nagarro: „Wir merken immer mehr in den Bewerbungsprozessen, wie wichtig es Kandidaten ist, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot beim neuen Arbeitgeber vorzufinden, um die fachliche und persönliche Entwicklung voranzutreiben.“ (pmf)

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 76



## HCM-Guide

### HCM-Guide



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



- HR Strategies
- HR Services
- HR Software



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

**HR Campus AG**  
Kriesbachstrasse 3  
CH – 8600 Dübendorf/Zürich

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



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

Unsere Kernkompetenzen:

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

**GISA GmbH**  
Leipziger Chaussee 191a  
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 345 5850  
E-Mail: kontakt@gisa.de  
Internet: www.gisa.de

an NTT DATA Business Solutions Company

# SAP-Basis 2023 und

SAP bekommt mit S/4 nicht nur die Datenbank Hana, sondern auch ein neues Basiskonzept.

Es hat lange, für manche SAP-Bestandskunden zu lange, gedauert, bis sich die SAP-Verantwortlichen auf ein Konzept zur Konsolidierung des Z-Namensraums und der zugekauften Applikationen einigten. Nun steht mit der BTP, Business Technology Platform, ein verifiziertes Framework zur Verfügung und mit dem SolMan-Nachfolger ALM, Application Lifecycle Management, ein hinreichend gutes IT-Werkzeug.

*Von Peter M. Färbinger*

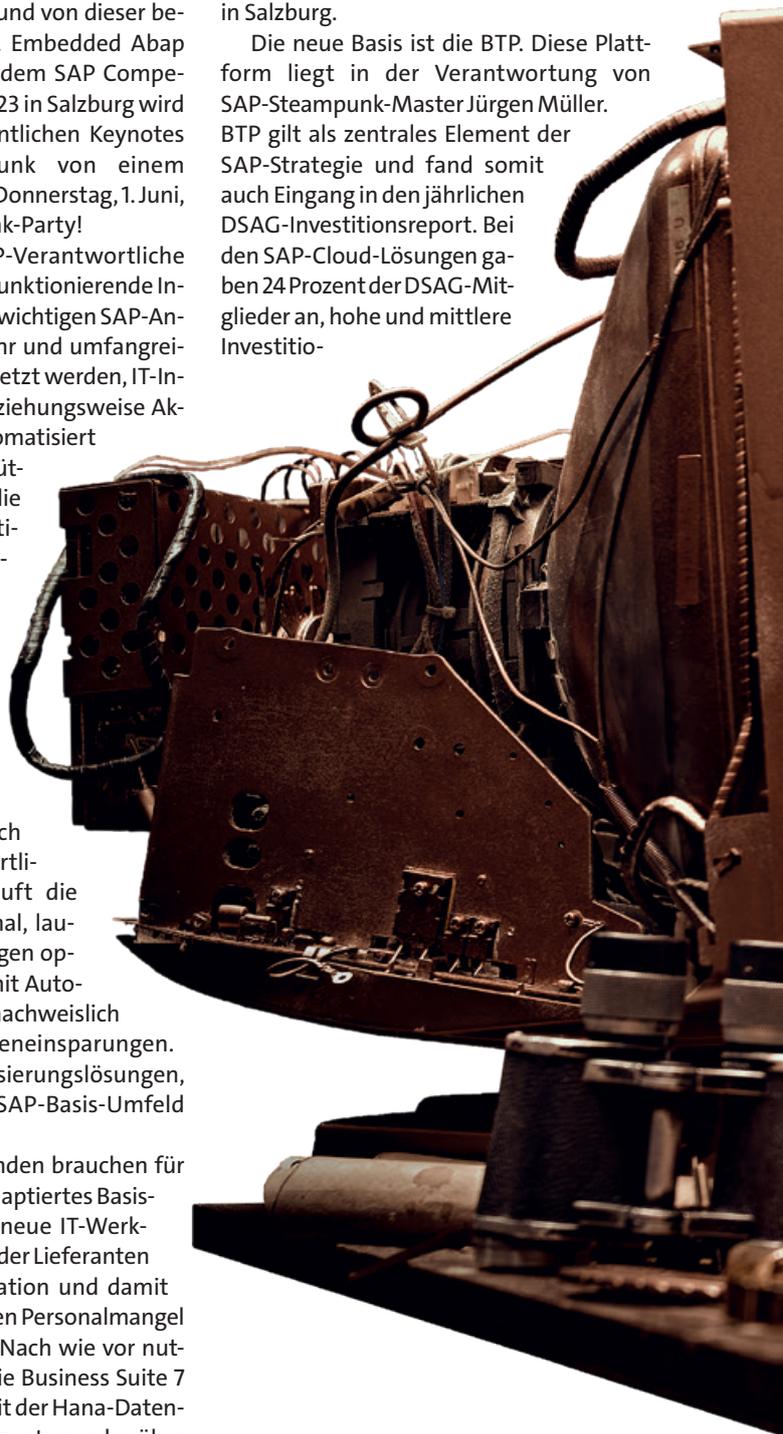
Sag mir, woher du kommst, und ich sag dir, wer du bist. SAP-Vorstandsmitglied Jürgen Müller ist der Steampunk-Master. Er ließ die alteingesessene SAP-Programmiersprache Abap runderneuern und in die Business Technology Platform (BTP) einbetten. Dieses Projekt hatte bei SAP den Codenamen „Steampunk“, er wurde in der Community kolportiert und von dieser begeistert aufgenommen. Embedded Abap ist Steampunk und auf dem SAP Competence Center Summit 2023 in Salzburg wird es eine der ersten öffentlichen Keynotes zum Thema Steampunk von einem SAP-Partner geben. Am Donnerstag, 1. Juni, ist in Salzburg Steampunk-Party!

„Für erfahrene SAP-Verantwortliche steht fest: Nur eine gut funktionierende Infrastruktur beflügelt die wichtigen SAP-Anwendungen. Und je mehr und umfangreicher smarte Tools eingesetzt werden, IT-Infrastrukturaufgaben beziehungsweise Aktionen einfach, hochautomatisiert und schnell zu unterstützen, desto mehr kann die SAP-Basis sich auf wichtige anwendungsbezogene Aufgaben oder Tätigkeiten konzentrieren“, erklärte Hans Haselbeck, CEO beim SAP-Partner Empirius und Aussteller am SAP Competence Center Summit in Salzburg. „Obendrein ergeben sich damit für SAP-Verantwortliche Nutzeinsparungen. Läuft die SAP-Infrastruktur optimal, laufen auch die Anwendungen optimal. Verbunden sind mit Automatisierungslösungen nachweislich Zeit- und damit Kosteneinsparungen. Auch helfen Automatisierungslösungen, Personalprobleme im SAP-Basis-Umfeld besser zu managen.“

Die SAP-Bestandskunden brauchen für S/4 Hana nicht nur ein adaptiertes Basiskonzept, sondern auch neue IT-Werkzeuge. Empirius ist einer der Lieferanten für erfolgreiche Automation und damit auch eine Antwort auf den Personalmangel in den IT-Abteilungen. „Nach wie vor nutzen viele SAP-Kunden die Business Suite 7 mit Any-DBs, viele S/4 mit der Hana-Datenbank in eigenen Rechenzentren oder über

SAP-Serviceprovider. Und alle SAP-Kunden befassen sich mit den Betriebsthemen Cloud, Hybrid-Cloud und On-premises. Schon früh richtete Empirius die Lösungen darauf aus, sowohl SAP-Systemkopien beim Klassiker mit Any-DBs als auch beim S/4-Einsatz mit Hana nutzen zu können.“ Weitere IT-Werkzeuge präsentiert Empirius in Salzburg.

Die neue Basis ist die BTP. Diese Plattform liegt in der Verantwortung von SAP-Steampunk-Master Jürgen Müller. BTP gilt als zentrales Element der SAP-Strategie und fand somit auch Eingang in den jährlichen DSAG-Investitionsreport. Bei den SAP-Cloud-Lösungen gaben 24 Prozent der DSAG-Mitglieder an, hohe und mittlere Investitio-



# Steampunk



nen in die SAP Business Technology Platform (BTP) zu tätigen. Investitionen meint in diesem Fall die Steigerung von Ausgaben in Cloud-Lösungen inklusive Subskriptionen. An zweiter Stelle im Ranking der SAP-Cloud-Lösungen folgte SAP SuccessFactors mit hohen und mittleren Investitionen bei 17 Prozent der Befragten. An dritter Stelle steht SAP Customer Experience mit neun Prozent.

## Business Technology Platform

„SAP positioniert die BTP als zentrales Element ihrer Strategie. Vor diesem Hintergrund ist es verständlich, dass die Umfrageteilnehmer diese SAP-Cloud-Lösung in Erwägung ziehen“, so DSAG-Vorstandsvorsitzender Jens Hungershausen. Aus DSAG-Sicht sei es positiv zu bewerten, dass nun erste Migrationsservices entwickelt werden, die z. B. bei der Umstellung bestehender Integrationsarchitekturen auf die Integration Suite der BTP unterstützen. Die Kosten für Entwicklung, Qualitätssicherung und Nutzung der Services ohne produktiven Bezug seien aber zu hoch – genauso wie die Kosten für den generellen Betrieb. Hier zu steht die DSAG im Austausch mit SAP.

Bei der Business Technology Platform liegt in Bezug auf die Relevanz für Investitionen der Bereich Daten und Analysen (z. B. SAP Hana Cloud, SAP Analytics Cloud) mit 38 Prozent hohen und mittleren Investitionen vor der Anwendungsentwicklung und -automatisierung sowie der Integration mit jeweils 17 Prozent für hohe und

mittlere Investitionen. Künstliche Intelligenz bildet mit drei Prozent für hohe und mittlere Investitionen das Schlusslicht. „Die Bedeutung von Daten und Analysen bewegt sich auf Vorjahresniveau und unterstreicht den Stellenwert von agilem Handeln in schnelllebigen Zeiten. Echtzeitanalysen, Prognosen und konkrete Planungen spielen eine große Rolle“, so Jens Hungershausen. In diesen Kontext passt das von SAP angekündigte Angebot „SAP Datasphere“, das Geschäftskunden die Verarbeitung und Analyse geschäftskritischer Informationen erleichtern soll. Es adressiert die seit Langem bestehende Forderung der DSAG nach der Zusammenführung von SAP- und Non-SAP-Daten.

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

## SAP Datasphere

Datasphere ist ab sofort verfügbar und bildet die nächste Generation der Lösung SAP Data Warehouse Cloud. Datenspezialisten sind damit in der Lage, skalierbaren Zugriff auf geschäftskritische Daten zu ermöglichen. Die Lösung bietet einen durchgängigen Service für Datenintegration, Datenkatalogisierung, semantische Modellierung, Data Warehousing, Data Federation und Datenvirtualisierung. Dadurch können Datenexperten geschäftskritische Daten unter Beibehaltung von Geschäftskontext und Logik in der Datenlandschaft ihres Unternehmens verteilen. Datasphere basiert auf der BTP, die unter anderem leistungsstarke Sicherheitsfunktionen für Unternehmen – beispielsweise Datenbanksicherheit, Verschlüsselung und Governance – bietet.

Der Bedarf an Basisfunktionen für das Daten- und Prozessmanagement ist groß. Vor rund eineinhalb Jahren erweiterte Empirius den Lösungsfokus und brachte ein smartes und einfach zu bedienendes SAP-Systemmanagement-Framework mit der Bezeichnung EPOS auf den Markt; eine zentrale Managementsoftware für den SAP-Infrastrukturbereich, mit der Aktionen



*SAP-Daten gehören für Unternehmen somit zum wertvollsten Gut und sind in den wichtigsten Bereichen präsent.*

*Jürgen Müller,  
CTO und Mitglied des SAP-Vorstands,  
SAP*

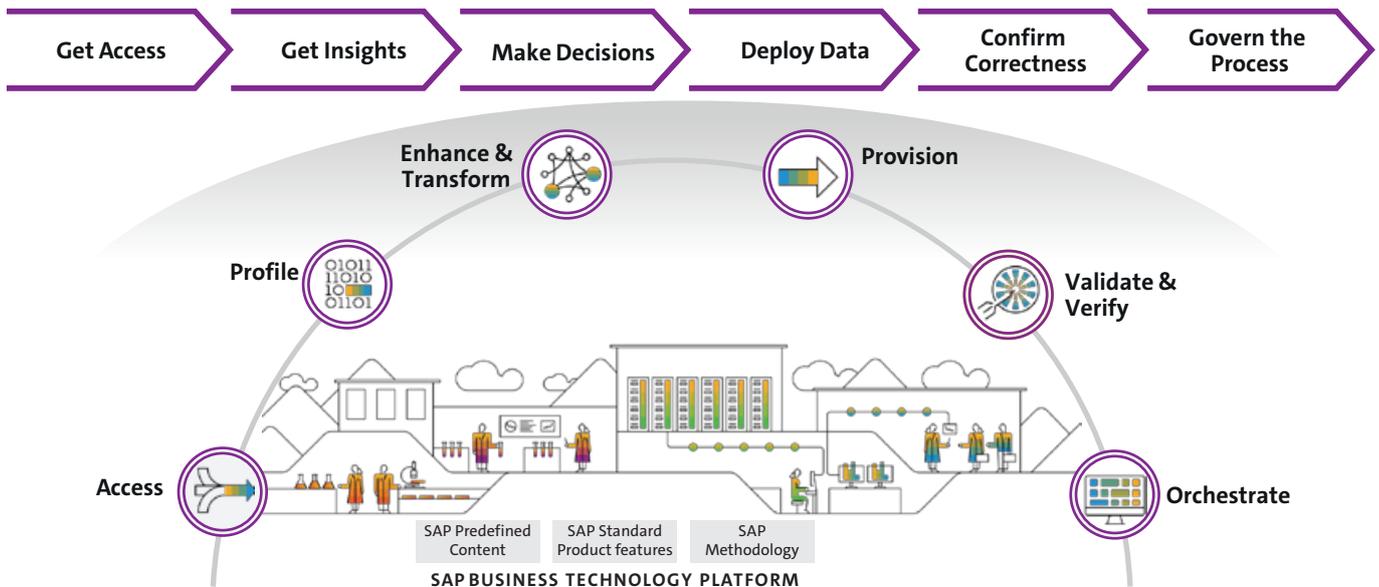
auf einzelnen oder allen SAP-Systemen durchgeführt werden können. SAP-Bestandskunde Leonhard Kurz Stiftung sieht den EPOS-Einsatz als Ausgangspunkt für weitere Automatisierungsinitiativen bei Abläufen im SAP-Basis-Umfeld. Eine Art Automatisierungsbooster für die SAP-Basis. Die Motivation nach der System Einführung sowie den gemachten Erfahrungen mit der SAP-Basis-Systemmanagement-Automatisierungslösung EPOS ist groß.

„Zu den Kompetenzfeldern von Empirius zählen Automatisierung, Anonymisierung, Workflow Automation. Und im Bereich Dienstleistungen: Migrationen, Releasewechsel, Betriebsplanung und -unterstützung, Architekturplanung oder Managed Cloud Services“, erklärte Hans Haselbeck im E-3 Interview. „Mit dem SAP-Systemmanagement-Framework EPOS, Empirius Planning and Operations Suite, hat das Unternehmen den Lösungsradius in puncto Automatisierungssoftware deutlich erweitert. Hierbei geht es nicht nur um ein Aufgaben- und Lösungsfeld, sondern um ein Managementtool mit Automatisierungsfunktionalität, das wesentliche Komponenten einer SAP-Systemumgebung berücksichtigt, wie etwa Server, Datenbanken oder SAP-Komponenten: und zwar hinsichtlich Verwaltung, Steuerung oder Management und Kontrolle mit Monitoring. Dementsprechend beinhaltet EPOS Info-Apps und Automation-Apps wie etwa SAP-Kernel-Updates oder System Maintenance und künftig SAP-Systemkopien.“



*Für SAP-Verantwortliche steht fest: Nur eine gut funktionierende Infrastruktur beflügelt die wichtigen SAP-Anwendungen.*

*Hans Haselbeck,  
CEO der Empirius,  
München*



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

## (Embedded) Steampunk

Eine besondere Herausforderung an der SAP-Basis ist die Übertragung des Z-Namensraums, also der Abap-Modifikationen, in die neue S/4-BTP-Welt. Die Resonanz auf Steampunk war in den DSAG-Arbeitskreisen anlässlich der Technologietage in Mannheim sehr positiv. Großteils waren es aber SAP-ERP-Bestandskunden, die ihr halbes Berufsleben mit Abap verbracht haben. Wie schaut die Zukunft aus? Soll ein Neukunde für die Private oder Public Cloud auch noch Abap mit Ausblick auf Steampunk lernen? Dazu antwortet Karl Kessler, VP Product Management Abap Platform bei SAP, im E-3 Exklusivinterview: „Abap ist nach wie vor relevant und wird es auch in Zukunft sein. Für SAP-S/4-Hana-Kunden, sowohl Bestandskunden als auch Neukunden, bietet SAP das moderne Abap-Cloud-Entwicklungsmodell an. Abap Cloud erlaubt es, upgradestabile und cloudfähige Lösungen und Erweiterungen zu bauen. Je nach Szenario können Kunden oder Partner ihre Abap-Cloud-Erweiterung direkt auf dem S/4-Hana-Stack oder auf der SAP Business Technology Platform bauen. Innerhalb der Community spricht man hier auch von Embedded Steampunk bzw. Steampunk. Das Entwicklungsmodell Abap Cloud ist auf der BTP und in allen SAP-S/4-Hana-Editionen, also Public Cloud, Private Cloud und On-premises, in der neuesten Version verfügbar.“

Abap-Modifikationen an SAP-Objekten im SAP-Namensraum haben bei zurückliegenden Releasewechslern immer wieder zu Problemen geführt. Wie schaut die S/4-Zukunft aus? Das Abap-Cloud-Entwicklungsmodell erlaubt keine Modifikationen an SAP-Objekten und stellt den SAP-Bestandskunden stattdessen freigegebene stabile

APIs und Extension Points zur Verfügung. Das führt zur Upgrade-Stabilität der Abap-Cloud-Erweiterungen. Diese Abap-Cloud-Regeln gelten unabhängig davon, ob die Abap-Cloud-Erweiterungen direkt auf dem S/4-Stack (Embedded Steampunk) oder Side-by-Side auf der BTP laufen. Und Karl Kessler präzisiert, dass im BTP-Abap-Environment, Steampunk, die Abap Cloud verpflichtend ist, denn die klassische Abap-Entwicklung wird hier nicht unterstützt. Von der BTP-Erweiterung aus ruft der Anwender freigegebene Remote-S/4-Hana-APIs auf, um auf das System zuzugreifen.

Eine weitere Möglichkeit, Erweiterungen mit dem Standard zu koppeln, besteht darin, auf Business Events zu reagieren, die im S/4-System ausgelöst werden. Damit können Kunden eine eventgetriebene Architektur realisieren. Für Abap-Erweiterungen, die direkt auf dem S/4-Stack laufen (Embedded Steampunk), wird zwischen verschiedenen Editionen unterschieden. Zum einen die Public Cloud, wo nur Abap Cloud verwendet werden kann und keine Modifikationen möglich sind. Auf der anderen Seite die Private Cloud und On-premises, wo Abap Cloud empfohlen ist und klassische Abap-Erweiterungstechniken sowie Modifikationen weiterhin möglich sind.

Unmittelbar daraus ergibt sich für die SAP-Bestandskunden nun die Frage: Sind Abap-Modifikationen mit Steampunk somit eine Gefahr für den SAP-Anspruch „Clean Core für SAP S/4 Hana“? Karl Kessler antwortet: „Wie vorher schon kurz erwähnt, erlaubt Abap Cloud keine Modifikationen. Abap Cloud ist in der Public Cloud das einzig verfügbare Abap-Entwicklungsmodell. In der Private Cloud und On-premises können Kunden ihren klassischen Abap-Code schrittweise in Richtung Abap Cloud



*SAP positioniert die BTP als zentrales Element ihrer Strategie. Es ist es verständlich, dass SAP-Cloud-Lösungen gefragt sind.*

*Jens Hungershausen,  
Vorstandsvorsitzender,  
DSAG*

transformieren und haben damit zusammen mit der SAP BTP einen planbaren und gangbaren Weg zu einem Clean Core.“

Steampunk bzw. das zugrunde liegende Modell Abap Cloud spricht vor allem professionelle Entwicklerinnen und Entwickler an. Mit Abap Cloud können Kunden mit den Abap Development Tools für Eclipse im Entwicklungsteam eine neue Lösung entwickeln und professionelle Debugging-, Refactoring-, Code-Analyse- und Test-Tools nutzen. Neben den SAP-Bestandskunden können SAP-Partner Steampunk und Abap Cloud für ihre Add-on-Lösungen nutzen.



Bedarfsgerechtes Managen der SAP-Infrastruktur hält den Rücken frei und schafft geldwerte Vorteile

# SAP-Basis: Mittel gegen Zeit- und Kostenfresser

Der SAP-Einsatz bringt ein ganzes Bündel von Aufgaben und Tätigkeiten für die SAP-Basis und SAP-Infrastruktur-Teams mit sich, die abgearbeitet oder gemeistert werden müssen. Eigentlich immer sind sie zeit- und ressourcen- und damit kostenintensiv.

Von Hans Haselbeck, Empirius

**A**ls Problemlöser bietet sich ein neuzeitliches automatisiertes SAP-Basis-Management an. Prozessuale oder anwendungsrelevante SAP-Themen stehen für Unternehmen oder Unternehmungen aus allen Branchen ganz klar oben an. Um jedoch diese zielgerichtet und möglichst optimal erfüllen zu können, ist stets eine gut funktionierende und sichere SAP-Infrastruktur vonnöten. Insofern stellt sie eine Art Maschinenraum dar, den man faktisch täglich im Blick haben muss. Im Endeffekt zum Wohl der Anwendungen.

In aller Regel werden bei SAP-Anwenderunternehmen Überwachung oder Kontrolle, die Steuerung respektive das Managen der SAP-Infrastruktur von SAP-Basis-Teams oder dafür zuständigen Abteilungen erbracht; neben anderen Themen, wie etwa dem Lizenzmanagement oder der Infrastruktursystemplanung. Generell haben SAP-Basis-Teams sich zumeist mit den verschiedensten Aufgaben und Tätigkeiten zu befassen beziehungsweise müssen diese bewältigen. In der Konsequenz sind

dafür Kapazitäts- beziehungsweise Ressourcenaufwände notwendig und müssen bereitgestellt werden.

Knackpunkte beziehungsweise Herausforderungen dabei sind: Personalressourcen sind in SAP-Basis-Teams meist limitiert, es herrscht Personalknappheit. Die abzuarbeitenden Doings werden nicht selten als „ritualisierte Zeitfresser“ und „schiere Kostentreiber“ angesehen. Vom Gefühl her werden sie mitunter als Belastung oder gar „notwendiges Übel“ eingestuft. Hinzu kommt, dass diese Doings in aller Regel immer wiederkehren und zudem zu „unchristlichen, unpassenden Zeiten“ zu leisten sind.

## Umfangreiche Aufgabenliste

Um welche Aufgaben und Tätigkeiten oder Arbeiten handelt es sich dabei? Eine Komplett-Doing-Liste hier darzustellen würde den Rahmen sprengen. Deshalb im Folgenden einige ausgewählte:

Ein Aufgabenschwerpunkt ist, die Systeme up to date zu halten und damit neueste Funktionen und Fehlerbehandlungen be-

reitzustellen, aber auch Sicherheitsrisiken zu minimieren. Dies bedingt ein regelmäßiges Patchen und Updaten der Systeme. Dazu zählen die SAP-Systeme selbst, aber auch alle SAP-Datenbanken, allen voran SAP Hana. Ferner sind kontinuierlich Parameter zu prüfen und zu setzen.

Ebenso müssen zwingend Security Notes eingespielt werden sowie Zertifikate geprüft und gegebenenfalls getauscht werden. Oder es sind beispielsweise von den SAP-Basis- und -Infrastruktur-Teams die SAP-Systemkopien für die unterschiedlichsten Zwecke zu erstellen, und das in steigendem Maße als Ad-hoc-Anforderungen. Anforderungen der Wirtschaftsprüfer im Hinblick auf Compliance müssen ebenso erfüllt werden und die SAP-Basis muss nachweisen, dass die Compliance auf allen Systemen das ganze Jahr über geprüft und korrekt ist. Eigentlich bereits mit der R/2-Mainframe-Ära, und fortgeführt mit SAP R/3 und SAP ERP/ECC 6.0 sowie S/4 Hana, kamen verschiedene Automatisierungs-Softwarewerkzeuge für Aufgaben und Tätigkeiten für

und in der SAP-Basis zum Einsatz. Mehr noch. Sie sind bei der Nutzung von SAP nicht mehr wegzudenken.

Der Grund dafür liegt im Kern in der Automatisierung begründet; im „Geistgut“ Software mit den spezifischen und hinterlegten Aufgaben sowie gerichteten Ablaufprozessen und -regeln inklusive Workflows. Und als Ergebnisse resultieren daraus Produktivitätserhöhungen, Zeit- und Ressourcen-/Personaleinsparungen sowie nachweisliche Kostenvorteile. Derartige Softwaresysteme erleichtern SAP-Basis-Teams sozusagen das Leben und sind wichtige Nutzenbringer.

## Fokussiertes SAP-Basis-Management

Allerdings ist hier zu differenzieren. Von der Einordnung her sind zum einen verschiedene SAP-Basis-Softwaretools im Einsatz, die vom Ursprung her eher ein agnostisches Konzept verfolgen und an die in gewisser Art und Weise Funktionen für die SAP-Verwendung angeflanscht wurden. Also im Kern eben nicht von Grund auf für den SAP-Einsatz ausgerichtet sind. Dazu zählen im Wesentlichen Tools, die von „SAP-Hardwareherstellern“ oder von „SAP-Betriebssystemlieferanten“ stammen.

Zum anderen stehen am Markt Tools zur Verfügung, die nur bestimmte Teilbereiche abdecken. So Tools für die Verwaltung und das Monitoring von SAP-Systemkomponenten, aber beispielsweise ohne Arbeitsaufgaben, wie die Erstellung von Systemkopien.

Zudem existieren Tools, die ausschließlich die Anwendungsseite im Fokus haben. Die Infrastrukturseite wird dabei nicht oder nur rudimentär abgedeckt. Obendrein existieren Werkzeuge, die als Grundlage für eine Aufgabenerledigung dienen, diese jedoch immer wieder quasi ein neues Projekt erfordern. So etwa wie bei der bereits erwähnten Erzeugung von SAP-Systemkopien.

## Smarte Systeme bevorzugt

Neuzeitliche SAP-Basis-Management-Lösungen verfolgen einen stringent SAP-bezogenen Ansatz und vereinen zweierlei. Eine Komponente für die Informationsgewinnung und -darstellung hier und zugleich eine System-Maintenance-Komponente. Allerdings wirken beide zusammen. Auch verfolgen sie einen Ansatz, den man als „smart“ bezeichnen kann.

Das bedeutet, dass der Umgang mit einer derartigen smarten professionellen SAP-Basis-Management-Software einfach und intuitiv möglich ist, eben ohne weitreichende Programmierkenntnisse. Dadurch sind auch weniger versierte respektive spezialisierte SAP-Basis-Experten in der Lage, mit solchen Systemen umzugehen und die gestellten SAP-Basis-Aufgaben damit zu erledigen oder zu bewältigen. Zum Tragen kommen Web-GUI-Technologien für eine hohe Anwender-Usability.

Außerdem kommt eine derartige SAP-Basis-Management-Software der Forderung nach, dass die Installationen nur kurze Zeit in Anspruch nehmen. Und auch, dass das Training/die Schulung sich auf

wenige Tage beschränkt. Trotz dieser „Smartheit“ sollte die SAP-Basis-Management-Lösung, die sich der Provenienz Automationssoftware zuordnen lässt, einen weitreichenden Funktionsumfang aufweisen. Will heißen, abgedeckt werden sollten die Aufgabenfelder integriert verwalten/prüfen, steuern/managen und kontrollieren. Da es sich hierbei – ähnlich wie bei den SAP-Anwendungen – um Standardsoftware handelt, sollten sie gleichfalls Mechanismen bereitstellen, um diese Art von Software bedarfsgerecht und um spezielle individuelle SAP-Basis-Erfordernisse zu erweitern, sowie Möglichkeiten einer Koppelung mit anderen SAP-Basis-Tools bieten.

## Einbindung von Non-SAP-Systemen

Darüber hinaus ist es erforderlich, dass der Softwarelieferant einer SAP-Basis-Management-Software SAP-Anwenderunternehmen mit Beratungs- und Consultingleistungen zu allen SAP-Basis-Themen unterstützt. Schließlich gleicht – auch hier – kein Einsatzfall dem anderen bis aufs i-Tüpfelchen, sondern die Anforderung und Prozesse variieren von Unternehmen zu Unternehmen.

Schon seit jeher besteht in Anwenderunternehmen die Notwendigkeit, Non-SAP-Systeme mit den SAP-Anwendungen zu koppeln oder zu integrieren. Damit verbunden gibt es auch Erfordernisse in der SAP-Basis oder in der IT-Basis, diese Art von gemischten Systemen im Sinne einer übergreifenden Infrastruktur zu managen.

Es ist aufgrund der neuerlichen strategischen Konzentration des Walldorfer Softwarekonzerns auf den ERP-Core (Kern) zu vermuten, dass die Anzahl derartiger „gemischter“ Systeme größer wird und damit die Nachfrage an ein gemischtes SAP-Non-SAP-Basis-Management zunehmen wird. Natürlich sollten neuzeitliche SAP-Basis-Management-Systeme dies berücksichtigen oder darauf konkret vorbereitet sein.

## Neues Release der SAP-Basis-Management-Software EPOS

Der Automatisierungsspezialist Empirius aus München stellt mit EPOS (Empirius Planning and Operations Suite) eine leistungsstarke und moderne SAP-Basis-Management-Software am Markt zur Verfügung. Entwickelt wurde sie auf der Grundlage eines fast 20-jährigen SAP-Basis-Know-hows und eines Erfahrungsschatzes von weit über 100 Kundeninstallationen der Lösung BlueCopy für die Erstellung von SAP-Systemkopien bei vielen bekannten Unternehmen. EPOS gibt es seit geraumer Zeit in der neuen Version 23.3 mit einer ganzen Reihe von funktionalen Weiterentwicklungen. So etwa Erweiterungen für SAP Hana; konkret den Support von Hana-Replikationen, die Unterstützung mehrerer Tenants oder den Support von Add-ons beziehungsweise von Hana-Komponen-

ten. Ein weiteres Highlight der neuen Version stellt die Unterstützung beim Einspielen von SEC (Security) Notes dar; mit Ermittlung möglicher fehlender SEC Notes (anhand SAP-Vorgaben) oder Überprüfung der Einspielungen aller SEC Notes inklusive revisionsicherer Dokumentation. EPOS stellt ein „smarteres“ und professionelles SAP-Basis-Management-System dar, mit Info-Apps (für eine Vielzahl von SAP-Systemkomponenten und SAP-Anwendungen) und Maintenance-Apps (etwa SAP-Kernel und Datenbanken patchen und updaten, SEC Note Management, Erzeugung von SAP-Systemkopien und anderes mehr) sowie weitreichender Automatisierungsfunktionalität für die SAP-Basis. Auch ist die Einbindung von Non-SAP-Systemen möglich.



Hans Haselbeck,  
CEO der Empirius,  
München

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 74

**EMPIRIUS**  
The simple solution company



# SUMMIT DER SAP-COMMUNITY COMPETENCE CENTER

Salzburg,  
1. und 2. Juni 2023



## Sponsoren:

**DATA  
MIGRATION**   
INTERNATIONAL  
jivs.com

**itesys**  
itesys.expert

 **new relic.**  
newrelic.com

## Aussteller:

**automatics**  
automatics.ai

**cadaxo**  
SAP DEVELOPMENT MADE SIMPLE  
cadaxo.com

**EMPIRIUS**  
empirius.de

**FUJITSU**  
fujitsu.com

**gambit**  
gambit.de

**HONICO**  
honico.com

**sandmeier  
consulting**   
sandmeier-consulting.de

**sysparency**  
sysparency.com

Nichts von dem, was SAP präsentiert, ist schlecht oder unbrauchbar

## SAP-Basis und bipolare ERP-Strategien

Während aber SAP an einem Pol die digitale Transformation mit S/4 feiert, versuchen am anderen Pol die Bestandskunden, die IT-Infrastruktur und ERP-Architektur am Laufen zu halten.

**S**AP vernachlässigt die Basis. In der SAP-Community finden sich demnach zwei entgegengesetzte Pole. Nichts an dieser bipolaren Situation ist falsch. Es ist nur wenig produktiv, wenn die Kräfte des Marktes an den zwei Polen in verschiedene Richtungen ziehen und zerren. SAP sollte die IT-Manager an der Basis der Bestandskunden unterstützen, weil hier das Fundament für weitere Umsätze gelegt wird.

Was die SAP-Basis für die Herausforderungen in der IT-Infrastruktur und an der ERP-Architektur braucht, das können die SAP-Bestandskunden am 1. und 2. Juni in Salzburg auf dem Competence Center Summit erfahren. Die Nachfolgeveranstaltung zum legendären CCC-Forum bringt alle Antworten für einen erfolgreichen SAP-Betrieb. Jetzt anmelden und in Salzburg mitdiskutieren!

SAP stellt aktuell eine hohe Anforderung an die Kompetenz der Bestandskunden. Auf der einen Seite soll ein technischer Releasewechsel von ECC zu S/4 in Rekordzeit vollzogen werden, auf der anderen Seite sollen Innovationen wie IIoT, Blockchain, Machine Learning, Process Mining und Cloud Computing adaptiert werden. Das SAP-Produkt ALM, Application Lifecycle Management, ist ein gutes Paradigma für diese enorme Spannweite: An einem Pol befindet sich das innovative Werkzeug Signavio für Business Process Reengineering, am gegenüberliegenden Pol ein IT-Tool für das operative und automatisierte Testen. Ein verantwortungsbewusster SAP-Bestandskunde muss

sich diesen bipolaren Herausforderungen stellen. Es gilt, die Gleichzeitigkeit von Process Mining und automatisiertem Testen mit SAP ALM zu organisieren.

Eine Lösung an der SAP-Basis für die Bewältigung der unterschiedlichen Strömungen ist Automatisierung. Noch nie zuvor haben sich so viele SAP-Partner mit diesem Thema auseinandergesetzt. Das Thema Automatisierung und Monitoring kann nicht nur einen sicheren SAP-Betrieb garantieren, sondern auch den aktuellen IT-Facharbeitermangel abfedern. Mittels Automatisierung können deutliche Einsparungen von zwei Dritteln und mehr beim Basis-Customizing möglich werden. Es macht somit im operativen Betrieb einen großen Unterschied, ob der CCC-Leiter nun 15 oder nur 5 Manntage einplanen muss.

SAP selbst tanzt momentan auf vielen Hochzeiten. Mit ALM und Steampunk zeigt der ERP-Weltmarktführer die gesamte Bandbreite zwischen dem operativen und innovativen Pol. An dieser bipolaren Roadmap arbeitet sich die ganze SAP-Community ab. Mit IT-Werkzeugen wie automatisiertem Testen, Monitoring und Lizenzvermessung an einem Pol und innovativer App-Entwicklung auf der BTP, Business Technology Platform, mit Low-Code/No-Code und Steampunk, dem Embedded Abap, am anderen Pol versuchen SAP, die Partner und die Bestandskunden, der digitalen Transformation gerecht zu werden. (pmf)

[e-3.de/summit-cc](https://e-3.de/summit-cc)



# KOMMENTAR

Von **Klaus Kurz**, New Relic

## Die unbekannte Unbekannte

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

Der Begriff „komplexe Systeme“ kommt nicht von ungefähr. Es kann an Stellen zu Problemen kommen, die man vorher – im wahrsten Sinne des Wortes – nicht auf dem Schirm hatte. Observability bringt den Überblick.

**D**as Konzept Observability: Im Gegensatz zum bereits etablierten Monitoring werden hier nicht nur Daten auf bekannte Fehler überprüft. Der Ansatz verfolgt das Ziel, einen umfassenden Überblick über den gesamten Tech-Stack zu verschaffen. Und viel wichtiger: Er setzt die Daten einzelner Tools und Services automatisch in Kontext zueinander. Das hilft auf der einen Seite – natürlich – IT-Teams. Aber auch Business Stakeholder kommen nicht zu kurz. Die Ergebnisse, die Observability bringt, ermöglichen Entscheidungen, die auf Daten basieren. Daten, die nicht erst mühsam zusammengetragen und ausgewertet werden müssen, sondern deren Beziehung zueinander sofort ersichtlich ist.

Insbesondere bei SAP bringt dieser Überblick für Business Stakeholder viele Vorteile. Die Softwarekollektion wird häufig in kritischen Geschäftsbereichen eingesetzt. Ob Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM) oder Supply Chain Management (SCM): Die Daten, die in den einzelnen Paketen entstehen, sowie die Art und Weise, wie sie sich gegenseitig und andere Teile des Tech-Stacks beeinflussen, haben großen Einfluss auf die Entscheidungen der Finanz-, IT-, Beschaffungs-, Vertriebs- oder Produktionsentscheider. Die automatische Kontextualisierung verschafft ihnen nicht nur einen angenehmeren Arbeitstag. Entscheidungen können auch schneller und vor allem datenbasiert getroffen werden,

was erfolgversprechende Entscheidungen erleichtert, längerfristige Planung ermöglicht und im Allgemeinen den Businessplan sicherer macht und den Geschäftswert steigert.

### Komplex – aber klar

Komplexe Systeme erfordern eine umfassendere Überwachung. Daten aus verschiedenen Quellen müssen gesammelt, gespeichert und analysiert werden. Nur so entsteht ein vollständiges Bild des Systems. Observability wird insbesondere bei komplexen Systemen immer wichtiger, denn sie weisen eine Vielzahl von beweglichen Teilen und Abhängigkeiten zwischen den Komponenten auf. In solchen Systemen ist es schwieriger, den Überblick zu behalten und zu verstehen, was genau passiert und warum.

Bei komplexen Systemen ist es daher wichtig, nicht nur auf das Monitoring, sondern auch auf Observability zu setzen. Observability erweitert das Monitoring-Konzept, indem Daten aus dem gesamten Tech-Stack analysiert und kontextualisiert werden. Sie macht die „unbekannten Unbekannten“ bekannt und zeigt auf, wie welche Probleme zustande kommen – ohne dass sie bereits bekannt sein und vorher definiert werden müssen. Sie gibt gegebenenfalls auch schon Lösungsvorschläge oder löst das Problem KI-gesteuert und ganz von alleine. Durch diese umfassende Analyse der Daten können Zusam-

menhänge zwischen verschiedenen Komponenten erkannt und live auf Dashboards ausgegeben werden. Entscheidungen können besser getroffen werden, wenn alle benötigten Daten auf einen Blick zur Verfügung stehen. Insgesamt erhöhen sich damit Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Skalierbarkeit des Tech-Stacks und der Aufgaben, die er bewältigt. Einem reibungslosen Betrieb steht so nichts mehr im Wege.

### Blick in die Zukunft

Observability gibt also mehr Kontrolle über komplexe Systeme und hilft, Probleme schneller zu identifizieren und zu beheben. Entscheider können Herausforderungen proaktiv angehen und verhindern, dass sie zu Problemen werden. Observability ist auf die Unvorhersehbarkeit komplexer Systeme ausgelegt und erhöht nicht nur Systemverfügbarkeit und -leistung, sondern erleichtert auch den Umgang. Neue Technologien wie „Everything as Code“ (siehe dazu April-Ausgabe E-3) vereinfachen inzwischen die Implementierung der Observability-Plattform selbst, aber auch das Einbinden neuer Services und Legacy-Softwares. Unternehmen und Entscheider können dank Observability schnell auf auftretende Probleme reagieren und vermeiden, dass sich kleinere Fehler zu schwerwiegenden Problemen ausweiten.

[newrelic.com](https://newrelic.com)



@e3magazin



Conversion-Deadline 2027/2030

# S/4-Transformation: Daten sind das größte Risiko

Wer nicht draufzahlen will, muss spätestens 2025 mit der S/4-Transformation beginnen. Und auch das gilt nur für Projekte von maximal zwei Jahren. Ob Kosten oder Zeitaufwand – das größte Risiko sind dabei die Daten.

Von Thomas Failer, Gründer und Group CEO der Data Migration International

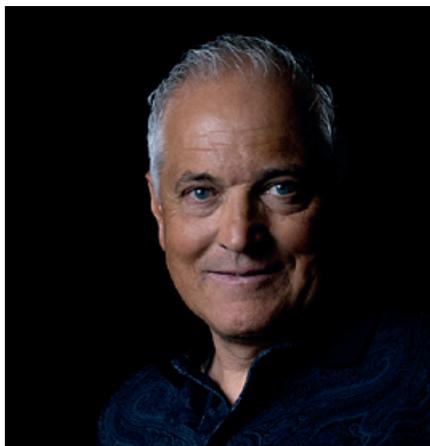
Was lange verdrängt wurde, bahnt sich allmählich seinen Weg ins Bewusstsein der SAP-Verantwortlichen: die Frage, wie sich die teilweise massiven Bestände an Altdaten aus SAP-, aber auch aus Non-SAP-Systemen und ADK-Archiven schnell und rechtssicher nach SAP S/4 Hana migrieren und transformieren lassen.

## Altdaten: Risiken statt Bonanza

Bei der Transformation auf SAP S/4 Hana kommt es darauf an, die vorhandenen Altdaten zusammen mit ihrem Kontext zu erhalten und für Analysen und Erkenntnisse zur Verfügung zu stellen. Dem stehen jedoch die Abhängigkeiten zwischen den Daten, ihren Strukturen und den Systemen und Anwendungen, in denen sie entstanden sind, im Weg, die wie die Wände eines Silos praktisch undurchdringlich sind.

Hinzu kommt die Frage der Datenqualität. Viele verschiedene Datentöpfe mit unterschiedlichen Strukturen, zahllose redundante und fehlerhafte Stammdatensätze zu ein und demselben Kunden oder Lieferanten senken die Qualität der Daten und machen damit das Fundament digitaler Geschäftsmodelle und -prozesse mehr als brüchig.

Und dann ist da noch der Gesetzgeber. Diverse Aufbewahrungspflichten und -fristen verhindern, dass die Unternehmen Daten und ihre Strukturen ändern dürfen. Genau das aber ist der Fall, wenn Altdaten in SAP S/4 Hana übernommen werden. Darüber hinaus verpflichtet insbesondere die europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) die Unternehmen dazu, Informationen auf der Ebene des einzelnen Datensatzes löschen zu können. Diese Fähigkeit in den Altsystemen nachzurüsten ist aber entweder technisch nicht mehr möglich oder nur unter großem Aufwand zu realisieren. Zu



*Thomas Failer ist Gründer und Group CEO der Schweizer Data Migration International und verantwortet die Leitung, Strategie, Geschäfts- und Produktentwicklung des internationalen Anbieters. Seit dem Generationswechsel von SAP R/2 und R/3 weiß der Diplom-Informatiker (FH), wie sich das Problem der Altdaten und -systeme in Transformationsprojekten intelligent lösen und in eine echte Chance für das digitale Unternehmen verwandeln lässt.*

den Fragen des Datenwerts und der Datenqualität gesellt sich also noch die Frage nach der Rechtssicherheit.

All das führt dazu, dass SAP-Bestandskunden allzu oft viel zu viele Daten und dazu noch unzureichender Qualität nach SAP S/4 Hana migrieren – und dabei den Geschäftskontext verlieren. Auch deshalb betreiben sie ihre Altsysteme und -archive unter großem Aufwand weiter, bis die Aufbewahrungsfristen der darin aufbewahrten Legacy-Informationen – teils erst nach Jahrzehnten – abgelaufen sind.

Kein Wunder also, dass so viele SAP-Bestandskunden weiterhin mit der Transformation auf SAP S/4 Hana zögern. Und kein Wunder, dass die meisten Transformati-

onsprojekte viel länger dauern als nötig – im Fall von großen und sehr großen Unternehmen fünf Jahre und länger anstatt weniger Monate.

## Die sieben goldenen Regeln der S/4-Transformation

Lange diskutierten SAP-Bestandskunden und Experten, ob es geschickter sei, bei der S/4-Transformation sämtliche Altdaten und Geschäftsobjekte in die neue Welt zu konvertieren (klassischer Brownfield-Ansatz) oder darauf komplett zu verzichten und unbelastet auf der grünen Wiese (Greenfield) neu zu beginnen. Schon bald kristallisierte sich als in der Praxis anwendbarer Kompromiss der Ansatz der selektiven Datenübernahme und -transformation heraus, bei dem die Unternehmen neben den Stammdaten nur ausgewählte operative Daten transformieren und der im Markt in verschiedenen Farbschattierungen angeboten wird.

Doch auch dieser Kompromiss birgt große Risiken, wenn er auf Tabellenebene stattfindet. Denn auf dieser Ebene gleicht er einer riskanten Operation am offenen Herzen. Ganz zu schweigen davon, dass die Datenübernahme dabei nicht über die von SAP vorgesehenen Werkzeuge wie das Migration Cockpit erfolgen kann.

Was können SAP-Bestandskunden also tun? Sie sollten die sieben goldenen Regeln der S/4-Transformation beachten. Dann können sie die genannten Risiken eindämmen und sogar beseitigen.

### 1. Separieren statt migrieren

Die meisten Transformationsprojekte dauern nicht nur wegen der technischen Hürden länger als notwendig, sondern wegen der Konflikte zwischen IT und Fachabteilungen. Die Fachabteilungen wollen nach der Transformation weiter-



*Data Reduction Potential Analysis: Auf Knopfdruck sehen SAP-Bestandskunden, wie viele Daten sie beim S/4-Umstieg NICHT transformieren und migrieren müssen.*

hin auf sämtliche Altdaten zusammen mit deren Geschäftskontext zugreifen. Damit aus dieser Anforderung kein überbordendes und langwieriges Projekt wird, beharrt die IT darauf, nur wenige Jahrgänge zu transformieren. Um dieses Problem erst gar nicht aufkommen zu lassen, sollten SAP-Bestandskunden die erste goldene Regel anwenden: separieren statt migrieren. Das bedeutet, den kompletten Altdatenbestand einschließlich der Daten aus ADK-Archiven und ihres Geschäftskontextes aus den Legacy-Systemen zu extrahieren und unverändert auf einer eigenen modernen Plattform aufzubewahren.

Das hat den entscheidenden Vorteil, dass sämtliche Daten unabhängig von den Altssystemen vorliegen, den Fachabteilungen also jederzeit zur Verfügung gestellt werden können. Gleichzeitig kann die IT die Frage, welcher Teil der Legacy-Daten im Anschluss nach SAP S/4 Hana übernommen und transformiert werden soll, autonom beantworten. So wird die S/4-Transformation zu einem technischen Projekt, das aber gleichzeitig die Wünsche der Fachabteilungen berücksichtigt.

## 2. Auf Daten zugreifen, statt sie zu transformieren

Durch die Trennung der Anwendungs- von der Altdatenebene können die Unternehmen rein auf Basis geschäftlicher Überlegungen bestimmen, welche Stammdaten sie überhaupt noch in S/4 benötigen und ob sie wirklich operative Altdaten transformieren wollen, die z. B. älter als drei Monate sind. Das minimiert den Migrations- und Transformationsaufwand enorm, in der Regel um 50 Prozent und mehr. Zum Beispiel konnte die international tätige Bühler-Gruppe, führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Lebensmittelindustrie und den

Fahrzeugbau, mithilfe einer separaten Plattform ihren Datenbestand beim Umstieg auf die Hana-Datenbank und S/4 um zwei Drittel von 6 TB auf unter 2 TB reduzieren.

Außerdem hält dieser Ansatz die Hana-Datenbank dauerhaft schlank. Denn der Vorgang, veraltete Bewegungsdaten generell auf der separaten Plattform auszulagern, lässt sich unbegrenzt wiederholen. Dass sich dadurch die Gesamtbetriebskosten der neuen S/4-Hana-Umgebung um 25 Prozent senken lassen, ist eine realistische Schätzung. Hinzu kommt: Da sie unabhängig von SAP-Systemen ist, lassen sich auf einer separaten Plattform auch Altdaten von Non-SAP-Systemen aufbewahren. Das erlaubt nicht nur die Konsolidierung von heterogenen Systemen hin zu einer harmonisierten Systemlandschaft, sondern macht auch den Weg frei für weitere agile Geschäftsszenarien. Dazu zählen insbesondere die Übernahme und Integration von ererbten Datenbeständen und Systemlandschaften im Zuge von Mergers & Acquisitions. Aber auch im umgekehrten Fall des Verkaufs eines Geschäftsbereichs oder einer Tochterfirma, sogenannter Carve-outs, spielen dieser Ansatz und die dafür benötigte separate Plattform ihre Trümpfe zum Vorteil der Unternehmen aus.

Aber der vielleicht alles entscheidende Vorteil besteht darin, dass eine solche separate Plattform die Möglichkeit bietet, die selektierten Stamm- und Bewegungsdaten zusammen mit ihrem Geschäftskontext verlustfrei und risikolos über den Application Layer zu transformieren und zu migrieren. Dadurch können SAP-Bestandskunden die von SAP dafür vorgesehenen Werkzeuge, namentlich das SAP Migration Cockpit, nutzen.

Im Übrigen unterstützt die Plattform auch einen – angepassten – Brownfield-Ansatz. Die Unternehmen übernehmen dabei in einem ersten Schritt sämtli-

che Einstellungen und Individualentwicklungen ihres bisherigen SAP-Systems in das neue S/4, ohne jedoch die Stamm- und Bewegungsdaten zu konvertieren und einzuspielen. Der Clou dabei: Dadurch können sie sämtliche Anpassungen bei den Konfigurationen und Individualentwicklungen im neuen System unabhängig von den Daten flexibel nach ihren Wünschen und Anforderungen gestalten. Erst in einem zweiten Schritt befüllen sie diese „leere“, aber individuell angepasste Hülle, jedoch nur mit denjenigen Stamm- und Bewegungsdaten, die sie zuvor auf der Plattform selektiert haben.

## 3. Bei der Datenqualität vorsorgen statt nachbessern

Das bei den Risiken erwähnte Problem der Abhängigkeiten während der Transformation zu lösen hat nur minimale Aussicht auf Erfolg. Überspielen SAP-Bestandskunden ihren kompletten Altdatenbestand hingegen zusammen mit dessen Geschäftskontext vor der Transformation auf eine separate Plattform, stellt sich das Problem der Abhängigkeiten gar nicht mehr. Gleichzeitig erhält die IT die Möglichkeit, diejenigen Altdaten, die sie nach S/4 Hana überspielen will, losgelöst von den Quellsystemen auf der separaten Plattform vor der Transformation zu bereinigen und dabei Dubletten und Fehler zu beseitigen. Darüber hinaus kann sie diese Datensätze mit solchen aus Drittquellen anreichern. Das ist insbesondere in Analytics-Szenarien von Bedeutung und gilt im Übrigen nicht nur für die Bewegungs-, sondern auch für sämtliche Stammdaten einschließlich der für die digitale Transformation so wichtigen Kunden-, Lieferanten- und Artikel- sowie Materialstämme.

## 4. Abschalten und sparen

Sind die Altdaten aus SAP- und Non-SAP-Systemen samt Geschäftskontext auf die separate Plattform überspielt, lassen sich die Legacy-Systeme, ob von SAP oder Drittherstellern, und ADK-Archive nicht nur zurückbauen, sondern komplett stilllegen und entsorgen – auch im Greenfield-Szenario einer S/4-Transformation eine lohnende Vorgehensweise: Im Vergleich zum Weiterbetrieb sparen SAP-Bestandskunden dadurch in der Regel 80 Prozent und mehr an Betriebskosten.

Genau das ist auch bei der bereits erwähnten Bühler-Gruppe der Fall. Das Unternehmen hat ab 2003 alle länderspezifischen ERP-Systeme, die meisten von SAP, auf einen einzigen zentralen SAP-

Mandanten konsolidiert und mithilfe eines separaten Plattformsatzes komplett stillgelegt. Seither hat die Bühler-Gruppe die Kosten für den SAP-Betrieb um 80 Prozent gesenkt.

## 5. Für (Rechts)Sicherheit sorgen

Damit der Systemstilllegung nicht die gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungspflichten und -fristen im Weg stehen, muss eine solche Plattform die Legacy-Informationen unverändert überspielen und aufbewahren. Gleichzeitig sollte die revisionssichere Aufbewahrung der Informationen von Wirtschaftsprüfern zertifiziert sein. Darüber hinaus aber muss die Plattform in der Lage sein, die Löschverpflichtungen der EU-DSGVO bis auf die Ebene einzelner Datensätze hinunter lückenlos zu erfüllen. Das sorgt für Rechtssicherheit auch ohne den Weiterbetrieb der Legacy-Systeme.

Die Datenübernahme auf eine separate und moderne Plattform trägt im Übrigen zu mehr IT- und damit Datensicherheit bei, weil sich eine moderne Plattform im Gegensatz zu manchem Legacy-System auch in Zukunft patchen lässt.

## 6. Automatisieren, was sich automatisieren lässt

Angesichts der gewaltigen Datenmengen, mit denen insbesondere SAP-Bestandskunden aus dem Enterprise-Segment zu kämpfen haben, kommt es entscheidend auf einen möglichst hohen Automatisierungsgrad an. Dies gilt insbesondere für den ersten Schritt, die Extraktion von Daten und ihres Geschäftskontextes. Es muss möglich sein, auf Knopfdruck selbst Mengen zwischen 10, 100 und mehr Terabyte an Informationen in wenigen Stunden und Tagen statt Monaten oder gar Jahren völlig automatisiert aus Legacy-Systemen und ADK-Archiven herauszulösen, auf die Plattform zu überspielen und dort rechtssicher bis zu deren Löschung aufzubewahren.

Aber auch was die Anzeige der Legacy-Informationen in der SAP-S/4-Hana-Welt über SAP GUI oder SAP Fiori betrifft, spielt Automatisierung eine wichtige Rolle. Hierfür braucht es das Verfahren des „Technical Structure Mapping“. Dabei werden die Altdaten „on the fly“ transformiert, ohne die ursprüngliche Struktur der historischen Daten auf der Plattform selbst zu verändern. So lassen sich Daten z. B. zu den SAP-ECC-Geschäftsobjekten „Kunde“ oder „Lieferant“ in S/4 Hana in der Struktur des Geschäftsobjekts „Partner“ darstellen, als ob sie in dieser Struktur erzeugt worden wären.



*Tobias Eberle verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Datenmanagement, Datenmigration, Datenarchivierung und Application Retirement. Als CRO der Data Migration International ist er verantwortlich für die Bereitstellung von qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen für Kunden, die Ihnen dabei helfen, beste Datenqualität und minimiertes Datenvolumen zu möglichst geringen Betriebskosten bereitzustellen.*

Dieser Automatisierungsgrad von der Datenextraktion bis zur Anzeige in der neuen Umgebung ist der Wesenskern des separaten Plattformsatzes zur selektiven Datentransformation über den Application Layer, der sich treffend als One-Click-Transformation bezeichnen lässt.

## 7. One-Click-Transformation as a Service nutzen

In allen Transformationszenarien kommt es zu ähnlichen und wiederkehrenden Aufgaben. Dazu zählen etwa die Bestandsaufnahme der vorhandenen System- und Applikationslandschaft inklusive Releaseständen oder die Analyse, wie groß das Potenzial zur Reduktion des Altdatenbestands (die sogenannte Data Potential Reduction Analysis oder DPRA) ist und welche Daten genau (aber nicht mehr!) bei einem Carve-out übergeben werden müssen, und die Definition der Filter- und Transformationsregeln.

Um diese Szenarien und die damit verbundenen Vorteile, Synergien und Vorarbeiten völlig risikolos durchspielen zu können, benötigen die Unternehmen eine Servicelösung, die das unabhängig von der für die Datenextraktion, -analyse, -optimierung, -transformation und -aufbewahrung genutzten Plattform ermöglicht. Der Service arbeitet dabei mit Metadaten wie zum Beispiel Angaben zu Systemen, Anwendungen und Datenbanken, die für die S/4-Transformation oder den zum Verkauf anstehenden Geschäftsbereich relevant sind.

Die Erkenntnisse, die diese SaaS-Lösung für Transformationsprojekte verschafft, liefern SAP-Bestandskunden eine realistische und verlässliche Entscheidungsgrundlage für ihre Transformationsprojekte.

## Versicherungspolice gegen Transformationsrisiken

Sowohl die Plattform als auch der Transformationsservice existieren bereits. JiVS IMP, die systemunabhängige Informationsmanagementplattform des Schweizer Anbieters Data Migration International, hat ihren Nutzen bereits in über 2000 Projekten weltweit unter Beweis gestellt. Die Plattform sorgt für eine saubere Trennung zwischen Daten- und Anwendungsebene und dadurch für die radikal beschleunigte Extraktion, Transformation und Migration von Altdaten über den Application Layer und die Standardwerkzeuge von SAP.

Möglich macht das die Plattform durch die Unterstützung von mehr als 3000 Geschäftsobjekten aus SAP- und Non-SAP-Systemen unterschiedlichster Releasestände sowie ein zum Patent angemeldetes Verfahren zur Turbo-Extraktion von Altdatenbeständen.

Mithilfe von JiVS IMP konnte zum Beispiel die Hawle Armaturen AG, ein führendes Schweizer Produktions- und Handelsunternehmen in den Bereichen Wasser, Gas und Abwasser, ihr Projekt zur Datentransformation und -migration im Rahmen des Umstiegs auf SAP S/4 Hana innerhalb von nur drei Monaten erfolgreich durchführen.

Seit dem vergangenen Jahr stellt Data Migration International das als SaaS-Lösung bereitgestellte One-Click-Transformation-Cockpit seiner Plattform ergänzend zur Seite und macht damit die Vorbereitung von Transformationsprojekten zu einem Service. Übrigens ist auch die Plattform selbst als Cloud-Dienst verfügbar.

JiVS IMP und das One-Click-Transformation-Cockpit sind die Versicherungspolice gegen Datenrisiken. Als zentrales Element einer unternehmensweiten Data Fabric unterstützen sie Transformationsprojekte aller Art und ebnen den Weg zum datengetriebenen Unternehmen.

**DATA**   
MIGRATION  
INTERNATIONAL

### Data Migration International

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



# SIMPLIFY

## THE TRANSFORMATION TO YOUR AGILE & INTELLIGENT ENTERPRISE

50%

lower cost for  
data migration

80%

reduction of IT  
operational costs

100%

compliant & secure  
access to information

100%

support the digital  
composable enterprise

### **NEXT GENERATION**

End to End Information  
Management Powered  
by JiVS IMP

[JiVS.COM](https://jivs.com)





SAP-Individualprogramme: Schneller und valider als andere digitalisieren

# Sysparency halbiert den Aufwand und erhöht die Transparenz

Nach eigenen Angaben von SAP werden 87 Prozent des weltweiten Handelsvolumens von SAP-Kunden generiert. SAP-Systeme dominieren damit auch die Software-Landschaft im deutschsprachigen Raum.

**W**as nach Standard und damit so klingt, als wäre es im harten Wettbewerb irrelevant, ist jedoch in Wahrheit die entscheidende Größe. Denn nicht das Basissystem von SAP entscheidet über Geschäftsprozesse und deren Erfolg, sondern die individuellen Erweiterungen und ABAP-Programme, die nicht selten über viele Jahrzehnte innerhalb des Unternehmens- und Software-Systems gewachsen sind. Diese zu kennen, zu verstehen und zu optimieren entscheidet nicht selten, ob eine weitgehende Digitalisierung gelingt oder scheitert. Dabei sind SAP-Entwickler und ABAP-Programmierer generell rar. Wenn sie zudem mehr als die Hälfte ihrer Kapazitäten dafür einsetzen müssen, den bestehenden Code zu erklären, statt die Software zu optimieren, verschenken Unternehmen wertvolle Potenziale.

## Transparenz in SAP-Erweiterungen

Dieses Problem möchte Sysparency lösen. Das Unternehmen hat ein gleichnamiges Tool entwickelt und verspricht, Transparenz in SAP-Erweiterungen zu bringen. Sysparency ist der Marktführer für automatisierte Analyse und Dokumentation von SAP-Individualprogram-

men und Legacy-Unternehmenssoftware. Mit dem Sysparency docuWIKI können Unternehmen die Funktionsweise ihrer SAP-Erweiterungen nachvollziehen, ihre Business-Software effizienter und robuster gestalten sowie die Weiterentwicklungs- und Ablösekosten signifikant reduzieren.

## Zehn Jahre Forschung

Sysparency hat seine weltweit einmaligen Lösungen in mehr als zehnjähriger Forschungsarbeit entwickelt und bringt seine Tools seit mehr als zwei Jahren in die Praxis. Das Unternehmen ist ein Spin-off der Johannes-Kepler-Universität Linz und des Software Competence Center Hagenberg, analysiert schon heute die Software von Bundesbehörden wie dem österreichischen Finanzministerium, großen Banken und Energieversorgern sowie namhaften Industriekunden im Rahmen von Digitalisierungsvorhaben.

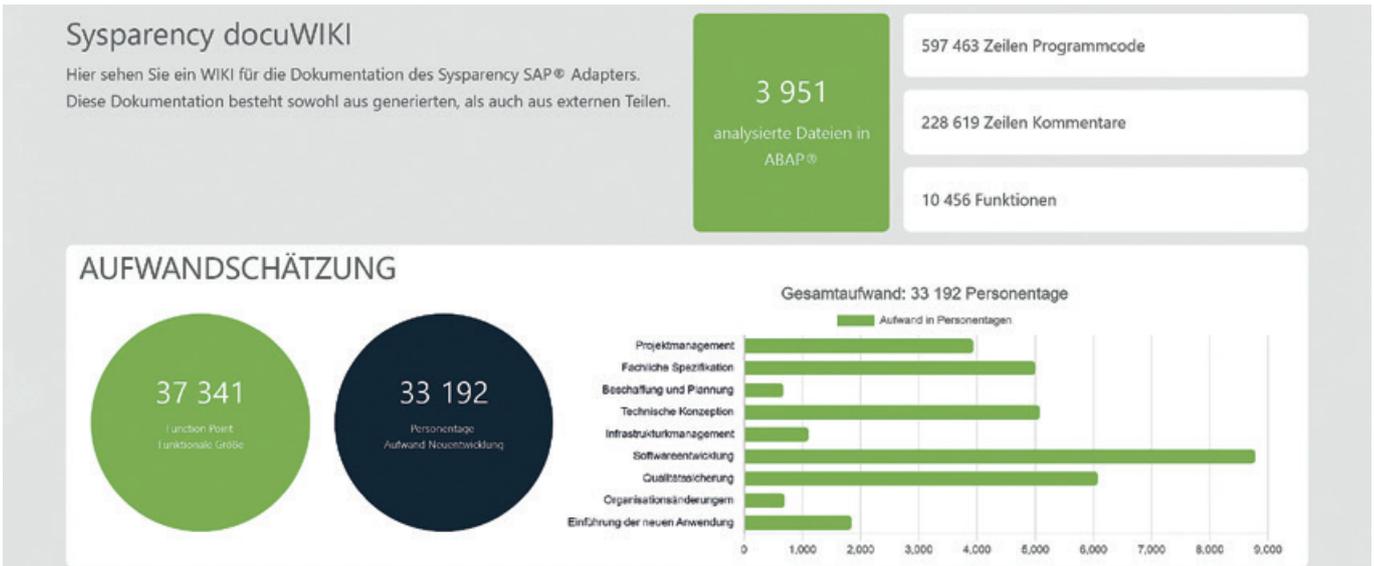
## Lösung des Fachkräfteproblems

Sysparency verspricht nicht weniger als die Halbierung des Digitalisierungsaufwandes und die Einsparung von 60 Prozent der ABAP-Entwicklerkapazität. Er-

reicht wird dies durch eine automatisierte und auch für Nicht-Techniker verständliche Dokumentation sowohl des grundsätzlichen Aufbaus des Systems als auch der einzelnen Transaktionen, Funktionalitäten und Algorithmen. Wo IT-Experten und Entwickler rar sind, schaffen automatisierte Dokumentationen Freiräume. Der Fachkräftemangel in der IT wird sich nicht durch mehr Köpfe lösen, sondern nur durch bessere Verfahren und Routinen.

## Zentraler Ort einer vollständigen SAP-Geschäftsdokumentation

Sysparency analysiert vorhandene SAP-Erweiterungen und ABAP-Programme und erzeugt daraus eine automatisierte Dokumentation in Form eines onlinefähigen WIKI-Systems. Das bedeutet, dass die generierte Dokumentation so einfach und transparent ist, dass sie nicht nur für Techniker und Software-Entwickler nachvollziehbar wird, sondern auch für IT-fremde Fachbereiche, das Management und externe Prüfer lesbar und verständlich ist. Entsprechend der Definition einer WIKI-Anwendung ist es auch bei Sysparency möglich, bestehende Dokumentationen und individualisierte Inhalte einzufügen. Durch diese Funktionalität



wird das Syspacency docuWIKI zum zentralen Ort einer vollständigen SAP-Geschäftsdokumentation.

### Mehr Wirtschaftlichkeit: Weniger Rückfragen, mehr Effizienz

Für SAP-Entscheidungsträger bedeutet die automatisiert generierte und immer aktuelle Dokumentation von Syspacency eine signifikante Geschwindigkeitssteigerung in der Digitalisierung, weil sich Rückfragen aus den Fachbereichen, dem Management und der IT signifikant reduzieren und sich die gewonnenen zeitlichen Kapazitäten so in neuen dringenden und produktiven Digitalisierungsvorhaben niederschlagen. Das wirkt sich positiv auf die Effizienz und den ROI von SAP-Vorhaben aus. Eine automatisierte Dokumentation spart zudem Zeit und Geld, indem sie Doppelarbeit vermeidet, Transparenz und Nachvollziehbarkeit für alle Beteiligten erhöht und dazu beiträgt, Fehler und Unklarheiten zu vermeiden.

### Bessere Entscheidungen

Mit Syspacency steigt die Entscheidungssicherheit, denn die Echtzeitdokumentation ist jederzeit online verfügbar, sodass jeder von überall auf den aktuellen Stand der Erweiterungen zugreifen und sich einen Überblick verschaffen kann. Somit können Geschäftsentscheidungen basierend auf fundierten SAP-Daten getroffen werden. Zugleich steigt die Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen. Durch die Übersichtlichkeit der Dokumentation können programmierte Software-Entscheidungen und fachliche Änderungen schnell nachvollzogen werden, was zu einer besseren Kontrolle und Plausibilität von Geschäftsentscheidungen führt. Zudem wird durch das Syspacency docuWIKI und die dort hinterlegte Dokumentation

das Onboarding neuer Mitarbeiter einfacher. Die online verfügbare Dokumentation kann als Schulungsmaterial für neue Fach- und IT-Mitarbeiter genutzt werden, die sich in das SAP-System einarbeiten müssen.

### Vier Module für mehr Transparenz

Derzeit bietet Syspacency vier Module an, die Unternehmen ihre Digitalisierungsvorhaben und Software-Investitionen erleichtern sollen.

- Der Syspacency insightREPORT extrahiert automatisch alle relevanten Software-Kennzahlen aus den SAP-Individualprogrammen und bereitet diese Informationen als Grundlage für fundierte Geschäftsentscheidungen auf.
- Der Syspacency businessANALYST generiert automatisch Masken und Kontrollflussdiagramme, die die mögliche Benutzerinteraktion zeigen. Entscheidungen werden durch mathematische Formeln oder Entscheidungstabellen dargestellt.
- Der Syspacency enterpriseARCHITECT stellt alle direkten Dateizugriffe und umgesetzte Schnittstellen transparent und übersichtlich dar. Die Informationen können für Enterprise Architecture Software exportiert werden.
- Durch die Datenstrukturen, die eine Software-Anwendung implementiert hat, erhalten das Unternehmen, Administratoren und Anwender tiefe Einblicke in die fachliche Logik und den technischen Aufbau. Möglich macht dies der Syspacency dataREPORT.

### Mehr Akzeptanz für Algorithmen, KI und Co.

Neben den praktischen Vorteilen für Unternehmen hat Syspacency eine Mission: Software demokratisieren. Wenn Entscheidungs-

gen in Unternehmen immer öfter durch Software oder gar KI getroffen werden, müssen diese Entscheidungen nachvollziehbar sein – für das Management, aber auch für Mitarbeitende und die interessierte Öffentlichkeit. Nur was nachvollziehbar ist, wird auch Akzeptanz finden. Das gilt für Change-Prozesse in Unternehmen im Kleinen und eine weitgehend digitale Gesellschaft im Großen. Nur wer weiß, wie eine Entscheidung zustande kommt, kann diese bewerten und implementieren, sie kritisieren oder korrigieren. Syspacency macht dies zunächst auf der Ebene der SAP-Entwicklung, der ABAP-Programmierung und für unternehmerische Digitalisierungsprozesse möglich. Die Technologie kann jedoch erweitert werden und könnte zukünftig jedweden Algorithmus transparent machen. Syspacency dürfte somit einen Beitrag leisten, den Weg zu einer digitalkompetenten und digitalisierten Gesellschaft bis hin zum „selbstfahrenden Staat“ zu ebnet.



*Florian Schnitzhofer ist Tech-Investor, CEO der ReqPOOL Gruppe sowie Gründer und CEO der Syspacency GmbH mit Sitz in Linz.*



#### Syspacency GmbH

Freistädter Straße 313–315  
4040 Linz  
Telefon: +43 732 220053  
office@syspacency.com  
www.syspacency.com



# Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



*Wir freuen uns, dass wir mit SI-Consulting unsere SAP-Kunden in Deutschland und Polen noch umfassender und besser beraten können.*

Thomas Muszal,  
Geschäftsführer,  
Akquinet

Akquinet und SI-Consulting

## Akquinet baut SAP-Bereich aus

Mit dieser Transaktion baut Akquinet, das bereits seit zwanzig Jahren in Polen präsent ist, seine Reichweite weiter aus.

Akquinet, ein Hamburger-Consultingunternehmen mit 950 Mitarbeitern, übernimmt SI-Consulting, ein polnisches Unternehmen mit 200 Mitarbeitern, das sich auf SAP-Implementierung und IT-Dienstleistungen spezialisiert hat. Die Unterzeichnung und Beantragung der kartellrechtlichen Genehmigung erfolgte am 24. März 2023, das Closing wird für Ende Mai 2023 erwartet. Akquinet erwirbt Anteile an SI-Consulting, deren Management die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens und seine Expansion als Teil der Akquinet-Gruppe fortsetzen wird. „Wir freuen uns, dass wir mit SI-Consulting unsere SAP-Kunden in Deutschland und Polen noch umfassender und besser beraten können. Wir sind bereits seit Jahren in Po-

len aktiv und können nun mit SI-Consulting als einem der führenden SAP-Beratungshäuser in Polen richtig durchstarten. Gleichzeitig erhalten IT-Spezialisten und Programmierer die Möglichkeit, sich in Zusammenarbeit mit dem Akquinet-Team weiterzuentwickeln“, sagt Thomas Muszal, Geschäftsführer für Akquinet und verantwortlich für den Bereich SAP. Paweł RYTELEWSKI, einer der Geschäftsführer von SI-Consulting, sagt dazu, „Die Kompetenzen von SI-Consulting und Akquinet ergänzen sich hervorragend. Wir freuen uns sehr, dass wir gemeinsam mit Akquinet nun noch internationaler agieren.“

akquinet.com  
si-consulting.pl

Cenit baut Vertrieb im japanischen Robotik-Markt aus

## Verstärkte Präsenz im Robotik-Markt

Cenits japanische Tochtergesellschaft wird Teil von Argo Graphics und agiert fortan als Master Reseller für Cenits Software FastSuite E2.

Japans Robotik-Markt ist im Aufbruch: Laut International Federation of Robotics (IFR) stand Japan 2021 mit einem Bestand von knapp 394.000 installierten Roboter-Einheiten weltweit an zweiter Stelle hinter China. International führend ist Japan in der Roboterherstellung: Die Exporte japanischer Industrieroboter erreichten mit 186.102 Stück im Jahr 2021 einen neuen Höchststand. Um ihr Wachstumsziel zu beschleunigen, geht Cenit, ein Software- und Prozessberatungshaus, am 29. März 2023

eine zukunftsweisende Partnerschaft mit Argo Graphics ein, einer Firmengruppe mit Hauptsitz in Tokio: Cenits japanische Tochtergesellschaft geht dabei zu 100 Prozent an Argo Graphics und firmiert ab 1. Juni 2023 unter neuem Namen. Nach der Akquisition agiert die Einheit als Master Reseller der Cenit mit Fokus auf Vertrieb der FastSuite-Software.

cenit.com  
corp.argo-graphics.co.jp



*Es ist eine Win-win-Situation. Davon profitieren unsere beiden Unternehmen.*

Peter Schneck,  
CEO,  
Cenit



*In Zukunft wird das Thema IT-Automatisierung noch stärker in den Fokus rücken müssen.*

*Michael Marz,  
Principal Consultant und  
Red Hat Partner Manager,  
Devoteam Deutschland*

SASE-Lösungen

## HPE übernimmt Axis Security

Hewlett Packard Enterprise (HPE) kauft zu. Das Unternehmen übernimmt das israelische Unternehmen Axis Security. Dessen Cloud-native SSE-Lösung (Security Service Edge) namens Atmos werde ins Angebot von HPE Aruba Networking und in die Greenlake-Plattform integriert. Zum Kaufpreis machen die Unternehmen keine Angaben. Ziel sei es, das Angebot an SASE-Lösungen (Secure Access Service Edge) auf der Plattform zu ergänzen. HPE will die SSE-Plattform von Axis im SaaS-Modell respektive als monatliches Abonnement anbieten. Der Deal soll voraussichtlich Ende des zweiten Quartals 2023 zum Abschluss kommen. „Der Übergang von einer postpandemischen zu einer hybriden Arbeitswelt erfordert einen neuen Ansatz für die Sicherheit am Netzwerkrand, um unternehmenskritische SaaS-Anwendungen zu schützen“, sagt Phil Mottram, Executive Vice President bei HPE. Die Konvergenz werde zu einer umfassenden SASE-Lösung führen, die Sicherheit für IoT-Geräte wie auch für den Zugriff von Usern an geografisch verteilten Standorten bieten solle.

[hpe.com](https://hpe.com)  
[axissecurity.com](https://axissecurity.com)

Devoteam schließt sich der IT-Automatisierungsinitiative von Red Hat an

## Unterstützung mit Weitblick

Die Partnerschaft zwischen Red Hat und Devoteam Deutschland besteht bereits seit 2017.

Devoteam, ein Beratungsunternehmen, das seit über 25 Jahren Kunden auf ihrer digitalen Transformationsreise begleitet, schließt sich der Red-Hat-Initiative „Leading with Automation“ an. Die Red Hat Ansible Automation Plattform ermöglicht die Automatisierung von IT-Prozessen. Dabei wird nicht nur der immense Vorteil beschleunigter Prozesse erreicht, sondern es werden auch konsistente Ergebnisse erzielt, ohne Mitarbeitende in repetitiven Aufgaben zu binden. Durch den Einsatz der Red Hat Ansible Automation Plattform werden IT-Prozesse nicht nur in kürzester Zeit automatisiert, Organisationen werden auch dazu befähigt, das volle Potenzial der Automatisierung auszuschöpfen. Aufgrund der Enterprise-Lösung von Red Hat können IT-Prozesse skaliert und zuverlässig in verschiedene Umgebungen portiert werden. Durch die Red Hat Ansible Automation Plattform erfolgt die Automatisierung von IT-Prozessen in standardisierter Weise, wodurch Risiken und Abweichungen einer-

seits minimiert, andererseits Prozesse wiederholbar und global skalierbar gemacht werden. Mit dem Automation Hub können Unternehmenskunden die Automatisierung von IT-Prozessen in kürzester Zeit realisieren und diese auf die individuellen Anforderungen des eigenen Betriebs anpassen und skalieren. Durch Subskriptionen der Red Hat Ansible Automation Plattform erhalten die Nutzer des Automation Hub exklusiven Zugriff auf zertifizierte Inhalte von Red Hat und einem Netzwerk von über 60 branchenführenden Partnern. Devoteam legt großen Wert darauf, den Kunden ein umfassendes Verständnis von Automatisierungsprozessen zu vermitteln. Devoteam ist sich sicher, dass Unternehmen langfristig auf Automatisierungsprozesse setzen müssen, um trotz des wachsenden Konkurrenzdrucks auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.

[devoteam.com](https://devoteam.com)  
[redhat.com](https://redhat.com)

PwC Holdings, Possehl Digital und Simplifier

## Strategisches Wachstum

Effiziente Digitalisierung von Geschäftsprozessen: PwC Holdings und Possehl Digital beteiligen sich an Low-Code-Plattform Simplifier.

Der Low-Code-Anbieter Simplifier hat seine Investmentrunde erfolgreich abgeschlossen und freut sich über zwei neue Minderheitsgesellschafter: PwC Holdings Germany und Possehl Digital beteiligen sich an der Wachstumsfinanzierung der Simplifier. Diese soll dazu beitragen, die Positionierung von Simplifier im DACH-Markt zu festigen und die Rolle als Low-Code-Anbieter in Europa weiter auszubauen. Simplifier plant, die Plattform durch weitere Features, Funktionen und Integrationsmöglichkeiten zu erweitern und das Partnernetzwerk auszubauen. Die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC Deutschland beteiligt sich über seine Beteiligungsgesellschaft PwC Holdings Germany zusammen mit der Possehl Digital an dem deutschen Low-Code-Anbieter. Die Low-Code-Plattform Simplifier ermöglicht die Entwicklung von Applikationen mithilfe von visuellen Werkzeugen. Die Entwicklung und Bereitstellung wird dadurch

erheblich beschleunigt und die Kosten werden gesenkt. Zudem können neben IT-Spezialisten auch Fachbereiche in die Entwicklung von Anwendungen einbezogen werden. Für die nachhaltige Digitalisierung und Innovationsfähigkeit von Unternehmen ist die Low-Code-Technologie deshalb von zentraler Bedeutung. Low-Code hilft dem Mittelstand, digitale Prozesse schneller umzusetzen. Insbesondere für Mittelständler bietet die Low-Code-Plattform Simplifier eine gute Möglichkeit, die digitale Transformation den eigenen, individuellen Anforderungen entsprechend voranzutreiben. Applikationen, die mit Simplifier erstellt werden, lassen sich über offene Schnittstellen problemlos in die bestehende IT-Infrastruktur integrieren.

[simplifier.io](https://simplifier.io)  
[possehl.digital](https://possehl.digital)  
[pwc.de](https://pwc.de)

All for One und SNP

# Kunden setzen verstärkt auf Conversion/4

Kunden profitieren durch Partnerschaft von All for One und SNP von schneller und sicherer Transformation.

All for One Group, ein SAP-Partner in Zentraleuropa, freut sich über den fünfzigsten Conversion/4-Kunden. In Kooperation mit SNP, einem Anbieter von Software für digitale Transformationen, automatisierte Datenmigrationen und Datenmanagement im SAP-Umfeld, bietet All for One die S/4-Hana-Transformation als Service zum Festpreis an. Modell und Technologie überzeugen immer mehr Kunden, deren Umstieg auf das zukunftsfähige ERP-System mit den Lösungen wesentlich schneller und sicherer abläuft. Mittlerweile entscheidet sich jeder zweite All-for-One-Kunde für das Abonnement-Modell Conversion/4. Maßgebliche Kriterien sind Zeit- und Ressourcensparungen sowie eine hohe Sicherheit. Das auf dem Markt einzigartige Angebot besteht aus vier Bausteinen und umfasst die initiale Migration nach S/4 Hana, Infra-

struktur und Betrieb, Support und Upgrades sowie Prozessoptimierungen und -transformationen über die gesamte Laufzeit. Damit sichert der Ansatz Unternehmen über die Konversion hinaus Innovationsfähigkeit und nachhaltigen Geschäftserfolg. In sogenannten Conversion/4-Discovery-Workshops wird die individuelle Roadmap des Kunden im Vorfeld festgelegt. Das bietet Kunden von Anfang an einen sicheren und transparenten Projektverlauf. „Die Reise nach SAP S/4 Hana stellt für viele Kunden einen Kraftakt dar. Mit der Software CrystalBridge bieten wir diesen Kunden viele Optionen an, die Reise zu erleichtern“, sagt Gregor Stöckler, COO bei SNP. „Der fünfzigste Conversion/4-Kunde zeigt, wie stark unsere Partnerschaft ist.“

[snpgroup.com](http://snpgroup.com)



*Kunden wünschen sich ein Rundum-sorglos-Paket für ihre SAP-S/4-Hana-Transformation.*

*Michael Zitz,  
Co-CEO und Vorstandssprecher,  
All for One*

Valantic verstärkt SAP Services mit Asset-Management-Beratungshaus Orianda

## Orianda ist nun „a Valantic company“

Die Digital Consulting-, Solutions- und Software-Gesellschaft Valantic setzt ihren Wachstumskurs weiter fort und begrüßt das SAP-Beratungshaus Orianda Solutions als neues Familienmitglied.



*Durch den Zusammenschluss mit Orianda erweitern wir unseren Footprint in der Schweiz gegenüber anlagenintensiven Unternehmen.*

*Karsten Ötschmann,  
Geschäftsführer und Partner,  
Valantic*

Orianda, ein Unternehmen mit Hauptsitz im Schweizerischen Tägerwil am Bodensee, verfügt über Expertise in der strategischen Beratung und technischen Implementierung SAP-Asset-Management-Lösungen für anlagenintensive Branchen wie die Eisenbahnindustrie, die Pharma-/Medizintechnik- und die Konsumgüterbranche. Orianda unterhält neben dem Hauptsitz in der Schweiz zwei weitere Niederlassungen in Deutschland und Österreich. „Wir wollen die digitale Transformation in Perfektion umsetzen und schaffen für unsere Kunden strategische Vorteile im Wettbewerb“, unterstreicht Ewald Rehm, Gründer und CEO bei Orianda. Langjährige Kunden von Orianda sind unter anderem die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB), die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB), die BLS, die Rhätische Bahn (RhB) sowie das Technologieunternehmen Bachem. Orianda Solutions gehört zu den Beratungshäusern im SAP Asset Management im DACH-Raum und verbindet End-to-End-Prozesse im Asset Lifecycle Management mit technologischer Kompetenz. Mehr als 100 Experten

von Orianda beraten und betreuen Kunden in der Schweiz, Deutschland und Österreich in den verschiedensten anlagenintensiven Branchen und schaffen für diese strategische Vorteile im Wettbewerb. Seit fast 23 Jahren ist Orianda strategischer Partner der SBB im Bereich Asset Management mit SAP. Durch eine funktionierende und IT-gestützte Instandhaltung ist die SBB Spitzenreiter in Europa in Bezug auf Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit. Erreicht wird dies unter anderem durch eine Maximierung der Asset-Verfügbarkeit und die Kenntnis des Asset-Zustands über den gesamten Lebenszyklus. Die ÖBB sparen durch ein nachhaltiges Asset Lifecycle Management Zeit und Kosten. Bei den ÖBB geht in den kommenden Jahren fast ein Viertel des Personals in den Ruhestand. Mit einer optimierten Ressourceneinsatzplanung und der Digitalisierung der Prozesse unterstützt Orianda die ÖBB dabei, diese Herausforderung zu meistern.

[valantic.com](http://valantic.com)  
[orianda.com](http://orianda.com)



# Automatisierung ist nicht gleich Wertschöpfung

Valide Finanzzahlen und realistische Prognosen stehen in Unternehmen an erster Stelle. Wer diesem Anspruch gerecht werden will, muss durchgängige Prozesse etablieren und bei der Automatisierung darauf achten, dass alles ineinandergreift.

Von *Ralph Weiss, Blackline*

Inzwischen weiß jeder CFO, dass ein durchgängiger Abschlussprozess neben einem Maximum an Transparenz und optimaler Datenqualität vor allem für eine signifikante Entlastung der Mitarbeiter sorgt. Viele Unternehmen haben die entsprechenden Grundlagen geschaffen und streben im Finance und Accounting durch automatisierte Record-to-Report-Prozesse Verbesserungen an. Dies mit dem Ziel, die Qualität der Daten deutlich zu erhöhen und manuelle Aufgaben zu eliminieren, etwa das Abgleichen von Tabellen, um mehr Kapazitäten zu schaffen.

## Verbesserungen kanalisieren

Aber führt das durch die Automatisierung erzeugte Plus an verfügbarer Arbeitszeit unmittelbar dazu, dass sich die Mitarbeiter auf andere wichtige Aufgaben stürzen? Wie lässt sich sicherstellen, dass das Automatisieren von Fleißarbeit und Vernetzen von einzelnen Silos einen Mehrwert bringt – und zwar sowohl für den Mitarbeiter als auch für die Unternehmensbilanz? Und noch etwas: Bringt die Automatisierung in Zeiten des Fachkräftemangels Vorteile im Wettbewerb um Mitarbeiter und Bewerber?

Diese Fragen sollten sich Unternehmen stellen, bevor sie Automatisierungsprojekte starten. Warum? Weil Automatisierung nicht gleichbedeutend mit einer höheren Wertschöpfung ist. Das ist nur dann der Fall, wenn die Automatisierungsstrategie von Anfang an das sogenannte Endziel im Blick hat. Das gilt auch für Automatisierungsprojekte im F&A.

## Die Value Chain

Ein Mehrwert lässt sich dann erzeugen, wenn sich die Automatisierungsschritte an der sogenannten Value Chain orientieren. Wer diese „Wertekette“ als übergeordnetes Ziel seiner Automatisierungsprojekte definiert, ist auf dem richtigen Weg. Diese Herangehensweise versetzt Unternehmen in die Lage, von Plankosten-Rechnern zu Ist-Kosten-Rechnern zu werden. Das ist ein Paradigmenwechsel, der insbe-

sondere im Umfeld von SAP im Zusammenspiel mit F&A stattfindet. Es geht darum, eine Brücke zu schlagen und genau dort auf Automatisierung zu setzen, wo sich aus dem Zusammenführen von Systemen sofort Synergien ziehen lassen.

## Quick Wins und Langfristziele

Für den Abschlussprozess etwa bedeutet das, dass Unternehmen auf Automatisierungslösungen setzen sollten, die über alle relevanten Schnittstellen und Funktionen verfügen, wie etwa einen Abschlusskalender, automatisierte Journals etc. Wichtig ist auch, die manuellen Prozesse in die Automatisierungslösung zu überführen und dabei immer den Fokus auf die Value Chain zu behalten.

Damit dieser grundsätzliche Wandel erfolgreich umgesetzt werden kann, müssen die Mitarbeiter der Finanzabteilung eingebunden werden – und zwar von Anfang an. Der Grund: Auch heute noch kommen Automatisierungsprojekte einem Kulturwandel gleich. Menschen haben Angst, ihren Arbeitsplatz zu verlieren, und sind zunächst grundsätzlich nicht offen für Veränderungen.

Wer seine Geschäftsprozesse automatisiert, sollte sich im ersten Schritt Transparenz über die Abläufe verschaffen. Wer darüber hinaus einen Überblick über die Prozesse, Schnittstellen und Systeme in F&A braucht, kann sich mit der Erstellung einer Prozess- und Systemlandkarte helfen. Zu Beginn empfiehlt es sich außerdem, bestehende Abläufe vor der Automatisierung zu analysieren und optimieren. Dann geht es darum, eine Lösung einzuführen, die den Abschlussprozess zu einem Continuous-Accounting-Vorgang erhebt und sich nicht nur auf punktuelle Verbesserungen beschränkt. Schon nach kurzer Zeit sind Verbesserungen spürbar und auch der ROI eines solchen Paradigmenwechsels stellt sich schnell ein. Das Fazit: Werden Automatisierungsprojekte strategisch angelegt, mit dem Ziel, einen durchgängigen Wertefluss zu erzeugen, wirken sie sich positiv auf die Wertschöpfung eines Unternehmens aus – und zwar schnell.



**Ralph Weiss,**  
Geo VP DACH,  
BlackLine

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

Beachten Sie den Eintrag  
Community-Info – Seite 73

**BLACKLINE**





Nordzucker transformiert das ERP-Produktivsystem

# S/4-Conversion

Im vergangenen Jahr wurde das Produktivsystem beim SAP-Bestandskunden Nordzucker auf S/4 transformiert. Mit einem Mix aus Greenfield- und Brownfield-Ansatz sowie diversen Eigenentwicklungen eine komplexe Angelegenheit.

Von *Catrin Schreiner, Fachjournalistin*

**S**eine Geschäftsprozesse steuert Nordzucker über SAP. Damit das Unternehmen mit Hauptsitz in Braunschweig weiter wachsen und Kernkompetenzen ausbauen kann, ist es auf stabile Geschäftsprozesse von der Planung über die Beschaffung und Logistik bis hin zu Finanzwesen und Controlling angewiesen. „Wir agieren in acht Ländern mit diesem System, haben circa 50 aktive Buchungskreise, 16 Produktionsstandorte und 1500 Benutzer auf dem Produktivsystem“, sagt Michael Jansen, Head of IT bei Nordzucker.

Vor zwei Jahren entschied das Unternehmen, das alte ECC auf S/4 zu konvertieren. Die Einführung von S/4 bildete die wesentliche Grundlage für die Digitalisierungsstrategie von Nordzucker. Da die Geschäftsprozesse bei Nordzucker schon gut im SAP-System abgebildet waren, lag der Fokus in erster Linie auf einer technischen Conversion, sprich den funktionalen Deltas zwischen dem Altsystem (ERP/ECC 6.0) und S/4 Hana.

## Komplexer Transformationsansatz

In dem Fall werden unter S/4 nutzbare Prozesse übernommen und nur in ausgewählten Bereichen verändert. Um nach dem Implementierungsprojekt einen stabilen Betrieb und die Grundlage für weitere Projekte zu schaffen, wurden interne Ressourcen in IT und Fachabteilung stark in die Projektarbeit eingebunden. Zur Unterstützung, vor allem bei neuen Themen wie dem Condition Contract Management und dem Credit Management, zog Nordzucker einen kompetenten und erfahrenen Implementierungspartner hinzu.

Die größte Herausforderung bei dem Projekt bestand in sehr speziellen Rahmenbedingungen. So nutzte Nordzucker im alten System ein eigens für die Branche entwickeltes Modul namens Agricultural Contract Management (ACM), das in dieser Form nicht konvertierbar war. Gleichzeitig mussten Customizing und Eigenentwicklungen größtenteils beibehalten werden. „Parallel zum Projekt war es auch unser Anspruch, unsere Legacy-Systemlandschaft

zu erhalten, sodass wir nicht einen Hard Freeze über die gesamte Projektzeit haben“, erklärt Jansen. Daher bedurfte es eines komplexeren Transformationsansatzes: ein Mix aus Brownfield und Greenfield sowie neben der Konvertierung dann auch zusätzlich eine Datenmigration. Der individuelle Ansatz wurde vor Beginn des Projektes zusammen mit Experten von T.Con entwickelt und während der ersten Projektphasen weiter verfeinert.

Die aktuell genutzte 3-Tier-Landschaft mit Entwicklungs-, Test- und Produktivsystem blieb erst einmal bestehen. Sie wurde ergänzt durch ein um das ACM bereinigtes ECC. Ergänzt wurde das Set-up durch ein weiteres System, das Migrationsystem. Hier wurde ausprobiert und experimentiert. Neben der technischen Umsetzung musste auch die Umsetzung größerer Simplifications, wie zum Beispiel die Einführung des Condition Contract Management und der Business Partner, berücksichtigt werden. Darüber hinaus war auch ein erstes Starterkit an neuen Funktionen geplant, unter anderem erste Fiori-Apps, RFQ-Management und das auf dem neuen Universal Journal basierende CO-MA.

Die wesentliche Grundlage für den Projekterfolg war vor allem ein Projektphasenplan, der exakt auf die besondere Transformation der Systemlandschaft zugeschnitten war. Die erste Phase umfasste das Scoping, Fit-Gap-Workshops sowie die Evaluierung der Potenziale des Fiori UI. So erhielt das Projektteam eine Aufstellung der Themen, die als Teil des weiteren Projektverlaufs bearbeitet werden sollen. Phase zwei startete etwas später, wurde aber in großen Teilen parallel durchgeführt. So konvertierte das Projektteam das Green ECC und begann mit der Custom Code Adaption.

## Herausforderung Datenmigration

In der dritten Projektphase, der Build-Phase, befasste sich die Projektmannschaft mit der Realisierung der Simplifications und weiterer neuer Funktionen sowie mit der Datenmigration, die sich als zentraler Auf-

wandstreiber erwies. „Die umfangreiche Custom Code Adaption und auch die Herausforderungen bei der Datenmigration wurden zusammen mit den kompetenten Entwicklern seitens T.Con bewerkstelligt“, berichtet Jansen. „Gerade in schwierigen Situationen konnte immer auf eine Lösung der Kollegen vertraut werden – insbesondere dann, wenn das hauptsächlich verwendete SAP-Migrationscockpit nur sehr lückenhafte Lösungen bereitstellte.“ In enger Zusammenarbeit direkt mit SAP und mithilfe der technisch sehr erfahrenen Kollegen konnte das SAP-Migrationscockpit dann als wichtigstes Tool für die Datenmigration verwendet werden.

## Cut-over und Go-live

An diese Phasen schlossen sich dann Testphase, Cut-over und der Go-live an. Diese fanden wie geplant statt und waren aus Nordzucker-Sicht sehr erfolgreich. „Es hat keine Beeinträchtigung businesskritischer Prozesse gegeben, die geplante Downtime vor dem Go-live wurde eingehalten und die Migration der Bestände lief zu 100 Prozent fehlerfrei“, sagt Jansen. „Die zur Risikominimierung geplante Reduktion der Auslieferungsmengen konnte innerhalb kürzester Zeit zurückgenommen werden und während der gesamten Hypercare-Phase blieb die Anzahl an Defects in einem äußerst überschaubaren Rahmen.“

Mit der problemlosen, fehlerfreien Migration nach S/4 waren wichtige Projektziele erreicht: konkrete Verbesserungen im Bereich Reporting, Umsetzung wichtiger Simplifications wie das Condition Contract Management und erste Erfahrungen mit dem neuen Fiori UI. Aber vor allem der Aufbau einer neuen technologischen Basis, die eine Grundlage für weitere Innovationen darstellt. Am Ende konnte T.Con das halten, was der erste Kontakt versprochen hatte. Nordzucker wird die Zusammenarbeit in S/4-Folgeprojekten, aber auch in anderen Bereichen wie SAP SuccessFactors und SAP BW fortsetzen.

Transformation nach SAP S/4 Hana

# High-Speed-Migrationsansatz

Das Familienunternehmen Dräxlmaier zählt zu den größten Automobilzulieferern der Welt. Im Zuge des Synapsis-Projekts realisiert das Unternehmen in Zusammenarbeit mit cbs eine der größten S/4-Implementierungen der Automobilindustrie.

Von Reinhold Mayr, cbs Corporate Business Solutions

**Z**eit ist für den Global Player Dräxlmaier der kritische Faktor. Die entscheidende Frage lautete also: Wie lässt sich das Projekt beschleunigen? Der Lösungsansatz: Selective Data und Process Transition – kurze Projektlaufzeit, umfassender Mehrwert. Dräxlmaier hat ein neues Konzern-template geschaffen sowie einen zukunftsweisenden industrialisierten Migrationsansatz für einen Turbo-Roll-out in den einzelnen Ländergesellschaften entwickelt. So wird die Transformation drastisch beschleunigt. Daraus ergeben sich deutliche Vorteile für den Automobilzulieferer: eine integrierte Unternehmensplanung mit dem Ziel: One Truth und One Value. Das Ergebnis ist ein Gewinn an Effizienz, Geschwindigkeit und Transparenz, die Integration von Massen- und Werteflässen in Echtzeit, eine drastische Verkürzung der Materialbedarfsplanung sowie eine einheitliche Systemlandschaft.

## Das Synapsis-Projekt

Die Dräxlmaier Group verfügt über eine sehr heterogene Systemlandschaft mit zahlreichen SAP- und Non-SAP-Systemen. Das ursprüngliche Hostsystem war zu Beginn des Projektes bereits über 30 Jahre alt und sollte abgelöst werden. In diesem Zuge wurde eine S/4-Transformation geplant. Dräxlmaier startete daher das Konzernprogramm Synapsis. „Das große Ziel

war es, Dräxlmaier auf die Zukunft vorzubereiten. Mit den Altsystemen ist es nicht mehr möglich, das große Wachstum, das der Konzern in den vergangenen Jahren vollzogen hat, zu steuern. Daher musste nun eine komplett neue Unternehmensplattform geschaffen werden“, erklärt Thomas Beyer, Data Migration, BPM und MDM Lead bei der Dräxlmaier Group.

Für die global agierende Dräxlmaier Group gilt es, die Daten von acht verschiedenen Non-SAP-Systemen auf ein S/4-System zu überführen. In dieser Größenordnung gibt es bislang keine vergleichbaren Greenfield-Projekte. Aus diesem Grund ist sehr viel Know-how gefordert und viel Wissen über Vorgehensweisen mit anderen Non-SAP-Systemen.

Dräxlmaier entschied sich für einen selektiven Ansatz. Dieses Vorgehen bietet die Chance auf einen Technologiewechsel in Höchstgeschwindigkeit, ohne auf Innovationen oder Verbesserungen auf Prozessebene zu verzichten. Mithilfe der Standardsoftware cbs Enterprise Transformer ließ sich die Migration schließlich erfolgreich realisieren. Thomas Beyer erläutert: „Beim Programm Synapsis handelt es sich um einen wichtigen Bestandteil einer umfassenden, unternehmensweiten Business-Transformation. Eine der Kernaufgaben ist es dabei, zukunftsfähige End-to-End-Prozesse komplett neu aufzubauen.“ Der neue Digital Core bei Dräxlmaier wird

künftig im Wesentlichen aus drei Programmen bestehen: aus Synapsis, wie beschrieben, PLM Next, dem Engineering Tool basierend auf Siemens Team Center, und dem Manufacturing Execution System, MES.

## Baustelle: Datenqualität

Die größte Herausforderung des Synapsis-Programms lässt sich mit einem Wort zusammenfassen: Datenqualität. Bei der Zusammenführung vieler unterschiedlicher Quellsysteme ist eine solide Stammdatenqualität von essenzieller Bedeutung für das Unternehmen und die laufenden Kernprozesse. Es galt daher, die Daten vor der Überführung in das Zielsystem zuerst systemübergreifend abzugleichen. Bis zur aktuell laufenden Projektphase wird das Team regelmäßig mit der Herausforderung des Materialstammdesigns konfrontiert. Durch die kollegiale Zusammenarbeit und die Gewohnheit sehr offener Kommunikation lassen sich aber auch schwierige Projektprozesse gut bewältigen.

„Wir konnten das Problem der Datenqualität einerseits durch die umfassende Einführung eines Master-Data-Governance-Tools lösen. Dabei wurden Verantwortliche für bestimmte Objekte in den einzelnen internen Organisationen klar festgelegt. Andererseits orientieren wir uns im Synapsis-Projekt an einem einheitli-

chen Workstream, der sich ausschließlich um Datenqualität kümmert. Dieser beinhaltet einen sogenannten Data-Cleansing-Hub, der sich derzeit noch im Aufbauprozess befindet“, resümiert Beyer.

### Migrationen in kurzer Zeit

Im Synapsis-Programm war und ist ein fundiertes Verständnis sowohl für Quell- als auch für Zielsysteme, zwischen denen die Daten bewegt werden, enorm wichtig. Dieses Know-how kann cbs in das Projekt einbringen. Eine zusätzliche Qualitätssicherung ermöglicht die Datenvalidierung über eine Zwischenstruktur. Dabei werden die Daten selektiert und gemappt in einer Tabelle bereitgestellt, bevor sie final im

Zielsystem verbucht werden. So können sie präventiv überprüft werden, um eine nachträgliche Fehlerbehebung im Zielsystem zu vermeiden. Für Dräxlmaier bedeutet das: ein Gewinn an Effizienz, Geschwindigkeit und Transparenz. Aktuell werden zukünftige Go-lives vorbereitet – so etwa am rumänischen Standort in Hunedoara in Siebenbürgen.

Es gilt nun, die Roll-out-Strategie zu industrialisieren, um mehrere Einheiten in einem Go-live zusammenzufassen. Bis zum Jahr 2027 soll S/4 Hana über die gesamte Systemlandschaft hinweg ausgerollt werden. Diese Landschaft umfasst etwa 140 Einheiten an rund 50 Standorten. Einige Roll-outs an verschiedenen Standorten, etwa in Braunau, in Leipzig sowie im

rumänischen Timisoara, wurden bereits durchgeführt. Projektleiter Beyer erklärt: „Der absolute Mehrwert des Projektes liegt in der Zusammenführung unserer heterogenen Systemlandschaft. Jetzt müssen wir die Geschwindigkeit hochfahren und in einen Turbo-Roll-out-Modus wechseln. Das Projekt verlangt eine schnelle Umsetzung und exzellente fachliche Kompetenzen auf allen Ebenen. Mit unserem industrialisierten Migrationsansatz, den wir gemeinsam mit cbs entwickelt haben, sind wir in der Lage, in möglichst kurzer Zeit möglichst viele Migrationen durchzuführen. Das ist auch notwendig, denn wir können uns schließlich nicht 15 Jahre lang mit der Transformation unserer Unternehmensplattform beschäftigen.“

### Dräxlmaier

Die Dräxlmaier Group ist ein deutscher Automobilzulieferer mit Hauptsitz in der niederbayerischen Stadt Vilsbiburg. Das 1958 gegründete Familienunternehmen entwickelt und produziert Elektrik- und Elektronikkomponenten, Bordnetze und Interieure sowie Nieder- und Hochvoltspeichersysteme für Kraftfahrzeuge. Im Jahr 2021 erreichte der Top-100-Automobilzulieferer einen Umsatz von 4,6 Mil-

liarden Euro. Dräxlmaier ist an rund 65 globalen Standorten tätig und beschäftigt rund 72.000 Mitarbeiter. Zu den Ländern mit großen Produktionsstätten gehören Mexiko, China und Tunesien.

Zu den Kunden des Unternehmens gehören die Automobilhersteller Audi, BMW, Jaguar Land Rover, Maserati, Mercedes-Benz Group, Mini, Porsche und Volkswagen.



*Reinhold Mayr,  
Senior Manager  
Landscape  
Transformation,  
cbs*

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 73



Commerz Real setzt als erster deutscher Assetmanager auf Rise with SAP

# End-to-End-Management

Schnellere Entscheidungsprozesse durch Analysen, Bewertungen und Reportings in Echtzeit erhofft sich Commerz Real durch die Integration und Vernetzung mit Geschäftspartnern und Kunden auf Basis von S/4 Hana.

Als erster deutscher Assetmanager stellt die Commerz Real sukzessive alle wesentlichen Geschäftsprozesse auf die SAP-Softwarelösung zur Unternehmenssteuerung S/4 um. Und zwar in Kombination mit der Integrations- und Entwicklungsplattform Business Technology Platform (BTP). Ziel ist es, künftig die komplette Bewirtschaftung aller Assets sowie alle Daten und Prozesse der Sachwerte-Tochter der Commerzbank cloudbasiert abzuwickeln, inklusive Transaktionen und Bewertungen. Hierzu setzt die Commerz Real auf das Full-Service-Angebot Rise. SAP wird die gesamte Einführung sowie den Betrieb und technischen Support von S/4 in der Cloud unterstützen. „Mit dem Komplettpaket aus SAP S/4 Hana

und SAP BTP werden wir in der Digitalisierung einen großen Schritt nach vorn machen und in unseren Abläufen deutlich schneller und effizienter“, erläutert Nikolaus Schmidt, Head von Technologie und Innovation bei der Commerz Real. Ein wesentlicher Vorteil der Unternehmenssteuerungs-Lösung sei ein vereinfachtes Datenmodell. „Das ist ein echter Gewinn für unser Asset- und Transaktionsmanagement“, ist sich Schmidt sicher. Weitere Vorteile sind die einfache Handhabung, wodurch Mitarbeiter ohne Programmierkenntnisse selbst Anwendungen entwickeln und anpassen können, und der Einsatz von digitalen Assistenten, sogenannten Avataren, bei der Nutzung der Plattform. Insgesamt verspricht

sich die Commerz Real eine Beschleunigung und Vereinfachung der Geschäftsprozesse und somit höhere Effizienz. „Dadurch werden wir unsere Produkte und Services dynamischer machen“, prognostiziert Schmidt. Der Zeitplan sieht die Migration auf die SAP-Private-Cloud bis Ende 2023 und die Umstellung der ersten Geschäftsbereiche bis Mitte 2024 vor. Die Cloud-Infrastruktur wiederum läuft auf Microsoft Azure, betrieben durch SAP. Die gesamten Geschäftsprozesse sollen spätestens 2027 komplett auf S/4 umgestellt sein. Bereits seit 2020 arbeitet das Treasury-Management-System der Commerz Real mit SAP Hana.

[commerzreal.com](https://commerzreal.com)

# Bullwhip-Effekt



Lieferpläne sollen Kunden und Lieferanten vernetzen, Effizienz und Liefertreue steigern und Engpässe durch den Bullwhip-Effekt vermeiden. Doch in vielen Fällen verursachen die Pläne mehr Ärger, als dass sie Nutzen bringen.

Von Martin Pesch und Diana Huying, Aflexio

**M**it der Abwicklung in SAP IBP, Integrated Business Planning, und dem Einsatz von Machine Learning holen Unternehmen das Beste aus ihren Lieferplänen heraus. Ein Lieferplan zeigt an, welche Materialien unter welchen Konditionen zu festgelegten Terminen innerhalb eines Zeitraums bestellt werden. Doch nicht immer geht der Plan auf. Im September wurden 65 Prozent der vom ifo Institut befragten Unternehmen an der Produktion gehindert, weil Rohstoffe und Vormaterialien knapp waren. Folglich konnten nicht alle Aufträge abgearbeitet werden. Materialknappheit hat aktuell viel mit den Auswirkungen der Coronakrise und des Ukraine-Kriegs auf die Lieferketten zu tun. Nicht alle Produktionen lassen sich schnell genug an Schwankungen bei Angebot und Nachfrage anpassen. Aber Materialknappheit ist auch grundsätzlich ein wiederkehrendes Phänomen – weil Lieferpläne häufig unzuverlässig sind und aufgrund von kurzfristigen Änderungen auch Änderungen im Lieferplan nach sich ziehen. Statt Sicherheit birgt der Lieferplan eine wachsende Unsicherheit.

## Bedarf und Lieferpläne

Dabei ist die Idee von Lieferplänen gut: Kunden und Lieferanten teilen Informationen über zukünftige Bedarfe und helfen sich so gegenseitig, die Unsicherheiten frühzeitig zu bekämpfen. Wenn es richtig funktioniert, schafft dies eine hohe Liefertreue für den Kunden und ermöglicht Effizienz für den Lieferanten – ein Win-Win.

Schwankungen beim Informationsaustausch bereiten Kopfschmerzen. Ein Lieferplan enthält im Wesentlichen relevante Informationen über Bedarfe und Bedarfszeitpunkte, die vom Kunden gesammelt und dann übergeben werden. So entsteht ein Bild über den zukünftigen Bedarfsverlauf.

Aktualisierte Informationen überschreiben die veralteten Daten fortlaufend. Das geschieht abhängig von den individuellen Prozessen einmal in der Woche oder mehrmals am Tag. Mit jedem Mal werden die Bedarfsinformationen und damit der Input für die Bedarfserfüllung verändert – mal mehr, mal weniger stark. Kurzfristig werden Schwankungen durch Fixierungshorizonte verhindert. Mittel- und langfristig verursachen sie jedoch massive Kopfschmerzen – und erzeugen kostspielige Ineffizienzen.

Das Problem liegt in der Sache selbst. Lieferpläne verknüpfen zwei Supply Chains miteinander. Wie gut das gelingt, wird von vielen Faktoren beeinflusst: von den eigenen Prozessen, Prioritäten und Restriktionen, aber auch von Lieferanten und Kunden. Liegen die Informationen vor, müssen die Unternehmen die Lieferplaninformationen ihrer Kunden erst einmal einschätzen. Konkret geht es um die Frage, welche Information aus welchem Lieferplanabruf zu welchem Zeitpunkt wie valide ist und wie sich diese nutzbar machen lässt. Damit beginnt die Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Die „gute“ Information kann im Lieferplan von gestern oder von vergangener Woche enthalten sein. Eine persönliche Abstimmung mit dem Kunden wäre zu aufwändig und wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Mit SAP IBP und Erweiterungen wie Machine Learning wird diese Suche aber machbar: In IBP wird zunächst der Stammdatentyp konfiguriert. Er enthält Schlüsselattribute wie Kundeninformation, Produktinformation, Lieferplaninformation, Datum und Menge. Diese Informationen werden mithilfe des IBP mithilfe von Stammdaten und Kennzahlen abgebildet. Dabei werden die verschiedenen Stände des Lieferplans abgespeichert und zur weiteren Verwendung abgelegt. Im nächsten Schritt werden die Lieferplanstände, die zuvor in Kennzahlen ab-

gebildet wurden, in den Forecast eingebunden – so bieten sie nicht nur einen informativen Mehrwert im SAP IBP, sondern einen tatsächlichen in der Nutzung: Veränderungen der Lieferpläne und ihrer Positionen lassen sich nun im Zeitverlauf abbilden.

Anschließend gilt es, den Zeitpunkt zu bestimmen, an dem der Lieferplan am stabilsten, sprich am nächsten an der Realität, war. Für diese Berechnung stehen im IBP die klassischen Algorithmen zur Verfügung. Die geringste Abweichung im System bildet die Grundlage für den Aufbau eines statistischen Forecasts. Planer können nun diesen Forecast mit der zuverlässigsten Periode im Lieferplan vergleichen – und mit den besten Kennzahlen im Sales-and-Operations-Prozess weiterarbeiten.

## Machine Learning

So weit der hilfreiche, aber auch limitierte Einsatz im IBP. Denn es ist noch deutlich mehr machbar. Zum Beispiel unter Einsatz von Machine Learning. Dabei können Planer die berechneten Fehler im Lieferplan als unabhängige Variable verwenden, um externe Algorithmen anzureichern. Diese können dann als Input verwendet werden, um bessere Forecasts zu erzeugen. Wenn genug Daten zur Verfügung stehen, kann auch der Forecast-Fehler selbst genutzt werden. Daneben besteht die Möglichkeit, die Daten über O-Data-Services oder andere Integrationschnittstellen aus dem IBP zu extrahieren. Dort werden die Daten mit weiteren in der Python Library vorhandenen statistischen Methoden angereichert und anschließend wieder in SAP IBP zurückgeführt. Der Vorteil ist, dass solche ML-Umgebungen deutlich umfangreichere Analysen erlauben als der Standard aus IBP.

# We secure IT

Digitalevent  
11. Mai 2023



SCAN ME

<https://www.it-daily.net/wesecureit/anmeldung/>



#WesecureIT2023

SAP-Cloud-Integration: Daten nutzen und Prozesse automatisieren auf No-Code-Basis

# SAP-Daten im Vollzugriff

Die häufigsten SAP-Integrationsszenarien zielen auf die effiziente Replikation von Daten in verschiedenen Cloud-Plattformen nahezu in Echtzeit sowie auf die Integration und Automatisierung von SAP-Prozessen ab.

Von Christoph Schuler, Theobald Software

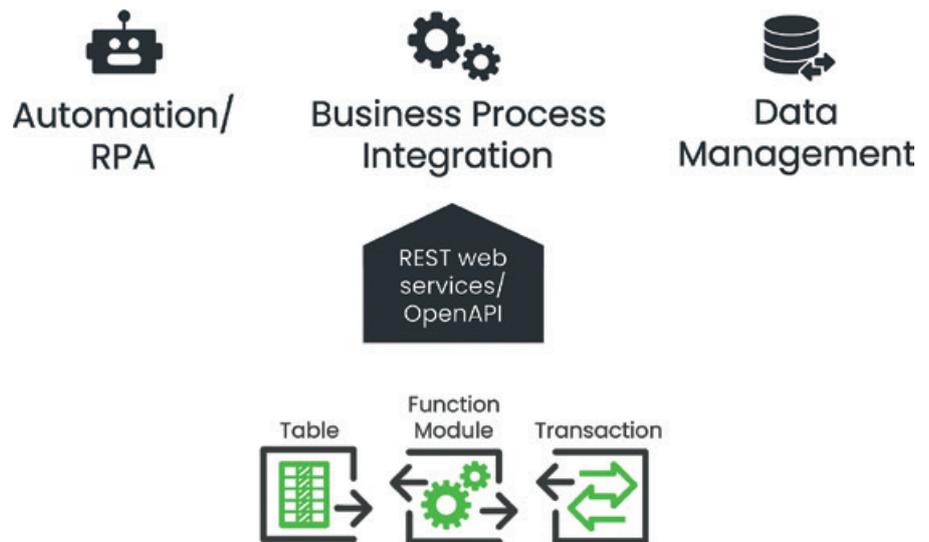
Die Voraussetzung für Echtzeit und Automatisierung bilden passende Schnittstellen und Konnektoren. Die Studie „SAP im Mittelstand“ von Theobald Software zeigt die enorme und stark wachsende Relevanz von Cloud-Lösungen und passenden Konnektoren im SAP-Kontext. Für fast 39 Prozent der befragten Unternehmen stellt die Migration der SAP-Systeme in die Cloud eine große Herausforderung dar. Sollen SAP-Daten in der Cloud gespeichert und verarbeitet werden, vertrauen die Unternehmen vor allem auf Amazons Public-Cloud-Infrastruktur S3: Mit rund 59 Prozent aktueller und 27 Prozent geplanter Nutzung hat sich das US-amerikanische Unternehmen den ersten Platz gesichert. Diesen teilt es sich mit der Cloud-Infrastruktur von SAP.

## Cloud Computing

Die Cloud-Infrastruktur von SAP wird von ebenso vielen Unternehmen verwendet, doch lediglich weitere 19 Prozent haben dies geplant. MS-Azure liegt derzeit mit knapp 50 Prozent aktueller Nutzung zwar noch etwas zurück, kann sich aber bald über einen hohen Zuwachs freuen: Etwa 37 Prozent planen den Einsatz. Microsoft hat also gute Chancen, zur derzeitigen Nummer eins Amazon aufzuschließen und sie sogar zu überholen.

Für die beiden Nächstplatzierten unter den derzeit eingesetzten Lösungen, Google Cloud Storage und Snowflake, sind die höchsten Zuwachsraten von allen zu erwarten: Etwa 46 Prozent beziehungsweise 44 Prozent planen, diese zu nutzen. Bei der Anbindung der SAP-Umgebung an Cloud-Plattformen zeigt sich ein ähnliches Bild: Amazon führt, SAP-eigene Cloud-Lösungen sind ebenfalls sehr stark und Microsoft – hier aber vor allem Power BI deutlich vor Azure – folgt dicht dahinter. Snowflake als Cloud-Plattform ist ebenfalls bei vielen Unternehmen in Planung.

Zur Verarbeitung und Speicherung von SAP-Daten werden also Data Lakes und Data Warehouses aktuell oder zukünftig



Ergänzende ERP-Funktionen und Datenschnittstellen für SAP ECC und S/4 Hana.

gleichermaßen intensiv genutzt. Eine wichtige Anforderung der Fachanwender ist die zentrale Datenhaltung (Single Point of Truth), die durch die Installation von Data Lakes und Data Warehouses erfüllt wird. Daraus entsteht ein erhöhter Bedarf, die Daten auch in der Cloud verfügbar zu machen.

Sales, Controlling, HR und andere: Alle brauchen SAP-Daten in ihren Cloud-Zielumgebungen! Keines der befragten Unternehmen stellt vor diesem Hintergrund den Nutzen einer Integrationssoftware infrage. 48 Prozent setzen bereits eine ein, 40 Prozent planen es konkret und 12 Prozent diskutieren aktuell darüber. Immer mehr Unternehmen wollen demnach ihre SAP-Daten möglichst vollständig, performant und schnell in andere Cloud-Zielumgebungen übertragen, um sie dort mit anderen Daten zusammenzuführen, zum Beispiel für monatliche Auswertungen und Prognosen in den Bereichen Sales, Controlling oder HR.

Der Zugriff und die Zusammenführung sollen ohne Programmieraufwand und Eingriff in die SAP GUI geschehen. Gleiches gilt zunehmend auch für SAP-Prozesse: Sie in diversen Cloud-Anwendungen abzubilden und mit anderen Lösungen zu verknüpfen ist die Basis, damit der

angestrebte Automatisierungssprung gelingt. Das Erreichen beider Ziele hängt von der Wahl der richtigen Schnittstelle beziehungsweise des geeigneten Konnektors ab, denn SAP ist auch nach einer Migration in die Cloud eher unzugänglich und abgeschirmt.

## SAP-Schnittstellen

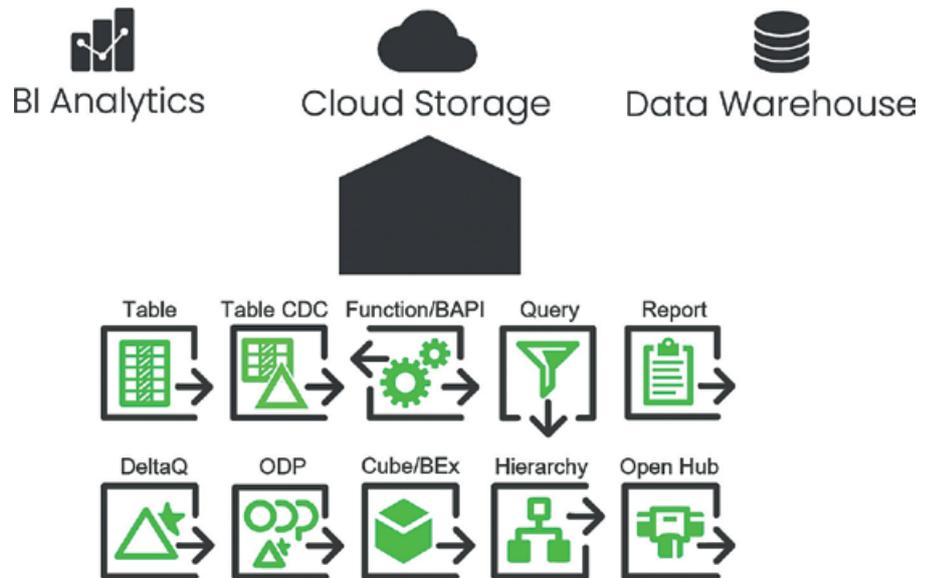
Zunächst zur SAP-Datenintegration. Gemeint ist damit die automatische Übertragung von Daten aus dem SAP-System (On-premises oder Cloud) in andere Zielumgebungen per Schnittstelle. Die Daten werden beispielsweise in unterschiedlichen Formaten direkt in einer Datenbank zur Verfügung gestellt. Die SAP-Schnittstelle soll diese Schritte im Hintergrund ausführen, ohne dass der Nutzer es im Alltag bemerkt. So ermöglicht sie den schnellen und sicheren Zugriff auf SAP-Daten, damit die einzelnen Abteilungen des Unternehmens diese in ihren gewohnten Zielumgebungen nutzen können. Wo klassische Entwicklungs- und Consultingprojekte Wochen, Monate und manchmal Jahre beanspruchen, verkürzt der No-Code-Ansatz einer unabhängigen Schnittstelle die Implementierung auf wenige Tage.

Anschließend können Unternehmen jederzeit die aktuellen Daten für Analysen extrahieren und in zahlreiche gewünschte Zielumgebungen integrieren. Das können Vermessungs- und Beschaffungsdaten sein, die für Reporting-Zwecke in der Google Cloud bereitgestellt werden. Oder es handelt sich um Rohdaten, die zuverlässig in den Amazon S3 Data Lake übertragen werden, um anschließend für eine bessere Preis- und Verfügbarkeitsplanung agil die Kundennachfrage zu prognostizieren. Für die jeweiligen Abteilungen beschleunigen sich die Arbeitsabläufe durch die Automatisierung enorm und Fehler werden auf ein Minimum reduziert.

Das gesamte Anwendungsspektrum der über eine unabhängige Schnittstelle integrierten SAP-Daten ist groß: Verwaltung in einer performanteren Datenbank (Cloud und „klassisch“), Anreicherung mit Informationen aus anderen Systemen oder Visualisierung aller unternehmenskritischen Daten, etwa der Soll-Ist-Vergleich über ein BI-Tool für den Vertrieb oder die Produktion.

SAP-Extraktionen lassen sich außerdem leicht modifizieren, um neue Datenelemente aufzunehmen oder in andere Destinationen einzuspeisen. Teure und zeitaufwändige Abap-Programmierungen sind somit nicht mehr erforderlich.

SAP-Prozessintegration: Effizienz steigern ohne Programmierung! Inzwischen geht es nicht mehr nur um SAP-Daten. Mit einem Cloud-Konnektor wie yunIO von Theobald Software können Unternehmen ihre SAP-Prozesse über ihre vertrauten Cloud-Anwendungen direkt im Webbrowser gestalten, automatisieren und integrieren. Die No-Code-Lösungen verbinden SAP und web- oder cloudbasierte Anwendungen und sorgen dafür, dass auch komplexe Prozessabläufe Systemgrenzen überwinden. Dabei spielt es



Daten-Management im Rahmen von SAP ECC, S/4 Hana, BW und BW/4 Hana.

keine Rolle, ob SAP on-premises oder in der Cloud betrieben wird. Anwender können Prozesse individuell nach Bedarf gestalten und zu jeder Zeit über eine zentrale Plattform orts- und geräteunabhängig auf Daten zugreifen, auch ohne SAP-Wissen. Typische Cloud-Anwendungen wie Salesforce, Nintex, Power Automate und viele mehr lassen sich so reibungsfrei und wartungsarm verbinden.

## Master Data Management

Ein großer Vorteil liegt im Master Data Management, bei dem SAP die zentrale Rolle spielt. Auf die Kunden- oder Materialstammdaten müssen sich Unternehmen verlassen können. Oft sind in die Datenpflege mehrere Personen involviert und weitere verantwortlich für die Prüfung und Freigabe von Änderungen. Für das Data Management existieren jedoch deutlich nutzerfreundlichere kollaborative Umgebungen als SAP, etwa Share-

Point. Das Übertragen der dort hinterlegten und freigegebenen Daten in SAP kann mit einem Konnektor per Knopfdruck automatisch geschehen. Dies beschleunigt den Prozess und minimiert Fehler bei der manuellen Eingabe.

Ein weiteres Beispiel ist das Anlegen eines Business-Partners: Über Tools wie PowerApps oder Nintex kann ein Eingabeformular frei gestaltet werden, in das der Anwender den Namen des Partners, Adress- und Bankdaten sowie weitere Informationen einträgt. Im Vergleich zur Erfassung in SAP mittels mehrerer Eingabemasken wird der Prozess stark vereinfacht und benutzerfreundlicher gestaltet – SAP-Kenntnisse sind dabei nicht mehr erforderlich. Nach Übermittlung des Formulars erfolgt die Verbuchung in SAP vollautomatisiert innerhalb einer frei wählbaren Workflowlösung.

In Kombination mit der Microsoft Power Platform lassen sich außerdem zahlreiche Prozesse automatisieren und integrieren, die heute noch langsam und fehleranfällig ablaufen. Beispiele sind der automatische Übertrag von Rechnungsdaten aus einer SharePoint-Tabelle nach SAP, ein Urlaubsantrag mit mehrstufiger Genehmigung oder ein außerhalb von SAP ausgefülltes und automatisch weitergegebenes BANF-Formular.

## Fazit

Die Studie „SAP im Mittelstand“ von Theobald Software zeigt, dass sich die SAP-Cloud-Integration in vollem Gange befindet und für einen erheblichen Teil der Unternehmen eine Herausforderung darstellt. Der Markt sortiert sich derzeit noch, wobei sich bereits einige dominante Anbieter etabliert haben. SAP muss heute nicht mehr die verschlossene Auster sein, mit schwer zu extrahierenden Daten, komplizierter Anbindung an externe Lösungen und unflexiblen Prozessen. Schnittstellen und Konnektoren erlauben die vollständige No-Code-Integration von SAP

in die Cloud-Umgebung der Unternehmen, auch bei hohem und stetig steigendem Datenvolumen oder zunehmender Prozesskomplexität. Zukünftig wird sich die Nachfrage nach einer Vernetzung der verschiedenen Unternehmenslösungen in der Cloud weiter steigern, auch weil die Akzeptanz hinsichtlich Sicherheit heute weitverbreitet ist. Der Hauptgrund aber: Die Wettbewerbsfähigkeit hängt entscheidend davon ab, über umfassende, datengestützte Analysen für strategische Entscheidungen sowie effiziente Prozesse zu verfügen.



Christoph Schuler,  
General Manager  
Amerika,  
Theobald Software

theobald-software.com

# Hacker gegen die Wand LAUFEN LASSEN



Fertigungslinien sind unverzichtbare Bestandteile komplexer Lieferketten. Sind diese gestört, kann das die Existenz der betroffenen Firmen gefährden. Was können Unternehmen tun, damit Hacker bei OT „gegen die Wand laufen“?

Von *Andreas Nolte, Arvato Systems*

**A**ls omnipräsenter Backbone ist SAP vielerorts für einen reibungslosen Geschäftsablauf notwendig. Gleiches gilt für die Betriebstechnologie. Es liegt also im ureigensten Interesse von Unternehmen, ihre SAP- und OT-Systemlandschaft bestmöglich zu schützen. Doch in der Praxis tun sich meist Lücken auf. Im Mai 2021 haben Hacker Colonial Pipelines als kritische Infrastruktur in den USA angegriffen. Als Folge der Ransomware-Attacke war die Benzinversorgung in einigen Bundesstaaten eingeschränkt. Etwa zeitgleich war ein weiterer Angriff in Florida bekannt geworden. Angreifer sind über eine RDP-Schwachstelle (Remote Desktop Protocol) auf einem Windows-Gerät in die Systeme einer Kläranlage eingedrungen, um sie zu manipulieren. Insbesondere im Versorgungsbereich nehmen Attacken schnell eine neue Dimension an: OT-Ransomware exfiltriert und verschlüsselt Daten nicht nur, sie kann die Kontrolle über kritische Systeme übernehmen. Natürlich sind sich Unternehmen der permanenten Gefahr bewusst.

Deshalb beschäftigen sie sich mit Cyber Security und setzen dafür meist die folgenden Expertengruppen ein.

## Manager und Nerds

Compliance Manager sorgen dafür, dass Unternehmen sicherheitsrelevante Vorgaben, wie etwa jene des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), und internationale Standards wie die Norm ISO/IEC 27001 einhalten; Security-Experten sind dafür verantwortlich, cloud-basierte IT-Lösungen in Zeiten von Big Data und künstlicher Intelligenz wirkungsvoll abzusichern; und Hacker-Nerds kennen die neuesten Angriffstechniken und denken darum in Sachen Security einen Schritt weiter.

Doch dieser Dreifach-Ansatz greift oft zu kurz. Denn es reicht nicht aus, wenn sich Expertengruppen losgelöst von allen anderen Prozessen und Teams im Unternehmen auf einer eher theoretischen Ebene mit dem Thema Cyber Security befassen. Vielmehr geht es darum, wie sich das

eigene Geschäft effektiv absichern lässt. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen Unternehmen SAP- und OT-Sicherheit als Geschäftsprozess verstehen, der alle relevanten Personengruppen im Unternehmen einbezieht. Nur so lassen sich aus der theoretischen (oder strategischen) Sichtweise geeignete praktische Maßnahmen – wie etwa die passende Security-Technologie einzusetzen – ableiten.

## SAP- und OT-Security

Wird Cyber Security als kritischer Geschäftsprozess verstanden, dann ist dieser Ablauf mit Bedacht zu modellieren, mit Metriken zu steuern, mit Tools zu überwachen und kontinuierlich zu optimieren. Ebenso braucht es ein definiertes Risikomanagement, bei dem der Praxisbezug im Vordergrund steht. Hängt etwa der Geschäftserfolg eines Maschinenbauunternehmens maßgeblich davon ab, dass seine Gabelstapler immer funktionstüchtig sind, achtet es darauf, dass immer genügend Schmierstoff vorhanden ist, es hält alle Wartungstermine

ein und stellt ausreichend Ersatzfahrzeuge bereit. Genauso sollten Unternehmen in puncto IT-Security stets auf alle Eventualitäten vorbereitet sein.

## Interdisziplinäre Security

Um OT- und SAP-Sicherheit langfristig zu gewährleisten, gilt es, Abteilungsgrenzen zu überwinden im Sinne einer prozessorientierten Denkweise und Organisation. Insbesondere müssen Management, IT und Produktion zu einem interdisziplinären Austausch finden. Denn manchmal fehlt dem Management die genaue Vorstellung davon, wie wichtig SAP- und OT-Sicherheit für einen reibungslosen Geschäftsbetrieb sind. Die IT-Abteilung kann dabei helfen, dieses Verständnis zu vermitteln. Ganz besonders wichtig ist die Perspektive der Blue Collar Worker, der Mitarbeitenden in der Produktion. Denn diese wissen ganz genau, wie sich ein möglicher Stillstand von Maschine A auf Fertigungslinie B auswirkt.

Neben einem strategischen Verständnis von der Relevanz der OT- und SAP-Sicherheit sowie einem fachbereichsübergreifenden Dialog braucht es leistungsstarke Security-Lösungen. In den vergangenen Jahren hat sich die Technologie wesentlich weiterentwickelt: von der Netzwerkanalyse über die systemübergreifende Detection bis hin zur Plattform-Sicherheit.

Noch vor einiger Zeit war es üblich, das Netzwerk zu analysieren und Log-Dateien mit einem SIEM-System (Security Information and Event Management) zu korrelieren, um Hinweise auf mögliche Bedrohungen zu erhalten – eine reine Detection-Maßnahme. Zwar lässt sich aus den Korrelationsergebnissen eine zielgerichtete Response ableiten, aber nicht direkt umsetzen. Da die Datenübertragung heute meist verschlüsselt erfolgt, sind alleinige Netzwerkanalysen nicht mehr State of the Art.

### Die 3 Ebenen der OT-Sicherheit

**Brownfield-IT:** In einer Fabrik mit alten Maschinen sind Netzwerkanalysen zumeist das einzige probate Mittel.

**Greenfield-IT:** Unternehmen, die neue IT-Systeme launchen, können die erforderlichen Security-Funktionen direkt integrieren.

**Enterprise-IT:** In Zeiten des Internet of Things (IoT) mit intelligenten Geräten wie Konferenzbildschirmen, Aufzügen und Kaffeemaschinen sind jegliche Daten, Systeme und Geräte effektiv abzusichern.

Um sensorische Daten aus unterschiedlichen Quellen zu verarbeiten, haben sich mit Endpoint Detection and Response (EDR) und Extended Detection and Response (XDR) zwei neue Methoden etabliert. Mit einem EDR-Tool lassen sich Ereignisse, wie etwa eine Nutzeranmeldung, das Öffnen einer Datei und aufgebaute Netzwerkverbindungen, auf Endgeräten wie PCs, Notebooks, Tablets und Smartphones aufzeichnen. Darüber hinaus erlaubt XDR, Daten über mehrere Angriffsvektoren hinweg, wie etwa E-Mails, Identitäten, Geräte, Server, Cloud-Workloads und Netzwerke, automatisch zu erfassen und zu verknüpfen.

Wenn immer mehr Daten und Systeme in der Cloud liegen, ist es nur logisch, wirkungsvolle Security-Maßnahmen direkt dort umzusetzen. Dabei haben sich die Plattform-Lösungen der etablierten Hyperscaler bewährt. Insbesondere Microsoft bietet eine vollumfängliche Security-Produktpalette mit einer Vielzahl an vorgefertigten Komponenten, die sich einfach in Betrieb nehmen und für individuelle Unternehmenszwecke bedarfsgerecht konfigurieren lassen: vom Schutz der Anwender (PCs, Identitäten und E-Mails) über die Absicherung verschiedener Betriebszenarien (eigene Server, On-Premises im Rechenzentrum sowie Azure-, Google- oder AWS-Cloud) bis hin zu speziellen Anwendungsfällen wie OT- und SAP-Sicherheit. Hinzu kommt, dass solche Plattformen sehr viel effizienter zu integrieren sind als Einzelösungen.

## Plattform-Sicherheit

Wenn man bedenkt, wie komplex so manche SAP-Landschaft ist und wie abhängig Produktions- und Versorgungsunternehmen von ihrer Betriebstechnologie sind, ist Plattform-Sicherheit ein wirkungsvoller Ansatz. Heutzutage ist Lateral Movement eine wesentliche Schlüsseltaktik von Advanced Persistent Threats (APTs): Hacker dringen zum Beispiel über eine Phishing-Angriffe in eine kritische IT-Infrastruktur ein und verschaffen sich mithilfe der abgegriffenen Daten immer mehr Berechtigungen, indem sie ein System nach dem anderen kompromittieren oder infizieren. So könnten Angreifer etwa über ein Modem in der Produktionshalle Zugriff auf die Enterprise-IT erhalten und Festplatten verschlüsseln – was Firmen besonders hart treffen würde: nämlich bei ihren gewinnbringenden Kernprozessen.

Unternehmen haben also keine andere Wahl, als die Sensorik systemübergreifend zu verknüpfen und Alerts rund um die Uhr zu überwachen. Alternativ können sie die Managed Detection & Response Services

eines spezialisierten Cyber Security Defense Center (CSDC) beziehen. Im Zentrum steht das Microsoft Threat Monitoring for SAP. Über einen Sensor lassen sich Daten aus komplexen SAP-Landschaften konsolidieren, sodass sie im Cloud-nativen SIEM-System Microsoft Sentinel für die weitere Verarbeitung bereitstehen. Nachdem der Sensor mit verschiedenen SAP-Log-Quellen verbunden ist, erfasst er alle Daten, die über eine API zwecks Korrelation und Auswertung in Sentinel fließen. Erkennt das Tool eine Bedrohung, generiert es entsprechende Alerts. Dabei bilden standardisierte Regeln die Grundlage für (teil)automatisierte SOAR-Prozesse (Security Orchestration, Automation and Response): Geht ein Alarm ein, erfolgt eine KI-basierte Analyse der erfassten Ereignisdaten. Je nach Art des Angriffs setzen sich dann vorab definierte Response-Maßnahmen in Gang.

## SAP und OT zuverlässig schützen

Cybercrime ist für Kriminelle ein lukratives Business, dessen Folgen weit über wirtschaftliche Aspekte für betroffene Firmen hinausgehen können. Gerade im Bereich kritischer Infrastrukturen können sich Angriffe zur ernsthaften Bedrohung entwickeln. Und auf diese reale Bedrohung müssen Unternehmen besser vorbereitet sein. Dafür muss sich zum einen die Unternehmenskultur ändern: Es darf keine Gräben zwischen den Abteilungen geben, es braucht eine interdisziplinäre Zusammenarbeit. Zum anderen sind insbesondere KRITIS wie Wasser- und Elektrizitätswerke gefordert, den praktischen Geschäftsbezug ihrer IT sowie OT zu verinnerlichen und notwendige Schutzziele nicht nur abzuleiten, sondern auch umzusetzen. Nicht zuletzt für versorgungsrelevante Systeme und Infrastrukturen gilt: Es ist möglich, sie gut zu schützen. Doch dafür ist es notwendig, Cyber Security als Geschäftsprozess zu verstehen und konsequent umzusetzen.



Andreas Nolte,  
Head of Cyber Security,  
Arvato Systems

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 72

**arvato**  
BERTELSMANN  
Arvato Systems



Ungeliebt, aber absolut notwendig: das SAP-Berechtigungskonzept

# Wer darf was und warum?

Das SAP'sche Berechtigungskonzept ist seit Beginn eine Herausforderung für die SAP-Basismannschaft, weil es zu Beginn des Customizing schnell gehen muss und nachgelagert niemand mehr die Rollen und Berechtigungen pflegen will.

**U**nter SAP R/3 war das Berechtigungskonzept einfacher und somit manuell zu bewältigen. Mit dem NetWeaver, Engines und Rollen bekam das SAP'sche Berechtigungskonzept eine Komplexität, die entweder ausgeblendet wurde oder nur noch mit IT-Werkzeugen zu beherrschen war. Aufgrund von Compliance-, Governance- und Security-Regeln wurde die sorgfältige und nachvollziehbare Pflege des Berechtigungskonzepts von ERP/ECC 6.0 zur zentralen Aufgabe der SAP-Basis. Um der Komplexität eines modernen S/4-Systems gerecht zu werden, braucht der Administrator passende IT-Werkzeuge.

Eine weitere wichtige Aufgabe eines konsistenten Berechtigungskonzepts liegt in der Rollenverteilung hinsichtlich der User-Lizenzen. Eine unüberlegte Vergabe von Rollen kann schnell in hohen Lizenzgebühren enden.

### E-3: Warum spielt das SAP-Berechtigungskonzept eine zentrale Rolle für die Sicherheitsstrategie?

**Phillip Latini, Sivis:** Im SAP-System liegen sensible Daten und Kernprozesse. Diese gilt es nicht nur vor Cyberangriffen von außen, sondern auch vor internen Risiken zu schützen. Eine Zugriffskontrolle ist deshalb zum Schutz der Integrität, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit unverzichtbar. Hinzu kommen externe Sicherheitsanforderungen des Gesetzgebers oder von Geschäftspartnern, die ebenfalls im Berechtigungskonzept abgebildet werden müssen.

### E-3: SAP verwendet eine rollenbasierte Zugriffskontrolle. Was ist die Herausforderung an Role Based Access Control?

**Latini:** Das Modell, Berechtigungen in Rollen zu bündeln und dann jedem Nutzer Rollen zuzuordnen, macht die Erstellung von SAP-Berechtigungskonzepten komplex. Auch unsere Consultants verwenden in SAP-Projekten sehr viel Zeit darauf, Rollen zu bauen und Tabellen mit Berechtigungen zu füllen. Obwohl wir in den letzten Jahren einige Tools entwickelt haben, die solche Aufgaben beschleunigen, waren wir nicht zufrieden. Mithilfe von Automation durch evolutionäre Algorithmen



*Philipp Latini ist Geschäftsführer bei Sivis. Das Unternehmen ist auf Software für Berechtigungsmanagement, Benutzerverwaltung und Compliance spezialisiert. Bevor Philipp Latini 2020 die Position als CEO übernahm, war der IT-System-Kaufmann zunächst als Sales Manager und Head of Consulting bei Sivis tätig.*

men ist hier noch weit mehr möglich – unser neuer virtueller Rollenberater, der Authorization Robot, ist das Ergebnis. Er bietet im gesamten Lebenszyklus der SAP-Berechtigungskonzepte enormes Effizienzpotenzial.

### E-3: Was sind für SAP-Kunden die drei größten Vorteile automatisierter Berechtigungskonzepte?

**Latini:** Erstens die Geschwindigkeit. Auf Basis der Auswertung unserer Beta-Testphase gehen wir davon aus, dass der Authorization Robot künftig bis zu 95 Prozent der Beraterstunden für den Rollenbau einsparen kann. Zweitens werden Fehlerquellen und Sicherheitslücken minimiert. Und drittens stellt die Automatisierung sicher, dass Best Practices zuverlässig eingehalten werden.

### E-3: Das Berechtigungskonzept spielt auch bei der Lizenzvermessung eine Rolle. Ist es dann ein CIO- oder ein CFO-Thema?

**Latini:** Die Lizenzvermessung ist insbesondere bei der Migration auf S/4 Hana spannend: Da die Lizenzkosten je User künftig nicht mehr von seiner tatsächlichen Nutzung, sondern vom Berechtigungsumfang abhängen können, schlummern in alten Berechtigungskonzepten unkalkulierbare finanzielle Risiken. Das Redesign ist deshalb

ein hochaktuelles CFO-Thema! Auch hier bietet der virtuelle Rollenberater großes Potenzial, da er Konzeptvorschläge ganz gezielt für das Kriterium der Lizenzkosteneinsparung berechnen kann – und zwar schneller und passgenauer als jeder SAP-Consultant.

### E-3: Verlagert sich die Verantwortung für SAP-Berechtigungskonzepte in Richtung Management?

**Latini:** Auf jeden Fall hat sich das Bewusstsein für Sicherheitsrisiken in den letzten Jahren deutlich erhöht, über alle Ebenen des Unternehmens hinweg. Technisch und organisatorisch ist zwar nach wie vor die IT-Abteilung für Berechtigungskonzepte verantwortlich, aber der Input wird zunehmend von den Fachabteilungen eingefordert. Automatisierte Lösungen können hier Brücken bauen und Verantwortliche entlasten. Das Management hat die wichtige Aufgabe, verbindliche Leitplanken vorzugeben – beispielsweise mit Prinzipien wie „Zero Trust“ – und das Thema Sicherheit transparent zu kommunizieren.

### E-3: Moderne Softwarelandschaften integrieren neben SAP häufig noch weitere Systeme. Werden auch die Berechtigungskonzepte hybrid?

**Latini:** Berechtigungen sind ein ganzheitliches Thema, auch heute schon. Microsoft, Ticketsysteme und branchenspezifische In-sellösungen, On-premises und in der Cloud: Jeder User bewegt sich in seinem beruflichen Alltag in vielen verschiedenen Welten. Auch hier wird Automatisierung ein sinnvoller Ansatz sein, um die wachsende Komplexität systemübergreifend zu verwalten. Der Authorization Robot ist technisch so konzipiert, dass wir die virtuelle Unterstützung für Berechtigungskonzepte jederzeit auf andere Ökosysteme übertragen können.

### E-3: Lässt sich auch die laufende Pflege der Berechtigungen im SAP-System automatisieren?

**Latini:** Sein volles Potenzial spielt der virtuelle Rollenberater bei der Berechnung von initialen Rollenkonzepten und aufwändigen Redesign-Projekten aus. Aber auch für punktuelle Überprüfungen oder jährliche Aktualisierungen bietet die Automatisie-

rung Performance-Vorteile. Für die laufende Pflege des Berechtigungskonzepts bringt die SIVIS-Plattform ergänzende digitale Tools mit, wie den Role Manager oder den Compliance Manager.

### E-3: Welche Ressourcen benötigt der Einsatz des Authorization Robot hinsichtlich Systemvoraussetzungen und Manpower?

**Latini:** Die Anbindung des Authorization Robot an das SAP-System erfolgt über den benutzerfreundlichen SIVIS Web Manager. Benötigt wird außerdem eine Docker-Umgebung auf einem Linux-Server – die Rechenleistung hängt von der Größe des Unternehmens ab. Die Analyse und das Clustering der Tracing-Daten sowie die Erstellung der Konzeptvorschläge laufen vollständig automatisiert ab. Die menschlichen Interaktionen beschränken sich auf die Vorgabe der gewünschten Zielkriterien – beispielsweise „maximale Sicherheit“ oder „Lizenzkosten-Optimierung“ – und

eine abschließende Verifizierung der generierten Vorschläge. Die Nutzung ist intuitiv und benötigt keine aufwändige Schulung.

### E-3: Ist der SIVIS Authorization Robot durch SAP zertifiziert?

**Latini:** Der neue Authorization Robot ist Teil unserer SAP-zertifizierten Plattform, die zahlreiche Tools rund um Identity and Access Management, Compliance und Governance, Role Management und Berechtigungskonzepte sowie License und Asset Management integriert. Seit April 2023 kann der Authorization Robot als Software as a Service für SAP-Umgebungen lizenziert werden.

E-3: Herr Latini, danke für das Gespräch.

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 77



Energieeffizienzgesetz setzt hohe Hürden für Rechenzentren

## Exodus der Rechenzentren

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz hat den Entwurf für ein Energieeffizienzgesetz veröffentlicht, mit dem sich die Auflagen für Rechenzentren deutlich verschärfen würden.

**D**azu erklärt Bitkom-Präsident Achim Berg: „Mit diesem Energieeffizienzgesetz werden Rechenzentren aus Deutschland vertrieben.“ Der nun vorliegende Referentenentwurf für ein Energieeffizienzgesetz ist eine Enttäuschung für die Betreiber von Rechenzentren und erschwert den Aufbau eines digital souveränen Deutschlands. Die deutliche und breite Kritik an den ersten Plänen wurde kaum berücksichtigt. Achim Berg: „Im Ergebnis bleibt es dabei: Mit diesem Energieeffizienzgesetz werden Rechenzentren aus Deutschland vertrieben – und das, obwohl sie für eine erfolgreiche Digitalisierung und für unsere digitale Souveränität unabdingbar sind. Es enthält eine Fülle von Detail- und Überregulierungen mit Effizienzvorgaben, wie sie für keine andere Branche geplant sind und die nach heutigem Stand schlicht nicht erreichbar sind.“ Bleibt es bei den nun vorgesehenen Regelungen, können neue Rechenzentren zukünftig nur noch dort angesiedelt werden, wo Abwärmenetze vorhanden oder verbindlich vorgesehen sind. Die Abwär-

menetze werden aber bislang völlig losgelöst von Rechenzentren geplant, und umgekehrt muss auch die Standortwahl von Rechenzentren einer anderen Logik folgen, als dies die Abwärmenetze tun. Rechenzentren werden dort gebraucht, wo in großem Umfang Strom aus grundlastfähigen Quellen bereitsteht und ein hoher regionaler Bedarf an Rechenpower herrscht. Die verpflichtende Abwärmenutzung von bis zu 20 Prozent ab 2028 begrenzt zusätzlich de facto die Größe neuer Rechenzentren, weil die Aufnahmekapazität von Fernwärmenetzen limitiert ist. Neue Rechenzentren werden kleiner dimensioniert und verlieren damit energetische Effizienz, die man ja eigentlich fördern will. Auch sollen alle deutschen Rechenzentren ab 2024 zu 50 Prozent und ab 2027 zu 100 Prozent mit Ökostrom betrieben werden. Welchen Anteil erneuerbarer Energien Rechenzentren erreichen können, hängt aber in erster Linie vom deutschen Strommix ab, der von der Politik gesetzt wird und auf den die Rechenzentrumsbetreiber keinen Einfluss haben.



*Rechenzentren sind für eine erfolgreiche Digitalisierung und für unsere digitale Souveränität unabdingbar.*

*Achim Berg,  
Präsident,  
Bitkom*

bitkom.org

Die SAP Business Technology Platform als Allround-Lösung

# Intelligent Solutions

Das Potenzial, Unternehmensprozesse mittels neuer Techniken und Services profitabler und effizienter zu gestalten, erscheint heute schier unendlich. Jedoch braucht es dafür auch die richtige Basis, um die Potenziale auszuschöpfen.

Von Constantin Freiherr Teuffel von Birkensee, NTT Data Solutions

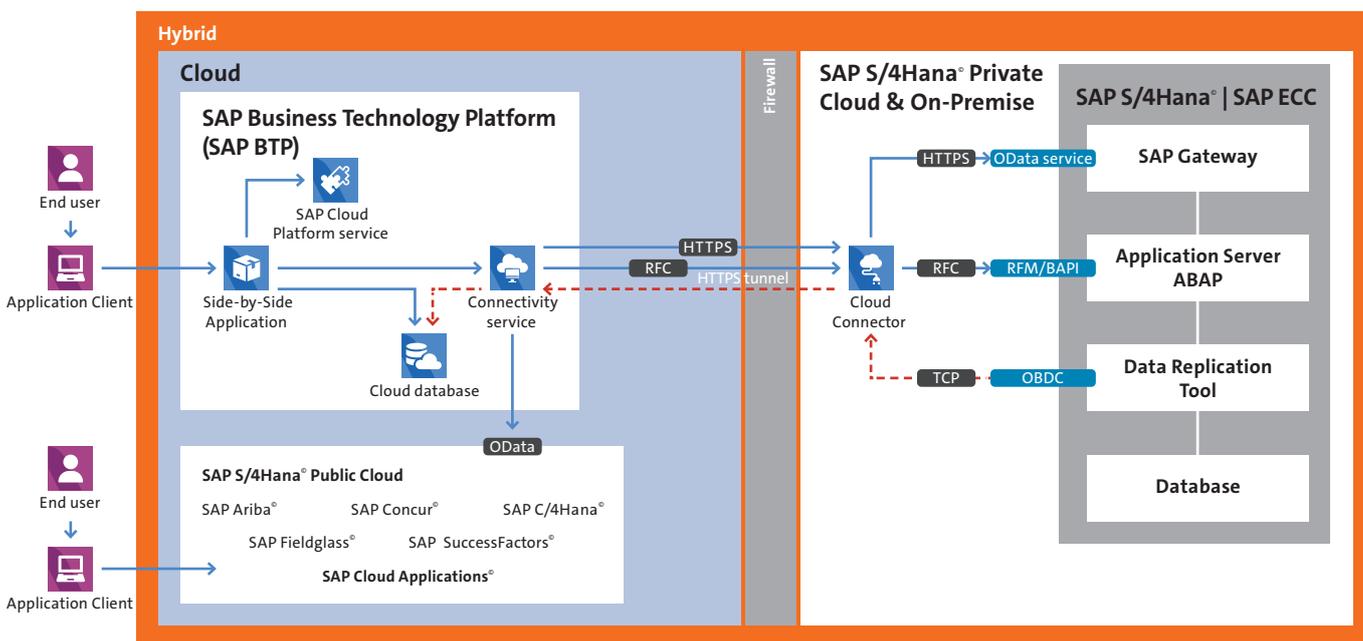
Moderne Platform-as-a-Service-(PaaS-) Angebote sind bei Digitalisierungsvorhaben von Unternehmen eine zukunftsichere und agile Option. Anhand der SAP Business Technology Platform (BTP) können diese Vorteile aufgezeigt und näher beleuchtet werden. Im Verlauf der betrieblichen Transformationsprozesse sind Mitarbeitende oft verunsichert und befürchten, dass Routinen und Arbeitsabläufe durch die Digitalisierung komplexer und aufwändiger werden. Die Digitalisierung von Prozessen bedeutet allerdings nicht, Aktivitäten einfach in den virtuellen

Raum zu schieben. Stattdessen erkennen bereits immer mehr mittelständische und kleine Unternehmen die Notwendigkeit einer ganzheitlichen Unternehmens- und Digitalisierungsstrategie an.

Mittels Business Analytics, BI-Plattformen, RPA, AI und weiterer technischer Lösungen lassen sich umfangreiche Analysen erstellen, Prozesse automatisieren und Kosten sparen. Bislang dominieren in kleinen und mittelständischen Unternehmen die Implementierungen von Einzelanwendungen für spezifische Aufgaben in unterschiedlichen Bereichen, die damit zwar

hervorragend für die jeweilige Herausforderung geeignet sind, aber aufgrund mangelnder Schnittstellen und Anschlussfähigkeit viel zu oft in Intellösungen resultieren.

Langfristig bleiben aber Potenziale auf der Strecke, die durch unternehmensweiten Datenverkehr und integrierende IT-Lösungen kreiert und genutzt werden könnten. Insbesondere der Mittelstand hat große Erwartungen an die Digitalisierung. Investitionen wollen gut überlegt sein und sollen sich möglichst schnell amortisieren. Um digitale Tools optimal zu implementieren, lohnt sich deshalb die Zusammen-



Architektur im Überblick. Quelle: NTT Data Business Solutions.

arbeit mit einem geeigneten IT-Partner. Cloud-Plattformen wie die SAP Business Technology Platform bieten dabei den Vorteil, ohne großen Implementierungsaufwand eine Erweiterungsumgebung einzuführen, die sich kostengünstig und flexibel auf die individuellen Bedürfnisse und Neuerungen im Unternehmen anpassen lässt.

### Clean und flexibel

Die BTP ist eine aus verschiedenen SAP-Cloud-Services gebündelte Plattform, mit der On-premises- und Cloud-native-Services in einer einheitlichen Umgebung vereint werden. Bildlich gesprochen ist die Business Technology Platform das Fundament, auf dem die unterschiedlichsten Anwendungen wie Bausteine aufeinander aufbauen und dabei einzigartige, bedarfsgerechte Bauwerke entstehen lassen. Das Fundament bleibt dabei unverändert. Durch das Prinzip „keep the core clean“ sind Wartungen und Änderungen am ERP-System mit einem geringeren Aufwand verbunden, da keine Kaskade an notwendigen Nachjustierungen im gesamten System ausgelöst wird. Kundenspezifische Anpassungen und Erweiterungen werden nicht im ERP-System implementiert, sondern wie Bausteine auf die Bauplatte gesteckt. Basierend auf dieser technischen Grundlage wird die BTP dank des Konzepts der bimodalen IT

von einem Datenumschlagplatz in der Cloud zu einer multifunktionalen IT-Lösung. Die IT-Abteilung wird in zwei unterschiedlichen Bereichen, der Wartung und Maintenance sowie Entwicklung und Innovation, aufgefasst. Für die BTP ergeben sich daraus wesentliche Funktionsweisen: Datenbank und Datenmanagement für einen unternehmensweiten Überblick in Echtzeit; Integrations- sowie Erweiterungsfunktionen zur Verbindung von Cloud- und On-premises-Anwendungen; Analytics-Lösungen für schnelle Auswertungen und umfangreichen Wissensstand; und intelligente Technologien für noch mehr Innovationen.

Über ein zentrales Launchpad können Anwender schnell auf die Daten, Applikationen oder Services unterschiedlicher Systeme zugreifen, ohne zwischen den Systemen wechseln zu müssen. Durch dieses verbindende Element können (kundenindividuelle) Anwendungen und Services unternehmensweit auf einer Plattform entwickelt und ohne den Bedarf einer heterogenen Systemlandschaft verbunden werden. Das ermöglicht vollständige Echtzeiteinblicke in die Prozesse. Dem Potenzial, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und neue Erkenntnisse durch Analysen zu gewinnen, sind durch die bisher noch selten genutzte Möglichkeit der Entwicklung und Implementierung neuer Services auf der BTP keine Grenzen gesetzt.

Plattformen wie SAP BTP können einen zentralen Beitrag dazu leisten, Unternehmen widerstandsfähiger aufzustellen. Vor allem aber bereiten sie den Weg in eine Zukunft, in der Insellösungen durch eine unternehmensweite IT-Infrastruktur ersetzt werden. Das ermöglicht ganzheitliche Einblicke und stellt Planungsfunktionen bereit, mit denen Unternehmen Auswirkungen auf ihren Talentpool, Kapitalfluss, ihre Bestände und die Kundennachfrage analysieren und Notfallpläne entwickeln können. Bei der Wahl einer IT-Lösung lohnt es sich deshalb für Unternehmen jeder Größe, Cloud-Plattformen in Erwägung zu ziehen. IT-Partner wie NTT Data Business Solutions unterstützen Betriebe bei der individuellen Implementierung.



*Constantin Freiherr  
Teuffel von Birkensee,  
Teamleitung Cloud  
Development,  
NTT Data Solutions*

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 76

**NTT DATA**  
Trusted Global Innovator



Digitaler Kundenservice: Diese SAP-Tools überzeugen

## Intelligent Service Cloud

Die Qualität der Serviceleistungen steigert nicht nur die Zufriedenheit und Loyalität der Kunden, sondern kann auch nachhaltig begeistern, Kosten minimieren und den Unternehmenserfolg steigern. Welche Software unterstützt dabei?

**D**amit Unternehmen maßgeschneiderte digitale Serviceprozesse etablieren können, ist es essenziell zu verstehen, in welche Phasen sich der Service untergliedern lässt, welche Herausforderungen auf die Unternehmen zukommen und mit welchen Tools dagegen gesteuert werden kann.

Das SAP-Portfolio bietet Intelligent Service Cloud und S/4 Service Tools, um Kunden ein schnelles, personalisiertes und einheitliches Serviceerlebnis zu bieten. Während sich die Werkzeuge in der Ausrichtung hin zum Kunden auszeichnen und ihre Stärken vor allem in den Ticketing-Prozessen haben, steht im S/4 Service die Integration in die Backendprozesse im Vordergrund. Um den Serviceprozess ganzheitlich und durchgän-

gig zu gestalten, ist die Etablierung einer integrierten Servicelösung, die auch andere Touchpoints als die klassischen oben genannten bedient, immens wichtig. Die Lösung: ein Serviceportal. Die SAP Commerce Cloud bietet alles, was es braucht, um solche integrativen Portale zu schaffen.

Kundenportale können auf Basis der SAP Business Technology Plattform aufgebaut werden, einer offenen Daten- und Entwicklungsplattform für das gesamte Ökosystem der SAP. Es empfiehlt sich, um den Prozess herum ein Wissensmanagement zu implementieren, welches den Servicemitarbeiter bei komplexen Anfragen unterstützt. SAP bietet hier mit SAP Knowledge Central by Nice eine eigene Lösung.

Doch wie geht es weiter, wenn für die Reparatur eines Elektrogeräts ein Technikeinsatz erforderlich ist? Das cloudbasierte SAP Field Service Management (FSM) ist ein Bestandteil des SAP-Portfolios und bildet in Verbindung mit der SAP Service Cloud und dem Remote Support die Grundlage für eine effiziente Einsatzplanung vor Ort. Die Software ermöglicht die Einsatzplanung in Echtzeit und nutzt Crowd-Service-Technologie auf Basis künstlicher Intelligenz.

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 77

**sybit cx**  
NTT DATA Business Solutions



# LINUX



## Die Modernisierungsherausforderung

Die DSAG-Technologietage haben es wieder gezeigt: Die Verunsicherung auf Anwenderseite in Bezug auf die notwendige Modernisierung ist immer noch vorhanden. Die Zeit drängt, schließlich ist die Deadline 2027 nochmals bestätigt.

Von Peter Körner, Red Hat



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

Die Modernisierung betrifft dabei nicht nur den SAP-Kern, sondern vielfach auch die Peripheriesysteme und Infrastrukturen. SAP selbst liefert ein Beispiel für die Bewältigung der Herausforderungen. Das Unternehmen setzt intern auf Open Source.

Die Technologietage der DSAG in Mannheim haben verdeutlicht, in welchen Bereichen den SAP-Anwendern der Schuh drückt. Bezeichnenderweise stand die Veranstaltung unter dem Motto „Work in Progress“. Thematisiert wurden die Produktstrategie und der Produktfokus der SAP, darüber hinaus vor allem Aspekte wie Migrationsszenarien und Integrationsmöglichkeiten, und zwar nicht nur hinsichtlich des ERP-Systems, sondern auch im Hinblick auf Um Systeme und begleitende Applikationen.

Die Herausforderungen sind weitreichend. Und sie betreffen beileibe nicht nur die SAP-Welt. Unternehmen müssen hinsichtlich Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit neue Themen adressieren und in der IT abdecken. Dazu zählen etwa Big Data, AI/ML und IoT sowie die Cloud-native Entwicklung mit Containern und Microservices. Ein Hindernis stellen dabei vielfach die Legacy-Systeme, alte Lösungen, Schnittstellen und Integrationen dar, die nicht Cloud-fähig und nur on-premises nutzbar sind, etwa Backup- oder Monitoring-Tools oder Add-ons aus der ECC-Landschaft.

Unternehmen sollten hier die Chance ergreifen, diese alten Anwendungen in der SAP-Peripherielandschaft in ihre Migrationsstrategie einzubetten, parallel zu modernisieren und damit neue Silos zu vermeiden. Das Bindeglied dabei sind Open-Source-Prinzipien, -Technologien und -Lösungen wie offene Hybrid-Cloud-Plattformen. Für die Optimierung der Prozesslandschaft und Drittanbieter-Produkte kann Open Source der zentrale Erfolgsfaktor sein – mit der Möglichkeit, viele Synergien zu nutzen. Fordern Sie das ruhig von Ihrem Software-Lieferanten ein! Das alles gehört auf eine Enterprise-Open-Source-Plattform, die kuratiert, zertifiziert und für SAP-Anwender und -Partner optimiert ist. Deshalb setzen immer mehr Partner aus dem SAP-Ökosystem auf Open Source

und speziell Red Hat. Auch SAP selbst schlägt verstärkt diesen Weg ein. So modernisiert das Unternehmen in Richtung einer modernen Cloud-Technologie unter anderem auch die Rise-with-SAP-Umgebungen. Themen wie Customizing und Integration werden dabei in der Cloud abgebildet. Dabei setzt SAP zunehmend auf Lösungen von Red Hat. So haben die beiden Unternehmen vor Kurzem eine intensiverte Partnerschaft bekannt gegeben. In deren Rahmen migriert SAP nach und nach einen immer größeren Teil der internen IT-Landschaft und das SAP-Enterprise-Cloud-Services-Portfolio auf das Standardfundament Red Hat Enterprise Linux. Das heißt, SAP nutzt Red Hat auch als Unterbau für die Kundenumgebungen. Diese gemeinsame Initiative zur Erweiterung von SAP-Software-Workloads auf Red Hat Enterprise Linux veranschaulicht, wie auch SAP-Kunden ihre Geschäftssagilität steigern können, wie sie Cloud-Implementierungen beschleunigen und geschäftliche Innovationen vorantreiben, indem sie auf der skalierbaren, flexiblen und offenen Hybrid-Cloud-Infrastruktur von Red Hat aufbauen. Kunden und die SAP-Ökosystem-Partner können damit ihre S/4-Transformations- und auch Vorprojekte endlich leichter und schneller umsetzen.

Das Beispiel SAP zeigt somit, dass Open-Source-Lösungen eine gemeinsame Basis für Modernisierungsprojekte bilden können. Die Vorteile eines integrierten Vorgehens, das bei der Migration sowohl den SAP-Kern als auch die Peripherie umfasst, sind vielfältig. Zwangsläufig ergeben sich Synergieeffekte in Bereichen wie Know-how und Training. Zudem ist ein einheitlicher Open-Source-Ansatz in der SAP- und Non-SAP-Welt hinsichtlich Interoperabilität und Kosten inzwischen von anerkanntem Nutzen.

Die SAP-Partnerschaft und das Open-Source-Ökosystem können SAP-Anwender bei solchen Migrations- und Modernisierungsmaßnahmen adäquat unterstützen. Viele Best Practices sind bereits etabliert, es bleibt aber noch Luft nach oben. Die Entwicklung stagniert dabei glücklicherweise nicht, im Gegenteil: Viele Ökosystem-Erweiterungen stehen noch in diesem Jahr bevor.

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

Beachten Sie den Eintrag  
Community-Info – Seite 76



A scenic photograph of a stone arch bridge spanning a calm lake. The bridge is constructed from large, dark stone blocks and is surrounded by lush green trees and foliage. The water reflects the bridge and the surrounding greenery. The sky is blue with some light clouds.

# e-3.de/partners

**Werden Sie Partner der SAP-Community  
und bauen Sie mit Ihrem Know-how Brücken  
in die IT-Szene.**

**Mit Ihrem Unternehmenseintrag im  
E-3 Magazin erreichen Sie die SAP-Bestandskunden.**

**Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.  
Das E-3 Magazin erscheint 10 x im Jahr auf Papier,  
Apple iOS, Android und Web-PDF.**



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

[www.e-3.de](http://www.e-3.de)

		<p><b>abat</b> An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de</p>	<p>Die abat Gruppe ist SAP-Dienstleister, innovativer Softwareentwickler und Anbieter von Komplettlösungen für die softwaregestützte Prozessoptimierung – vor allem tätig in den Kernbranchen Automotive und Diskrete Fertigung sowie branchenübergreifend für Unternehmen mit logistischen Prozessen und Fertigungssteuerung. Unser Ziel: Den Freiraum zu schaffen, den Sie für neue Ideen, effiziente Prozesse und zukunftsweisende Lösungen benötigen.</p>
		<p><b>ABS Team GmbH</b> Mühlenweg 65 37120 Bovenden Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 kontakt@abs-team.de www.abs-team.de</p>	<p><b>Ihr SAP HXM-Partner für den digitalen Employee Lifecycle:</b> End-2-End-Digitalisierung von HR-Prozessen mit der SAP SuccessFactors HXM-Suite, HCM-Hybrid, Concur. Kunden profitieren von der technischen Expertise in allen aktuellen SAP HCM/HXM-Lösungen und umfassendem Verständnis der personalwirtschaftlichen Prozesse: Recruiting/ Onboarding, Stammdatenmanagement &amp; Organisationsstruktur, Personalabrechnung, Zeitwirtschaft, Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung, Reisekosten, BAV.</p>
		<p><b>adesso SE</b> Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap</p>	<p>adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.</p>
		<p><b>ADventas Consulting GmbH</b> Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de</p>	<p>ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.</p>
		<p><b>AFI SOLUTIONS GmbH</b> Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com</p>	<p>Die AFI SOLUTIONS ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab. Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service. Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 200.000 Anwendern weltweit.</p>
		<p><b>anacision GmbH</b> Albert-Nestler-Staße 19 76131 Karlsruhe Telefon: +49 721 509 94 - 59 00 info@anacision.de www.anacision.de</p>	<p>Die APS-Software-Lösung anacision PLANNING optimiert die Einplanung von Produktionsaufträgen mithilfe von KI-, IoT- und Cloud-Technologien. Algorithmen analysieren Soll- und Ist-Daten, erkennen selbstständig Effizienzpotenziale und berechnen sekundenschnell Produktionsfeinpläne, die sich adaptiv auf neue Umstände in der Produktion anpassen. Produktionsaufträge werden dabei so eingeplant, dass Rüstzeiten, Durchlaufzeiten und Termintreue optimal sind.</p>
		<p><b>absolut Group</b> Headquarter Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com</p>	<p>absolut ist ein führendes Beratungshaus für Intelligent Spend Management, Business Network, Procurement, Supply Chain, External Workforce Management und Business Transformation. Unsere Expertise reicht von der technischen Implementierung und Prozessberatung über das IT-Projektmanagement bis hin zur Umsetzung ganzheitlicher Transformationen. Wir sind SAP Gold Partner, mehrfach ausgezeichnete SAP Ariba Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner der SAP sowie Solution Partner von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.</p>
		<p><b>Arvato Systems GmbH</b> Reinhard-Mohn-Straße 18 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de/sap</p>	<p>Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.100 Mitarbeitende an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP - unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.</p>

		<p><b>ATOSS Software AG</b>  Rosenheimer Straße 141 h  81671 München  Telefon: +49 89 42771345  Telefon: +49 89 42771100  internet@atoss.com  www.atoss.com</p>	<p>Die ATOSS Software AG ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob klassische Zeitwirtschaft, intuitive Apps und Self Services, präzise Personalbedarfsermittlung, anspruchsvolle Einsatzplanung oder Kapazitäts- und Bedarfsplanung, ATOSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premises.  Die modularen Produktsuiten zeichnen sich durch State-of-the-Art Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors EC bzw. SAP ERP HCM PT integrieren.</p>
		<p><b>Basis Technologies</b>  Potsdamer Platz 10, Haus 2  10785 Berlin  Telefon: +49 30 30011 679  Telefax: +49 30 30011 4520  kontakt@basistechnologies.com  www.basistechnologies.de</p>	<p>Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP Testing und DevOps Plattform im SAP Umfeld. Unsere Kunden profitieren davon ihre S/4HANA Transformation reibungslos zu bewerkstelligen. Sie betreiben bestehende ERP oder S/4 Landschaften äußerst effizient und können so schnell und agil auf Änderungen reagieren. Die Resilienz des Unternehmens wird deutlich erhöht. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig Qualität und Sicherheit im Betrieb erhöhen.</p>
		<p><b>BlackLine</b>  The Squire 12  Am Flughafen  60549 Frankfurt am Main  Telefon: +49 69 204 578 20  Kontakt@blackline.com  blackline.com/de</p>	<p>BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&amp;A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. BlackLine ist Pionier des Cloud-Financial-Close-Marktes und als führendes Unternehmen von Experten, u.a. Gartner Peer Insights, anerkannt.</p>
		<p><b>BTC  Business Technology Consulting AG</b>  Escherweg 5  26121 Oldenburg  Telefon: +49 441 3612 0  office@btc-ag.com  www.btc-ag.com</p>	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG wurde 2000 gegründet und schafft als führender IT-Experte ganzheitliche Lösungen.  Zur BTC Gruppe gehören rund 2.000 Mitarbeiter*innen in 13 Gesellschaften an Standorten im Bundesgebiet und international. Die Geschäftsfelder des Unternehmens umfassen die Bereiche Consulting, Systemintegration, Applikations- und Systemmanagement sowie Softwareprodukte.</p>
		<p><b>Camelot ITLab GmbH</b>  Theodor-Heuss-Anlage 12  68165 Mannheim  Telefon: +49 621 86298800  Telefax: +49 621 86298850  office@camelot-itlab.com  www.camelot-itlab.com</p>	<p>Camelot ITLab ist ein führender SAP-Implementierungspartner für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der digitalen Transformation mit einem starken Fokus auf S/4HANA, Supply Chain Management, Logistik, Data Management, Analytics und Customer Experience (CX). Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene Lösungserweiterungen.</p>
		<p><b>cbs  Corporate Business Solutions GmbH</b>  Rudolf-Diesel-Straße 9  69115 Heidelberg  Telefon: +49 6221 33040  Telefax: +49 6221 3304200  kontakt@cbs-consulting.de  www.cbs-consulting.com</p>	<p><b>Berater der Weltmarktführer</b>  Wir arbeiten für die beeindruckendsten Unternehmen der Welt: Außergewöhnlich erfolgreiche Industriekunden, mit denen wir viel gemeinsam haben.  cbs entwickelt durchgehende digitale End-2-End-Prozesse verbunden mit agilen, innovativen Technologien.  NEXT ONE ist unser Anspruch, die nächste Generation der Unternehmenslösungen für Weltmarktführer zu gestalten.</p>
		<p><b>Celonis SE</b>  Theresienstraße 6  80333 München  Telefon: +49 8941 6159670  info@celonis.com  www.celonis.com</p>	<p>Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf. Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.</p>
		<p><b>CONSILIO GmbH</b>  Einsteinring 22  85609 Aschheim/Dornach  Telefon: +49 89 9605750  Telefax: +49 89 96057510  info@consilio-gmbh.de  www.consilio-gmbh.de</p>	<p>CONSILIO ist Experte für die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Planungsstrategien im Bereich Supply Chain Management, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen mit echtem Mehrwert für Finance, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA.  Seit 1999 vertrauen uns unsere Kunden aus den Branchen Automotive, Maschinenbau und der Prozessindustrie anspruchsvolle SAP-Projekte an – weil wir sie verstehen.</p>

		<p><b>CTH Consult TEAM Hamburg GmbH</b>          Christoph-Probst-Weg 2          20251 Hamburg          Telefon: +49 40 2263600          Telefax: +49 40 226360260          info@cth.de          www.cth.de</p>	<p><b>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors</b></p> <p><b>Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</b></p>
		<p><b>dbh Logistics IT AG</b>          Martinistraße 47-49          28195 Bremen          Telefon: +421 30902-700          sales@dbh.de          www.dbh.de</p>	<p>Seit Gründung 1973 in Bremen hat sich die dbh Logistics IT AG zu einem der führenden Unternehmen für Software und Beratung in den Bereichen Zoll und Außenhandel, Compliance, Transportmanagement, Hafengewirtschaft, SAP und Cloud Services entwickelt. Als SAP Partner bietet dbh seit 15 Jahren Erweiterungen, die sich nahtlos in Ihr SAP-System integrieren lassen. Erfahrene SAP-Berater mit Praxis-Hintergrund und umfangreichem Fachwissen unterstützen bei der Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.</p>
	<p>The simple solution company</p>	<p><b>Empirius GmbH</b>          Klausnerring 17          85551 Kirchheim          Telefon: +49 89 4423723-26          Telefax: +49 89 4423723-11          www.empirius.de</p>	<p><b>Der Automationsspezialist für Ihre SAP-Infrastruktur!</b></p> <p>Ob vollständig automatisierte Systemkopien, das Einspielen von SAP Kernel Upgrades und Patches über alle Systeme hinweg, Statusabfragen, Compliance Checks, das Abfragen und Setzen von SAP-Profilparametern – mit unserer Automationssuite können sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systembetreuung automatisieren. Ob für 20 oder mehrere hundert SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle.</p> <p><b>Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.</b></p>
	<p>Employee Experience</p>	<p><b>Empleox GmbH</b>          Ferdinand-Braun-Straße 24          74074 Heilbronn          Telefon: +49 7131 7499-0          kontakt@empleox.com          www.empleox.com</p>	<p>EMPLEOX ist ein Komplettanbieter von HR &amp; IT Dienstleistungen im SAP Umfeld. Wir bieten Ihnen Transformationsberatung, unser umfassendes HR-Portal HR HEUTE sowie Digitalisierungskompetenz in HR Kernprozessen, Recruiting, Talent Management oder Reisekosten. Dazu kommen unsere Angebote zur operativen Entlastung durch Outsourcing ganzer HR Prozesse oder der IT-Betreuung. Dies alles macht uns zu Ihrem „One-Stop-Shop“ Anbieter für die Transformation Ihrer Personalprozesse und -organisation.</p>
		<p><b>ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH</b>          Dornacher Straße 3a,          85622 Feldkirchen          Telefon: +49 89 7008870          Telefax: +49 89 70088770          info@esker.de          www.esker.de</p>	<p><b>Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft. Eskers SAP-integrierte Lösungen für den gesamten O2C- und P2P-Zyklus:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auftragsverarbeitung</li> <li>• Rechnungsein- und ausgang</li> <li>• Beschaffung</li> <li>• Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement</li> <li>• EDI</li> <li>• Druck- und Versandservice u. a. aus SAP</li> </ul>
		<p><b>FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH</b>          Röthleiner Weg 4          97506 Grafenrheinfeld          Telefon: +49 9723 9188500          Telefax: +49 9723 9188600          info@fis-asp.de          www.fis-asp.de</p>	<p><b>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zero Outage</li> <li>• Stretched Data-Center Option</li> <li>• Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT)</li> <li>• Consulting und Remote Hosting</li> <li>• SAP PMC (Partner Managed Cloud)</li> </ul> <p><b>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</b></p>
		<p><b>FIS Informationssysteme und Consulting GmbH</b>          Röthleiner Weg 1          97506 Grafenrheinfeld          Telefon: +49 9723-91880          Telefax: +49 9723-9188100          info@fis-gmbh.de          www.fis-gmbh.de</p>	<p>Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 30 Jahren passgenaue Lösungen für alle SAP-Themen. Der SAP Gold Partner unterstützt Unternehmen von der Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, unter anderem mit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SAP S/4HANA und der Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel,</li> <li>• SAP Customer Experience Anwendungen,</li> <li>• zahlreichen Geschäftsbereichslösungen (z. B. HR, Lagerlogistik) sowie SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse).</li> </ul>
		<p><b>FUJITSU</b>          Mies-van-der-Rohe-Straße 8          80807 München          Telefon: +49 800 37210000          cic@ts.fujitsu.com          www.fujitsu.com/de/</p>	<p>Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften. Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.</p>

		<p><b>GISA GmbH</b> Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de</p>	<p><b>Als Plattformintegrator und zertifizierter Cloud Service Provider bietet GISA umfassende IT-Lösungen an:</b> von Consulting über Application Management bis hin zu Managed Cloud Services. Das Unternehmen agiert deutschlandweit als einer der führenden Branchenexperten für die Energiewirtschaft und den Bereich Public, insbesondere Hochschulen und Forschungseinrichtungen, und stellt dem industriellen Mittelstand ein umfangreiches Lösungsportfolio bereit.</p>
		<p><b>GTW Management Consulting GmbH</b> Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2 1040 Wien Telefon: +43 1 718034910 Telefon: +43 1 718034920 office@gtw-mc.com www.gtw-mc.com</p>	<p>GTW ist ihr SAP Implementierungs- und Beratungspartner für die Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen. Ob abonnement- oder verbrauchsbasierte Abrechnungsmodelle, Partnerbeteiligungsszenarien oder die Integration und Abrechnung stark skalierbarer digitaler Produkte und IoT-Lösungen. Wir verschaffen unseren Kunden den nötigen Vorsprung im globalen Wettbewerb und stehen begleitend auf dem Weg in eine neue Subscription Economy zur Seite.</p>
		<p><b>HONICO Systems GmbH</b> Mattentwiete 8 20457 Hamburg Telefon: +49 40 328086-0 Telefax: +49 40 328086-58 info@honico.com www.honico.com</p>	<p>HONICO Systems ist spezialisiert auf Business Workload Automation für SAP und nonSAP. Unsere Lösungen ermöglichen eine zentrale, systemübergreifende Steuerung und Verwaltung Ihrer Prozesse, vor Ort oder in der Cloud. Als SAP Build Application Development Partner bündelt HONICO langjährige Kompetenz im SAP-Bereich stets mit dem neuesten Stand der Entwicklung. Manuelle Interventionen werden überflüssig und Ihre Mitarbeiter können sich auf das Wesentliche konzentrieren.</p>
		<p><b>HR Campus AG</b> Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HR Strategies</li> <li>• HR Services</li> <li>• HR Software</li> </ul> <p>HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
		<p><b>itesys AG</b> Langfeldstrasse 53a 8500 Frauenfeld Telefon: +41 71 6701780 contact@itesys.expert www.itesys.expert</p>	<p><b>itesys, Synonym für SAP Basis</b> Ob SAP Betrieb On-Premise, Cloud oder hybrid, wir haben dein SAP System im Griff, rund um die Uhr. Unser Geheimnis? SAP Outsourcing Dienstleistungen und Managed Services sowie SAP Technologie Beratung. Profitiere von unserer Expertise und lass dich vom Innovationsgeist des itesys-Teams anstecken mit SAP Betrieb, SAP Lifecycle Management, SAP Security, SAP ALM/SolMan und SAP Monitoring mit Scansor. SAP Basis - dafür schlagen unsere Herzen und tüfteln unsere Köpfe.</p>
		<p><b>itmX GmbH</b> Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 96825 0 sales@itmX.de www.itmX.de</p>	<p>Die itmX GmbH bietet mit der itmX crm suite eine voll in SAP integrierte 360°-Sicht auf Marketing-, Sales-, Commerce- und Service Prozesse. Neben der Software-Suite bietet das Pforzheimer Unternehmen eine ganzheitliche Prozessberatung von der Strategie bis zu Implementierung und Betrieb der Software. Die Lösungen begeistern schon heute mehr als 120 Kunden, u. a. aus Maschinenbau, Bau- und Bauzulieferer, Projektfertigung und Handel. itmX ist Teil der NTT DATA Business Solutions, einem weltweit führenden SAP-Beratungshaus.</p>
		<p><b>Kern AG</b> Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag</p>	<p>„Komplexe Ereignisse Reduziert Nachbilden“ – Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, insbesondere in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dabei eingesetzten Technologien bilden die Grundlage für das erfolgreiche Planungs- und Controlling-Tool Alleva.</p>
		<p><b>KGS Software GmbH</b> Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com</p>	<p>Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet. Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner.</p>

	<p>Optimizing your Supply Chain</p>	<p><b>leogistics GmbH</b>          Borselstraße 26          22765 Hamburg          Telefon: +49 40 298126890          Telefax: +49 40 298126899          info@leogistics.com          www.leogistics.com</p>	<p>Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten.</p>
	<p>A PORSCHE COMPANY</p>	<p><b>MHP - A Porsche Company</b>          Königsallee 49          71638 Ludwigsburg          Telefon: +49 7141 7856-0          Telefax: +49 7141 7856-199          info@mhp.com          www.mhp.com</p>	<p><b>MHP ist eine weltweit agierende und führende Management- und IT-Beratung.</b>          Über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln an 20 Standorten weltweit wegweisende Mobility- und Manufacturing-Lösungen für internationale Konzerne, gestandene Mittelständler und disruptive Start-ups. SAP ist Teil unserer DNA. Als ausgezeichnete SAP Gold Partner führen wir unsere Kunden erfolgreich und sicher in die digitale Zukunft.</p>
		<p><b>Nagarro</b>          Westerbachstraße 32          61476 Kronberg im Taunus          Telefon: +49 6173 3363000          info@nagarro-es.com          www.nagarro-es.com</p>	<p><b>Nagarro - Wir gestalten das Unternehmen von morgen</b>          Die globale SAP Business Unit der Nagarro ist ein führender IT-Full-Service-Provider für kritische Unternehmensapplikationen und komplexe ERP-Landschaften in der digitalen Transformation. Mit mehr als 750 Mitarbeiter:innen sind wir damit einer der leistungsfähigsten und innovativsten SAP-Partner für den deutschen Mittelstand und Großkunden mit internationaler Ausprägung.</p>
		<p><b>networker, solutions GmbH</b>          Tibarg 31          22459 Hamburg          Telefon: +49 40 228666-40          info@networker-solutions.de          www.networker-solutions.de</p>	<p>networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit. Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence. Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.</p>
	<p>Trusted Global Innovator</p>	<p><b>NTT DATA Business Solutions AG</b>          Königsbreede 1          33605 Bielefeld          Telefon: +49 800 4808007          anfrage-solutions-de@nttdata.com          www.nttdata-solutions.com/de</p>	<p><b>We Transform. SAP® Solutions into Value</b>          Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus erweitern wir kontinuierlich SAP-Lösungen und -Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.</p>
		<p><b>Pathlock Inc.</b>          Paul-Stritter-Weg 5          22297 Hamburg          Telefon: +49 40 88137-109          hamburg@pathlock.com          www.pathlock.com/de</p>	<p>Als Pathlock Deutschland (vormals SAST SOLUTIONS) sind wir führende Security-Spezialisten für SAP ERP &amp; S/4HANA und unterstützen Sie bei der Erkennung von Anomalien, Manipulationen oder Datendiebstahl. Mit der Pathlock Suite und ausgewiesener Expertise bieten wir ganzheitliche Lösungen für die Bereiche Access Governance und Application Security. Unser Anspruch ist, die Automatisierung von Access Orchestration und Cyber Security sämtlicher Business-Applikationen auf ein neues Niveau zu heben.</p>
		<p><b>Red Hat</b>          Werner-von-Siemens-Ring 11-15          85630 Grasbrunn          Telefon: +49 89 205071-0          info@redhat.de          www.redhat.com/de</p>	<p>Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.</p>
		<p><b>retarus GmbH</b>          Aschauer Straße 30          81549 München          Telefon: +49 89 5528 0000          info@de.retarus.com          www.retarus.de</p>	<p>Retarus bietet Enterprise-Cloud-Lösungen für Email Security, Messaging und Business Integration. Auf höchstem Service-Niveau, hoch performant, sicher und datenschutzkonform. Die Services von Retarus werden für die Cloudifizierung und Absicherung von Messaging- und E-Mail-Infrastrukturen sowie für die intelligente Automatisierung von Geschäftsprozessen und Workflows erfolgreich eingesetzt. Retarus, mit Hauptsitz in München, wurde 1992 von Martin Hager gegründet und wird seitdem inhabergeführt.</p>

		<p><b>SEEBURGER AG</b> Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p><b>SEEBURGER beschleunigt Ihr Business.</b> Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>MFT</b> - Sensible Daten übertragen – sicher &amp; GDPR-konform</li> <li>■ <b>API/EAI</b> - Partner, Applikationen &amp; Systeme in Echtzeit vernetzen</li> <li>■ <b>B2B/EDI</b> - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards</li> <li>■ <b>IoT/Industrie 4.0</b> - Geräte, Produkte &amp; Anwendungen integrieren</li> <li>■ <b>E-Invoicing</b> - Digitalisierung der Eingangs- &amp; Ausgangsrechnungen</li> </ul>
		<p><b>SIVIS GmbH</b> Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 vertrieb@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance. Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.</p>
		<p><b>smartShift Technologies GmbH</b> Augustaanlage 59 68165 Mannheim Telefon: +49 621 400676-00 connect@smartshift.com www.smartshift.com</p>	<p>smartShift bietet patentierte Automatisierung für SAP S/4HANA, Cloud und Ihre Digitale Transformation. Mit Hilfe der smartShift Intelligent Automation™ analysieren, transformieren und modernisieren wir ihren vorhandenen Custom Code schnell und zuverlässig. Sparen Sie Zeit, Kosten und minimieren Sie das Risiko – unabhängig davon, ob Sie einen Brownfield oder selektiven Greenfield Ansatz für Ihre S/4HANA Transformation wählen.</p>
		<p><b>Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH</b> Kölblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 office@snapconsult.com www.snapconsult.com linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh xing.com/companies/snapconsultinggmbh</p>	<p><b>snap Consulting</b> – Ihr verbindlicher S/4HANA Partner für SAP Logistik, Pharmagroßhandel, Instandhaltung (EAM), Healthcare bzw. Technologie-Beratung und Entwicklung (ABAP/RAP, Fiori, SAP BTP/CAP, TOSCA). Mit unserer SAP Best-Practice Softwarelinie – snapWARE –, unseren Erlebnisworkshops (z.B. Digitale Signatur, CDS/RAP und Fiori) und dem snap Software Quality Lab (Expertise zu SAP Entwicklungsprozessen) unterstützen wir Sie mit Know-How und Fachkompetenz in der Transformation zu S/4HANA.</p>
		<p><b>SOA People AG</b> Am Hardtwald 11 76275 Ettlingen Telefon: 07243 605910 marketing@soapeople.com www.soapeople.com/de</p>	<p>Als europaweiter SAP Partner unterstützen wir unsere Kunden entlang des gesamten SAP-Lebenszyklus. Wir bieten neben Branchenlösungen mehrere SAP-zertifizierte Produktfamilien in den Bereichen Kreditmanagement, Analyse der eigenen SAP-Landschaft sowie Instandhaltung und Field Service. Unsere Kunden - von OnPremise über Hosting bis Cloud - betreuen wir über unsere zentrale Support-Infrastruktur und ermöglichen ihnen einen optimalen Ressourceneinsatz mit den Absolventen unserer SOA People Academy.</p>
		<p><b>SUSE Software Solutions Germany GmbH</b> Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist die bewährte und bevorzugte Open Source-Plattform für SAP-Kunden, die ihre geschäftliche Flexibilität steigern, betriebliche Effizienz verbessern und Innovationen vorantreiben möchten. Der SUSE Linux Enterprise Server für SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen. Mit SUSE führen Sie SAP-Anwendungen auf der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA schneller, einfacher, leistungsstark und sicher On-Premises oder in der Cloud aus.</p>
		<p><b>Sybit GmbH</b> Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de</p>	<p>Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden, vom Marketing über den Vertrieb bis hin zu eCommerce und Service. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 290 Mitarbeitende. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.</p>
		<p><b>tangro software components gmbh</b> Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 13 33 60 Telefax: +49 6221 13 33 621 info@tangro.de www.tangro.de</p>	<p>tangro ist Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management embedded in SAP und S/4HANA. tangro-Software unterstützt Unternehmen bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch die Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe. Die tangro Inbound Suite verarbeitet alle gängigen Geschäftsbelege in Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash. Bei schneller Implementierbarkeit und höchster Usability. Mehr als 400 Kunden in über 28 Ländern setzen auf tangro.</p>



		<p><b>TRILUX Digital Solutions GmbH</b>                  Adessoplatz 1                  44269 Dortmund                  Telefon: +49 40 22866640                  info@triluxds.com                  www.triluxds.com</p>	<p>TRILUX Digital Solutions vereinfacht Business Prozesse durch innovative Software und digitale Prozesslösungen für den deutschen Mittelstand und verbindet technologische Kompetenz mit Branchen-Know-how. Mit dem Fokus auf die Themen Variantenkfiguration, 3D Visualisierung, SAP Consulting und künstliche Intelligenz (KI) strukturieren und digitalisieren wir Stammdaten und Prozesse. So können diese nach gesetzlichen, geschäftskritischen und geschäftsentwickelnden Anforderungen genutzt werden.</p>
		<p><b>USU</b>                  Spitalhof                  71696 Möglingen                  Telefon: +49 7141 4867-0                  info@usu.com                  www.usu.com</p>	<p>USU (ehemals Aspera) hilft Ihnen, die Herausforderungen bei der SAP®-Lizenzierung zu meistern. Unsere Software Asset Management-Lösung stellt die SAP-Compliance sicher, analysiert die S/4HANA-Migration, vergleicht Indirect Access mit Direct Access und evaluiert SAP SaaS-Optionen. USU hat über 40 Jahre Erfahrung in SAP-Lizenzmanagement und der -Optimierung. Über 50 Global Fortune 500-Unternehmen weltweit nutzen unsere Lösungen und Services, um Lizenzkosten und Auditrisiken zu minimieren.</p>
		<p><b>valantic</b>                  Ainmillerstraße 22                  80801 München                  Telefon: +49 89 200085910                  info@muc.valantic.com                  www.valantic.com</p>	<p>valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 500 Blue Chip Kunden, mehr als 2.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 350 Mio. Euro in 2022(e). Als SAP-PartnerEdge-Gold-Partner und SAP Cloud Focus Partner ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis zur Implementierung.</p>
		<p><b>Windhoff Group</b>                  Am Campus 17                  48712 Gescher                  Telefon: +49 2542 95590                  info@windhoff-group.de                  www.windhoff-group.de</p>	<p><b>Projekte. Gemeinsam. Entwickeln</b>  <b>Wir sind die Windhoff Group.</b> Unser Name steht für die erfolgreiche Umsetzung von IT-Projekten vom Kick-off bis zum Go-Live. Dabei überzeugt unsere Business Unit Business Intelligence als etablierter SAP-Partner durch ihren exklusiven Fokus auf SAP-Data-and-Analytics. Mit etwa 100 BI-Consultants zählen wir zu den größten SAP BI-Beratungshäusern bundesweit. Unser SAP BI Forum bietet zudem den passenden Ort für alle SAP-Interessierten. <b>Hier anmelden: sap-bi-forum.de</b></p>
		<p><b>xSuite Group GmbH</b>                  Hamburger Straße 12                  22926 Ahrensburg                  Telefon: +49 4102 88380                  info@xsuite.com                  www.xsuite.com</p>	<p><b>Der Global Player für automatisierte Rechnungsverarbeitung und P2P-Prozesse in SAP</b>                  Wir bieten standardisierte, SAP-integrierte Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse. In der Cloud und on-premises. Realisiert werden Projekte für Einkaufs-, Rechnungs- und Auftragsprozesse sowie Archivierung. Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen. Die xSuite-Lösungen sind in allen SAP-Umgebungen lauffähig und zertifiziert für SAP NetWeaver (ECC-Systeme), SAP S/4HANA und SAP S/4HANA Cloud.</p>



Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Meinung der Community

Szene

Coverstory

Management

Infrastruktur

Lizenzen

Wirtschaft

Human Resources

Community Info

Wir leben alle unter dem gleichen Himmel, aber wir haben nicht alle den gleichen Horizont.

Konrad Adenauer



# Reparaturdienstverhalten

**Im SAP-Reich gibt es aktuell viele Baustellen. Verfehlte Personal- und Produktpolitik hat zahlreiche Altlasten entstehen lassen. SAP-Chef Christian Klein bemüht sich um Behebung.**

**S**AP ist mit der Zeit löchrig und fehlerhaft geworden. Viele disruptive Cloud-Versuche haben ein heterogenes Unternehmen entstehen lassen. SAP-Chef Christian Klein versucht nun, die entstandenen Baustellen zu beheben, die Löcher zu stopfen und eine weiterführende Strategie zu entwickeln.

Aktuell aber versucht der SAP-Chef, das Kollabieren des Konzerns unter der Last des Cloud Computing zu verhindern. Es gibt Erfolge. Die Staumauer hält. Cloud Computing könnte nicht nur ein operativer, sondern auch ein finanzieller Erfolg werden. Noch fehlt es an Gewinnen, aber die Finanzanalysten haben Vertrauen und der Aktienkurs steigt.

In seinem redlichen Bemühen, alle undichten Stellen der Staumauer zu stopfen, verliert Christian Klein jedoch seine strategische Weitsicht. Er ist ein Gefangener seiner operativen Herausforderun-

gen. Ein Brechen des Dammes würde SAP nicht überleben. Die Mauer muss halten.

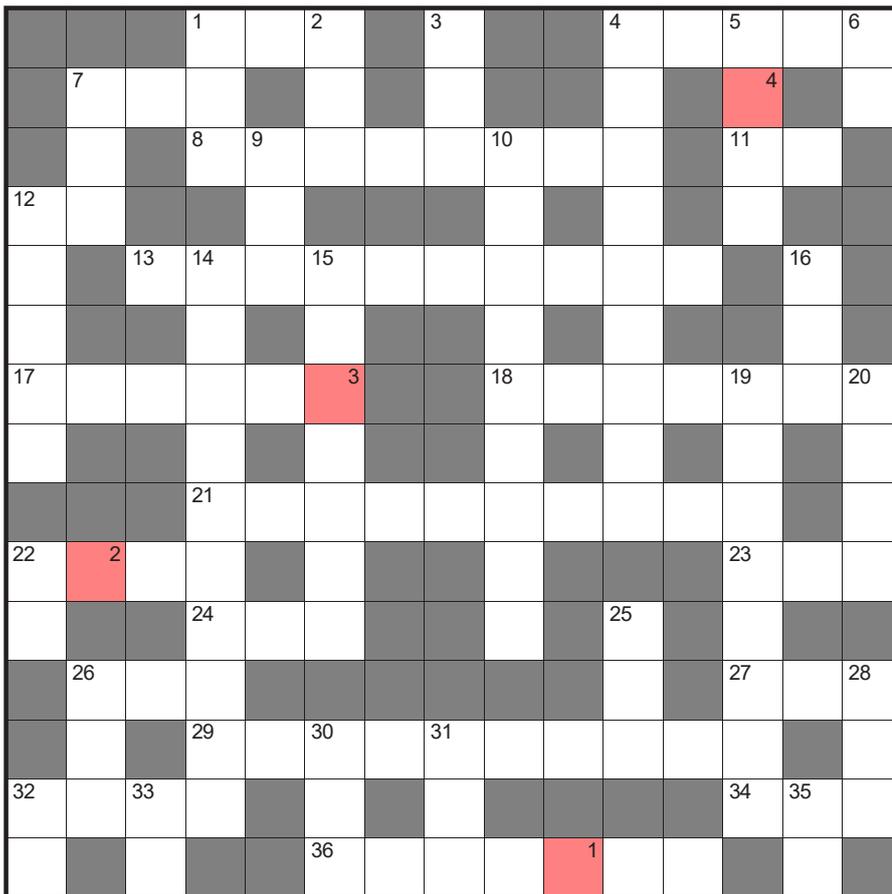
Christian Klein hat mit CFO Dominik Asam einen erfahrenen Mitstreiter im Vorstand. Die anderen Vorstandsmitglieder sind nicht weniger begabt, aber es fehlt ihnen an Erfahrung und Einsatzbereitschaft. Bei der Technik und den Applikationen lassen sich interessante Ideen wahrnehmen, aber für eine stringente Roadmap fehlt es hier an Gespür für die SAP-Bestandskunden und die Historie des ERP-Weltmarktführers. Marketingaktivitäten können aktuell bei SAP nicht erkannt werden.

Das Personalwesen liegt in Scherben: Das verantwortliche Vorstandsmitglied verlässt Ende des Jahres den Konzern und in einer Tabelle für Lieblingsarbeitgeber der jungen Ingenieurinnen und Ingenieure in Deutschland listet das Manager Magazin den Arbeitgeber SAP lediglich an 39. Stelle, vergangenes Jahr war es

noch Platz 37. Damit liegt SAP weit hinter der Deutschen Bahn und Bundeswehr. Es gibt demnach bei SAP viel zu reparieren. Was aktuell fehlt, ist die Analyse, warum der Damm undicht wird, warum die Staumauer nun Risse bekommt. In Zeit höchster Not muss schnell gehandelt werden. Ist Gefahr im Verzug, muss geholfen, agiert und repariert werden. Hierbei macht Christian Klein einen hervorragenden Job. Er hat die kritischen Baustellen im Blick und weiß aufgrund seiner Erfahrung, wie die Katastrophen abgewendet werden können.

Dieses erfolgreiche Reparaturdienstverhalten wird aber nicht ausreichen. Die SAP-Community verlangt nach mehr. Die SAP-Community braucht eine strategische Perspektive, eine ERP-Roadmap und kein S/4-Wartungsversprechen. Die Bestandskunden brauchen das Vertrauen und die Zusicherung, dass SAP aktiv an der Zukunft arbeitet. (pmf)

# Rätselfhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



**Waagrecht**

- 1 Engl. Abk. für definierte Geschäftsfelder
- 4 Name des Hana-Betriebssystems
- 7 Alte SAP-Abk. für SOA
- 8 Heimatort der SAP
- 11 Abk. für Datenbank
- 12 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 13 Zweites Wort aus CCC
- 17 SAP-Web-Oberflächentechnik
- 18 Webtechnik der Abap-Push-Channels des AS
- 21 Anderes Wort für „Alternative“ Material Code
- 22 Neuer Name für SAP-Hybris
- 23 Abk. der Sybase-Plattform für Ereignisverarbeitung
- 24 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 26 Abk. eines SAP-Moduls für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz
- 27 Abk. für Dokumentenverwaltung
- 29 Das erste Wort der Abk. ERP
- 32 Abk. für Infrastruktur aus der Wolke
- 34 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 36 MDM hat zwei Bedeutungen, aber das 2. M nur eine

**Senkrecht**

- 1 Abk. für ein Werkzeug für den Lizenz-Audit-Prozess
- 2 Abk. für eine Library der Hana-Geschäftsfunktionen
- 3 Abk. globales Systemverzeichnis
- 4 Zweites Wort aus PLM
- 5 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 6 Abk. für Hana Extended Application Services
- 7 Abk. für Analyseprogramm der Unternehmens- und Finanzleistung
- 9 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 10 Cloud-Adapter im Bereich LaMa
- 12 Zweites Wort aus GTS
- 14 Gegenteil von Public Cloud
- 15 Das P aus PLM
- 16 Abk. eines deutschen Technologiezentrums in Partnerschaft mit SAP
- 19 Die nächste Stufe zur Standard-Maintenance
- 20 Abk. für Netzwerkprotokoll zum Datenaustausch
- 22 Abk. für Unternehmensanalyse
- 25 Abk. für Benutzeroberfläche
- 26 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 28 Offizielle Abk. für SolMan
- 30 Abk. eines externen IBM-Storages für MaxDB
- 31 Erstes Wort aus einem simplen SAP-Slogan
- 32 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data
- 33 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
- 35 Abk. der NetWeaver-Entwicklungsumgebung



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

Das Lösungswort hat nur vier Buchstaben und ist ein neuer SAP-Projektbegriff einer spezifischen S/4-Transformation. Hinweis: Der Vorgänger und noch immer aktive Begriff ist „Rise“, nun gilt es, die nächste Entwicklungsstufe zu erreichen.

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

Lösung für April 2023: SPHERE, als neues Konzept fürs Datenmanagement: Datasphere



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

## Juli/August 2023

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

### MDM, DMS, DWH

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

### Schwerpunkthemen der SAP-Community

#### People Management:

HCM-Conversion, S/4-Schulungsangebote, E-Recruiting, HCM-Suite, Online-Recruiting, HR-Cloud

#### Business Management:

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

#### IT Management:

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

## September 2023

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

### DSAG-Jahreskongress Bremen

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

### Schwerpunkthemen der SAP-Community

#### People Management:

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

#### Business Management:

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

#### IT Management:

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

## Oktober 2023

RED/ANZ: 4. September  
 DUS: 11. September  
 EVT: 25. September

### Schwerpunkthemen der SAP-Community

#### People Management:

Freelancer, Model Company, Cloud-Lösungen fürs Talentmanagement, datengetriebene HR/HCM, Diversität und New Work

#### Business Management:

Digitale Dokumentenverarbeitung mit DMS und CMS, Digital Twins, Fertigung im Anlagenmanagement, Webshops und E-Commerce, Order-to-Cash, GTS und International Trade, Finance Tools, Data Mining, M&A-Management

#### IT Management:

DB-Releasewechsel, Archivierung und Back-up, SAP-Systeme stilllegen, Testautomatisierung, DevOps, Cloud-Transformation mit Hyperscalern, Security, Abap/Java-Environment im NetWeaver, Sol-Man-Update, Hana-Optimierung und Housekeeping

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](http://www.e-3.de)

RED = Redaktionsschluss / ANZ = Anzeigenschluss | DUS = Druckunterlagenschluss  
 DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E-3 Extra | EVT = Erstverkaufstag

■ **Coverstory:** Automatisierung und Monitoring sind an der SAP-Basis wichtige Parameter. „Schauen, was passiert“ gilt als besonders wichtige Tugend im Security-Bereich und geglückte Automatisierung ist ein hilfreiches Mittel gegen IT-Mitarbeitermangel. Gemeinsam mit den SAP-Partnern Nagarro und Avantra werden die zwei Schwerpunkte hinsichtlich aller Herausforderungen bei den SAP-Bestandskunden evaluiert.

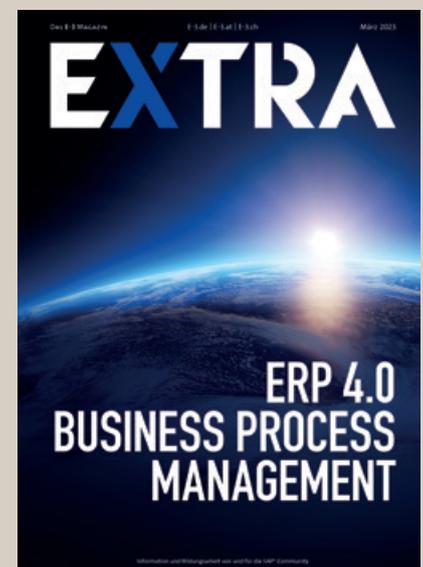
■ **People Management:** Controlling ist auch im HR-Bereich gefragt. Gehaltsabrechnungen und Gesetzesvorgaben sollten präzise und transparent sein. Entsprechende IT-Systeme müssen die Verantwortlichen unterstützen.

■ **Business Management:** RPA und Process Mining sind wesentliche Erfolgsfaktoren eines Intelligent Enterprise. Welche Werkzeuge gibt es dafür von SAP und Partnern? Ergänzend soll Cloud Analytics zum Einsatz gebracht werden.

■ **IT Management:** Die Zukunft des NetWeaver-Stacks muss neu verhandelt werden. S/4 Hana legt einen anderen Zugang bereit und Cloud Computing ist eine teils inkompatible Architektur. Ein Exit werden die BTP und PaaS sein.

### E-3 Extra: Juni 2023

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





## FIRMENINDEX

Aflexio	60
Akquinet	52
All for One	54
Amazon	62, 63
Apsolut	8
Argo Graphics	52
Arvato Systems	64, 65
Audi	59
AWS	65
Axis Security	53
B-4run	35
Bachem	54
Bitkom	13, 67
Blackline	55
BLS	54
BMW	59
cbs Corporate Business Solutions	58
Celonis	34
Cenit	52
Check Point Software Technologies	11
Cisco	35
Cohesity	35
Commerz Real	59
Data Migration International	24
Deloitte	5
Deskcenter	35
Deutsche Bundeswehr	6
Deutschen Bahn	6
Devoteam	53
DMI Data Migration International	46, 48, 24
Dräxlmaier Group	58, 59
DSAG	10, 18 – 20, 38, 40, 41, 70, 81
Empirius	38, 40, 42, 43
Flexus	12
Forsa	9
Gartner	11, 12, 13
Google	62, 63, 65
GTW Management Consulting	7, 22
Hasso-Plattner-Institut	10
Hawle Armaturen	48
Hewlett Packard Enterprise (HPE)	53
HPE	19
HPI	34
Ifo-Institut	13
Institut1	60
Jaguar Land Rover	59
Johannes-Kepler-Universität	50
KPMG	9
Maserati	59
Mercedes-Benz Group	59
Microsoft	5, 20, 30, 31, 59, 62, 63, 65, 67
Mini	59
Nagarro	36, 37
Natuvion	35
New Relic	45
Nexthink	8
Nintex	63
Nordzucker	57
NTT Data	12, 24, 35, 68, 69
Orianda	54
Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB)	54
Porsche	59
Possehl Digital	53
Power Automate	63
PTV Group	35
PwC Holdings	18, 19, 53
Red Bull	6
Red Hat	30, 31, 53, 70

Rhätische Bahn (RhB)	54
Salesforce	63
SAS	9, 15
Schweizerischen Bundesbahnen (SBB)	54
Schweizerische Post	22, 23
SER	35
SI-Consulting	52
Simplifier	53
Simus Systems	33
Sivis	66, 67
SNP	54
Software Competence Center Hagenberg	50
Software License Compliance 365	16
SuccessFactors	35, 37
Sybit	69
Syntax	35
Sysparency	50, 51
T.Con	57
Theobald Software	62, 63
Unic	56
Universität Köln	10
Universität Potsdam	10
Universität Tübingen	10
Valantic	54
Verband der Elektrotechnik	10
ViaStore Systems	35
VMware	35
Volkswagen	59
Zuora	14

## PERSONENINDEX

Aktas, Akin, Schweizerische Post	22, 23
Asam, Dominik, SAP	20
Atai-Nölke, Jörg, Unic	56
Beall, Kit, Cohesity	35
Bendiek, Sabine, SAP	5, 6
Berg, Achim, Bitkom	67
Beyer, Thomas, Dräxlmaier Group	58
Dahse, Patric, Natuvion	35
Eberle, Tobias, DMI	24
Failer, Thomas, DMI	46
Fischbein, Jonathan, Check Point Software Technologies	11
Gartner, Anton, Natuvion	35
Gärtner, Markus, Deskcenter	35
Granig, Christoph, GTW	7, 22
Hakenes, Dirk, B-4run	35
Hallensleben, Dr. Sebastian, Verband der Elektrotechnik	10
Hansen, Stefan, NTT Data	35
Harvey, Christoph, Deskcenter	35
Haselbeck, Hans, Empirius	38, 40, 42, 43
Heesen, Dr. Jessica, Universität Tübingen	10
Herbst, Thomas, Apsolut	8
Hiendlmeier, Alexandra, NTT Data	35
Holz, Verana	36
Hotze, Bernd, Viastore Systems	35
Hungershausen, Jens, DSAG	18, 19, 40, 41
Huying, Diana, Aflexio	60
Jäckle, Philipp, Flexus	12
Jansen, Michael, Nordzucker	57
Kessler, Karl, SAP	41
Klein, Christian, SAP	5, 20
Klut, Johannes, SER	35
Körner, Peter, Red Hat	30, 70
Kurz, Klaus, New Relic	45
Latini, Philipp, Sivis	66
Lazarovici, Remy, Celonis	34

Lengler, Helene, SAS	9
Lovelock, John-David, Gartner	13
Malter, Ralf, NTT Data	35
Marz, Michael, Devoteam	53
Mauch, Torben, Nagarro	36, 37
Mayr, Reinhold, cbs	58
Meinel, Christoph, HPI	34
Molsen, Jan, Natuvion	35
Moritz, Bob, PwC	18
Mottram, Phil, HPE	57
Mucic, Luka, SAP	20
Müller, Jürgen, SAP	40
Muszal, Thomas, Akquinet	52
Naumann, Felix, Uni Potsdam	10
Nicoletti, Pete, Check Point	11
Nolte, Andreas, Arvato Systems	64
Ötschmann, Karsten, Valantic	54
Padilla, Ellen, Nagarro	37
Pesch, Martin, Aflexio	60
Plattner, Hasso, SAP	20, 34
Rathgeb, Susanne, NTT Data	12
Rehm, Ewald, Orianda	54
Renjen, Punit, SAP	5
Rockstroh, Thomas, B-4run	35
Rostalski, Frauke, Universität Köln	10
Schaletzky, Martin, Deskcenter	35
Schätzle, Theresia	36
Schawag, Dirk, Syntax	35
Schmidt, Nikolaus, Commerz Real	59
Schneck, Peter, Cenit	52
Schneider, Guido, Software License Compliance 365	16
Schnitzhofer, Florian, Sysparency	51
Schreiner, Catrin, Fachjournalistin	57
Schuler, Christoph, Theobald Software	62
Stöcker, Thomas, NTT Data	24
Stöckler, Gregor, SNP	54
Talmon-Gros, Larissa, NTT Data	12
Teuffel von Birkensee, Constantin Freiherr, NTT Data Solutions	68
Timosci, Susanne, NTT Data	12
Tzuo, Tien, Zuora	14
Weiss, Ralph, Blackline	55
Westphal, Sebastian, DSAG	10
Wiechen, Jochen, B-4run	35
Younosi, Cawa, SAP	6
Zitz, Michael, All for One	54

## ANZEIGENINDEX

cbs	U4
CW-Fachverlag	U3
DMI*	49
E-3 Competence Center	U2, 3, 16
E-3 Twitter	45
E-3 Videostream	17
Empirius	11
GFOS	13
Gisa	U1
IT-Verlag	61
NTT Data	9
Red Hat*	29
Rheinwerk Verlag	4
Simus Systems*	31
Sysparency*	51
UMB	15

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

**DIGI  
plus**

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

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

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

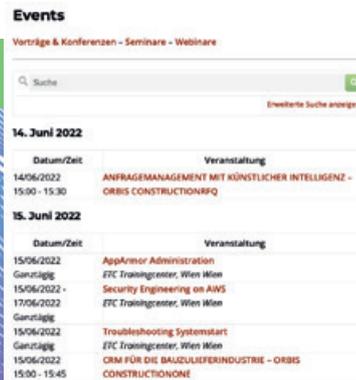
# IT WELT.at is IT

## IT NEWS



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

## IT TERMINE



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

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

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

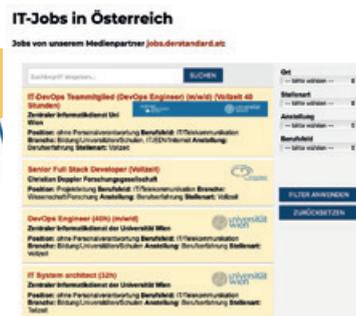
## IT UNTERNEHMEN



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

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

## IT JOBS



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

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

2 0 2 3

# ONE.CON

BUILDING THE NEXT GENERATION OF BUSINESS SOLUTIONS

**14. & 15. JUNI**

**KLASSIKSTADT FRANKFURT**

## **NEXT ONE GLOBAL BUSINESS TRANSFORMATION**

Wir stehen vor einer Menge neuer Anforderungen an Geschäftsmodelle, Unternehmensprozesse und Lösungsplattformen. Es gilt, die Digitale Transformation zu meistern. Die hybride Architektur der Zukunft muss eine verlässliche globale Steuerung mit Innovation und Agilität verbinden.

## **TREFFEN DER SAP INDUSTRY COMMUNITY**

Wie schaffen wir es, den Kurs zu halten und die Segel Richtung Zukunft zu setzen? Wir finden Antworten darauf. In mehr als 30 Best-Practice-Vorträgen, mit Top Keynote Speakern der Hidden Champions und echtem Austausch mit namhaften Vertretern der SAP Industry Community.

## **ERSTKLASSIGE LOCATION. PERFEKTER RAHMEN**

Die ONE.CON findet bereits zum sechsten Mal statt. Die Klassikstadt Frankfurt bietet einen spannenden und kreativen Rahmen zur persönlichen Begegnung. Wir freuen uns auf Sie!



[cbs-onecon.com](https://cbs-onecon.com)