



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Orchestrierung



Viele sehen die Notwendigkeit, IT-Solokonzerte zu beenden. Aber nur wenige Anbieter haben dazu Kompetenz aufgebaut. Peter Wohlfarth, Stefan Reuss und Patrick Theobald von Theobald Software (v. l.) haben ein klares Konzept zur Orchestrierung im SAP-Umfeld. Ab Seite 68

**Neues SAP-
Lizenzmodell**

Seite 14

**US Cloud Act
und EU-DSGVO**

Seite 22

**Modern Data
Warehousing**

Seite 90



Melden Sie sich hier an!

IHR WEBINAR

EU-DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG (DSGVO)

Am 18. Mai 2018, 11:00 – 12:00 Uhr



Peter M. Färbing,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Cloud-Exit für ERP/ECC 6.0 & S/4

Anfangs war es eine Option: Alle SAP-Bestandskunden raus aus AWS, MS Azure und der Google-Cloud-Plattform! US Cloud Act inklusive DSGVO ist ein Angriff auf europäische SAP-Anwender.

Ob das Sprichwort „Es wird nichts so heiß gegessen, wie es gekocht wird“ auch diesmal stimmt, ist noch nicht entschieden. Die Kombination aus US Cloud Act und DSGVO könnte für SAP-Bestandskunden eine heiße Herausforderung werden. Die Mischung macht es: Bezüglich DSGVO ist die Lage angespannt, aber nicht hoffnungslos, weil es zahlreiche Dienstleister mit Wissen um die Datenschutz-Grundverordnung gibt. Beim US Cloud Act hingegen ist alles offen und möglich. Noch weiß niemand, wie die US-amerikanischen Regierungsbehörden Cloud Act in der Praxis umsetzen und anwenden. Und für europäische SAP-Bestandskunden ergeben sich die alles entscheidenden Fragen: Sind US Cloud Act und DSGVO zueinander kompatibel? Bedeutet die europäische Datenschutz-Grundverordnung ab 25. Mai, dass man jeden US-basierten Cloud-Anbieter meiden muss wie der Teufel das Weihwasser? Was wird aus dem Multi-Cloud-Konzept von SAP mit den US-Kooperationen Amazon, Microsoft und Google?

Randbemerkung: Viele Jahre wurde spekuliert, dass nach dem Abgang von SAP-Co-CEO Jim Hagemann Snabe der Alleinherrscher Bill McDermott die SAP-Zentrale in die USA verlegen könnte. Dieses Jahr erzählte CFO Luka Mucic beiläufig, dass SAP alle Patente auf die europäische Zentrale in Walldorf umgeschrieben hat. Ein weiser Schritt angesichts US Cloud Act, wenn SAP zu einhundert Prozent ein europäisches Unternehmen bleibt!

Somit gibt es SAP-Partner in Deutschland, die vor jedem weiteren Engagement in AWS, Azure und Google Cloud warnen oder zumindest empfehlen, laufende Projekte anzuhalten, bis Klarheit und Kompatibilität zwischen Cloud Act und DSGVO entstehen (siehe auch Datenschutz-Reportage auf Seite 22 dieser Ausgabe mit Stellungnahmen von DSAG e. V., AWS und SAP-Partner QSC).

Was sagen Microsoft und Google? Eigentlich nichts, offensichtlich versucht man das Problem auszuspitzen. Es gibt englischsprachige Tweets, die aber keine substantiellen Aussagen für SAP-Bestandskunden haben. Mögliche Schlussfolgerung: Raus aus der Google Cloud Plattform und Microsoft Azure – selbst wenn mittelfristig eine On-premise-Installation reaktiviert werden muss.

Die Gefahr für das eigene Intellectual Property (IP) scheint auf Basis der Verordnung US Cloud Act sehr hoch, denn mit einer Hana- und S/4-Implementierung in Google, Azure oder AWS liegen ab sofort nicht nur die Daten, sondern auch die Geschäftsprozesse für die US-Behörden offen. Das Ansinnen „Industriespionage“ scheint somit nicht allzu weit hergeholt. Hierbei jedoch scheint sich Microsoft einer Gefahr bewusst zu sein, wie folgender Meldung zu entnehmen ist: Microsoft hat eine neue Ära im Umgang mit geistigem Eigentumsrecht in der IT-Entwicklung ausgerufen. So soll im Rahmen der Microsoft-Initiative „Shared Innovation“ das geistige Eigentumsrecht an digitalen Produkten und Dienstleistungen, die Kunden in Partnerschaft mit Microsoft entwickeln, komplett beim Kunden bleiben. (Ende des Zitats) Auch wenn dieses Bekenntnis nur peripher für SAP-Bestandskunden hilfreich ist, so weiß man zumindest, dass Microsoft das Thema IP nicht ausblendet.

Diese Datenschutzdiskussion wird auch nach dem 25. Mai weitergehen. Aktuell ist große Sorgfaltspflicht angesagt. Bevor es nicht öffentliche, verbindliche Stellungnahmen von SAP, AWS, Microsoft und Google gibt, sollte man einen Cloud-Exit evaluieren oder auf die sichere Seite eines europäischen Anbieters wechseln. Die lokalen Cloud-Provider halten sich jedoch auch sehr bedeckt in der laufenden Cloud-Act/DSVGO-Diskussion – was die Community eventuell zu on-premise zurückführt?



Mit SEEBURGER auf der Pole Position bei der Digitalisierung!

Eine zentrale Plattform für alle
Ihre Integrationsaufgaben:

MFT
Sichere Übertragung sensibler
Daten & GDPR-Compliance

API/EAI
Anwendungen und Cloud-
Dienste in Echtzeit vernetzen

B2B/EDI
Austausch von Geschäfts-
dokumenten nach Standards

IoT/Industrie 4.0
Maschinen, Anlagen, Produkte
in Geschäftsprozesse integrieren

E-Invoicing
Digitalisierung der Eingangs-
und Ausgangsrechnungen

Customer Relationship Management

Das „richtige“ Beziehungsmanagement zählt in fast jeder Branche zum Grundstein des Erfolgs. Auch wir sammeln Daten und informieren uns über unsere Geschäftspartner. Es ist auch ein Akt der Höflichkeit gegenüber den (potenziellen) Kunden, sich vorab zu informieren. Der Dialog sollte transparent, offen und respektvoll verlaufen. Manipulative Übergriffe, wie sie durch Facebook bekannt wurden, sind abzulehnen. Es gilt zu überzeugen und nicht zu überreden. CRM ist eine zu wichtige Funktion, um sie für kurzfristige Gewinnmaximierung zu missbrauchen.

SAP ist im Bereich CRM sehr aktiv, wenn es gilt, CRM-Lizenzen zu verkaufen, CRM-Fiori-Apps mittels Cloud Computing zu realisieren und andere CRM-Anbieter aufzukaufen oder anzugreifen. Wo SAP hingegen versagt, ist in einem transparenten und umfassenden Beziehungsmanagement mit ihren Bestandskunden, das für beide Seiten Vorteile bringt. Eine Beziehung zum Zweck des gemeinsamen Erfolgs ist SAP fremd.

Natürlich hat auch SAP ein eigenes CRM-System und sammelt Daten über ihre Bestandskunden. Das Beziehungsmanagement beschränkt sich im Wesentlichen auf zwei Bereiche: Im Kontakt zu den Bestandskunden gilt es, so viel betriebswirtschaftliche Information wie möglich abzugreifen, um daraus die maximal möglichen IT-Investitionen in SAP-Software und Dienstleistungen zu errechnen. Und das eigene CRM-System dient der Einflussnahme auf ausgewählte Persönlichkeiten – eine basisdemokratische Informationspolitik gibt es nicht mehr.

Daten sind das neue Gold: Die CRM-Datenbank der SAP ist einzigartig. Zu jedem Bestandskunden gibt es ein umfangreiches Dossier, das nicht nur klassische CRM-Daten enthält, sondern auch eine betriebswirtschaftliche Bewertung des Kunden. Mit dieser umfassenden Datenbank lassen sich jedes Jahr wieder die Umsatzquoten für den Vertrieb festlegen. In der Datenbank findet sich eine ganzheitliche Analyse der IT- und Unternehmensstruktur des Bestandskunden, aus der die Kennzahlen errechnet werden, wie viel der Kunde maximal zum Umsatzziel der SAP beitragen kann. Weil SAP diese Datenbank seit vielen Jahren gewissenhaft mit unzähligen Daten füttert, ist die Prognose immer öfter eine Punktlandung, die der SAP-Vertrieb dann auch realisieren muss. Der Bestandskunde ist diesem Big-Data-Angriff fast hilflos ausgeliefert, weil SAP zur Analyse nicht nur offizielle, allgemein zugängliche Bilanzzahlen und Statistiken verwendet, sondern auch die Ergebnisse aus internen ERP-Vermessungsprotokollen. Die meisten Bestandskunden sind für SAP ein gläserner Lizenz- und Serviceabnehmer.

CRM hat noch eine weitere Aufgabe: das Lokalisieren von Meinungsführern und Early Adopters. Es ist im Rahmen des allgemeinen und Social-Media-Zeitgeistes legitim, über Influencer einen Teil der eigenen Massenkommunikation abzuwickeln. Lange bevor die Social-Media-Gemeinde das CRM über Influencer erfunden hat, hat SAP jährlich zu einem Influencer Summit eingeladen. Hier trafen sich ausgewählte Analysten und Journalisten mit dem SAP-Vorstand. Es herrschte eine offene und freundschaftliche Atmosphäre. Die Mechanismen waren transparent, ohne Geheimabsprachen. Mittlerweile hat SAP diesen „Service“ eingestellt, was nicht bedeutet, dass nicht weiterhin wichtigen Personen aus der SAP-Community ein CRM-Incentive-Programm geboten wird. CRM sollte aber nicht manipulativ sein, sondern eine offene Beziehung widerspiegeln, die auch von Außenstehenden wahrgenommen und klassifiziert werden kann. (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):

Robert Korec (Print)
Telefon: +49 8654 77130-20
robert.korec@b4bmedia.net

Peter Mavrakis (Online)
Telefon: +49 8654 77130-10
peter.mavrakis@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Marketing- und Mediaberatung:

Andrea Schramm (Vertrieb)
Telefon: +49 8654 77130-35
andrea.schramm@b4bmedia.net

Isabella Schega (Online)
Telefon: +49 8654 77130-38
isabella.schega@b4bmedia.net

Abonnement-Service:

www.e3abo.info / office@e3abo.info

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG,
64295 Darmstadt, Kleyerstraße 3, Telefon: +49 6151 8601-0

Mediadaten 2018: PDF-Download www.e3media.info

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

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

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

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, Telefon: +49 8654 77130-22 / Mobil: +49 160 4785122,
brigitte.enzinger@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 & Verbreitung: 35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2018: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E-3 Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Cloud-Exit für ECC 6.0 & S/4	3
Hausmitteilung: Customer Relationship Management	4
Lizenz-Transformation: Developer-Lizenzstrategien für und gegen Hana	11
Das aktuelle Stichwort: Dienstleistungseinkauf mit SAP und seine Grenzen	12
no/name: Stress mit SAP in Berlin	16
Lünendonk: Trend zur Customer Centricity spaltet den Beratungs- und IT-Markt	18
KI: Die Zeit ist reif für künstliche Intelligenz – sind Sie es auch?	20
E-Commerce: Es ist ein Leuchten am Ende des Tunnels	21
CFO: Finance & Accounting 4.0	78
B2B2C: Wie Cloud Platform, IoT und Chatbots neue Geschäftsprozesse generieren	82
One: S/4-Einstieg ohne Umsatzverlust	83
Industrie 4.0: Handfeste Orientierungshilfe: Potenziale erkennen und umsetzen	86
IT-Security: Virenschutz-Lösungen – modernes Schlangenöl?	87
Cloud: Business2Government – Integrationsoptionen für steuerrelevante Prozesse in der Cloud	93
Open Source: Open Source und Hana	94
Linux: SAP Data Hub, Linux und Container as a Service (CaaS)	98
Satire: Das Letzte: Digitale Transformation	111

SZENE

SAPanoptikum	6
Hana-Back-ups auf Red Hat Virtualization	13
Perfekter B2B-E-Commerce an allen Touchpoints	13
Lizenzen: Neues Spiel, neues Glück	14
Datenbasiert schneller entscheiden	17
Wolkenkratzer	22
Buchtipps: EU-DSGVO	24
Geballtes Oracle-Wissen in zwei Tagen	26
Instandhaltung 4.0	26
www.E3date.info	27
Community Short Facts	28

E-3 EXTRA EU-DSGVO ab 31

HUMAN RESOURCES

Menschen im Mai 2018	62
Erweiterte Datenschutzfunktionen	64
Digitale HR-Prozesse	65
Citizen Data Scientists	66

COVERSTORY

Orchestrierung	68
Die Zeit der Leuchttürme ist vorbei	71
Nahtlose SAP-MS-Integration	74
Butterweiche Schnittstelle	75

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften	76
---------------------------------------	----

MANAGEMENT

PLM 4.0 für Automobilzulieferer	80
Digitalisierungshelfer	84
Globale SAP-Plattform nach Maß	88

INFRASTRUKTUR

Modern DataWarehousing	90
Gemischtes Doppel	92
S/4 Hana: Welcher Weg ist der richtige?	96

Community.info	99
Rätselhaftes aus der Community	112
Vorschau	113
Index	114



Peter Wohlfarth, Stefan Reuss und Patrick Theobald, Theobald Software

E-3 Coverstory: Orchestrierung

Die Zeit der IT-Solokonzerte geht zu Ende. Nur wenige Anbieter haben dazu Kompetenz aufgebaut. Peter Wohlfarth, Stefan Reuss und Patrick Theobald von Theobald Software (v. l.) haben ein klares Konzept zur Orchestrierung im SAP-Umfeld. Ab Seite 68

Meik Brand, QSC AG

Wolkenkratzer: US Cloud Act und DSGVO kratzen oder beschädigen Cloud Computing. Heißt es nun raus aus dem Wolkenkuckucksheim für SAP-Kunden? Ab Seite 22



Prof. Peter Lehmann, Hochschule der Medien, Stuttgart

Citizen Data Scientists: Experten mit interdisziplinären Qualifikationen helfen, neue Zusammenhänge in Daten zu entdecken. Ab Seite 66



Dr. Martin Kuntz, Seeburger

Digitalisierungshelfer: Über flexibel nutzbare Cloud-Dienste für Business-Integration, Datenaustausch und Geschäftskollaboration. Ab Seite 84



André Klos, Pikon

Modern DataWarehousing: Mit BW/4 Hana und SAP Data Hub den digitalen Wandel mitgestalten. Ab Seite 90

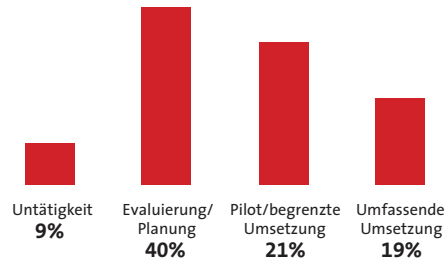


Security-Studie

KI wird 2018 Standard

70 Prozent der Unternehmen in Deutschland werden 2018 auf Machine Learning und künstliche Intelligenz setzen.

Eine aktuelle Befragung des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens IDC und Sophos bestätigt Machine Learning (ML) und künstlicher Intelligenz (KI) großes Potenzial: De facto gehören ML und KI bereits zum Standard bei IT-Sicherheit. Um Störungen bei den Geschäftsprozessen zu reduzieren, setzen immer mehr Unternehmen auf diese Technologien. Die Bedrohungslage für die Sicherheit ihres Unternehmens ist der Mehrheit (86 Prozent) der Befragten bewusst. 90 Prozent gaben an, bereits IT-Sicherheitsvorfälle bei sich festgestellt zu haben. Als Ergebnis hat die Mehrheit (75 Prozent) daher in den vergangenen Jahren bereits in die Modernisierung der IT-Sicherheit investiert. Gut so, denn die Frequenz, die Aggressivität und die Sze-



In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen in Hinblick auf die Nutzung von Machine Learning und künstlicher Intelligenz für IT-Security?

narien der Angriffe strapazieren die Sicherheitslage in Deutschland. Machine Learning und künstliche Intelligenz sind für 72 Prozent der Befragten wichtige Technologien, um die IT-Sicherheit zu verbessern. Ihr Nutzen: Sie halten die An-

griffsfläche so klein wie möglich – die Attacken auf Netzwerk, Anwendungen und Daten sind eine Kombination aus bekannten und unbekanntem Angriffsvektoren. Und sie stärken Schutzmechanismen bereits im Vorfeld, da auf Basis von selbstlernenden Systemen auch das „Unbekannte“ schneller erkannt und abgewehrt werden kann.

Nur neun Prozent der Befragten lassen diese beiden Technologien bei ihrer IT-Sicherheit links liegen. Alle anderen Unternehmen planen ihren Einsatz (40 Prozent) beziehungsweise implementieren sie bereits teilweise (21 Prozent) oder umfassend (19 Prozent) in ihre Sicherheit.

www.sophos.de
www.idc.com

SAP-Partner ausgezeichnet

Bester ITK-Arbeitgeber 2018

Das Great-Place-to-Work-Institut bescheinigt den SAP-Partnern Henrichsen und ZetVisions besonders attraktive und förderliche Arbeitsbedingungen.

Die Henrichsen Gruppe ist als einer der besten Arbeitgeber in Deutschland in der ITK-Branche in der Kategorie 101 bis

500 Mitarbeiter ausgezeichnet worden. Die Auszeichnung steht für besonderes Engagement bei der Gestaltung einer

vertrauensvollen und förderlichen Kultur der Zusammenarbeit im Unternehmen. Fabian Henrichsen, Vorstandsvorsitzender der Henrichsen AG: „Wir sind stolz auf diese Auszeichnung, weil sie eine Bestätigung für eine kontinuierliche und zielorientierte Personalarbeit ist.“ Mit ZetVisions als „Bester Arbeitgeber in Baden-Württemberg 2018“ darf sich ein weiterer SAP-Partner über eine Auszeichnung freuen. „Die Entwicklung der Unternehmenskultur ist ein kontinuierlicher und anspruchsvoller Prozess, bei dem es gilt, das ganze Team abzuholen und mitzunehmen. Diese Auszeichnung ist für mich eine Bestätigung durch das ZetVisions-Team, auf dem richtigen Weg zu sein“, erklärt ZetVisions-CEO Monika Pürsing.



Auch 2018 wurden von Great Place to Work Unternehmen prämiert, die ihren Beschäftigten besonders attraktive und förderliche Arbeitsbedingungen bieten.

www.henrichsen.de
www.zetvisions.de
www.greatplacetowork.de

IDC-Studie

IoT kommt 2018 in den Fabriken an

2018 könnte zum Jahr des endgültigen IoT-Durchbruchs in Deutschland werden.

Im Zuge einer aktuellen Studie stellt IDC Best Practices vor und gibt IT- und Fachbereichsentscheidern Empfehlungen für die

erfolgreiche Umsetzung von IoT-Initiativen. Der Tenor der Studie: Die deutschen Unternehmen wollen ihre Startschwierig-

keiten in puncto IoT-Projekte überwinden und verfolgen ambitionierte Umsetzungspläne für dieses Jahr. Es bedarf jedoch eines durchdachten Technologieansatzes, um die Pläne realisieren zu können. Als wichtige Stellschrauben wurden dabei IoT-Plattformen, Connectivity, Edge Computing, Security und Blockchain ausgemacht. Blockchain ist eine innovative Möglichkeit, um die Sicherheit von IoT-Daten zu verbessern, und sollte, so die Studienautoren, unbedingt in IoT-Security-Konzepten Berücksichtigung finden.



Top-5-Vorteile durch Blockchain für IoT-Umsetzungen.

www.idc.com

Employer Brand Experience – die Konferenz für Employer Branding

Arbeitgebermarke schafft Erlebnisse

Wie die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber gelingen kann, zeigt die Konferenz Employer Brand Experience am 15. und 16. Mai in Hamburg.

Das passende Personal zu finden und langfristig zu halten stellt viele Unternehmen zunehmend vor große Herausforderungen. Im „War for Talents“ müssen sich die Verantwortlichen etwas einfallen lassen – mit hübsch gestalteten Stellenanzeigen ist es dabei nicht getan. Vielmehr geht es darum, eine authentische Arbeitgebermarke aufzubauen und sowohl nach innen als auch außen zu leben. Im Vordergrund der Konferenz Employer Brand Experience stehen die

Erfahrungen und Learnings von Employer-Branding-Experten, die bereits erfolgreich am Aufbau einer Arbeitgebermarke mitarbeiten. So gibt zum Beispiel Salvador Viera spannende Einblicke, wie Volkswagen den Wandel der Unternehmenskultur mit über 600.000 Mitarbeitern bewältigt. Eine unternehmensübergreifende Perspektive zeigt Kristian Gründling: Der Regisseur des preisgekrönten Kinofilms „Die stille Revolution“ spricht über den radikalen Wandel

und das Sinnfinden in der Arbeitswelt. Diese und über 30 weitere inspirierende Cases und Sessions stehen auf dem Programm der Employer Brand Experience am 15. und 16. Mai in Hamburg in den Schanzenhöfen (Altes Mädchen). Die Konferenz findet parallel zur Zukunft Personal Nord statt – die führende Veranstaltung für Personalmanagement in Norddeutschland.

www.EB-X.de

Der Weg von SAP LE TRA zu S/4 HANA®: Transportprozesse neu definieren mit leogistics

Mit unserem End-to-End Ansatz haben wir das gesamte Supply Chain Management Ihres Unternehmens im Blick und optimieren Ihre IT-Systemlandschaft für den Umstieg auf SAP S/4HANA®

leogistics^R
Optimizing your Supply Chain

Einsatz- & Machbarkeitsanalyse

Prozessoptimierung

Solution Design

Transformation-Roadmap

HANA-Readiness Assessment

Custom Code Evaluation

System Migration

Architektur-Assessments und Empfehlungen



www.leogistics.com

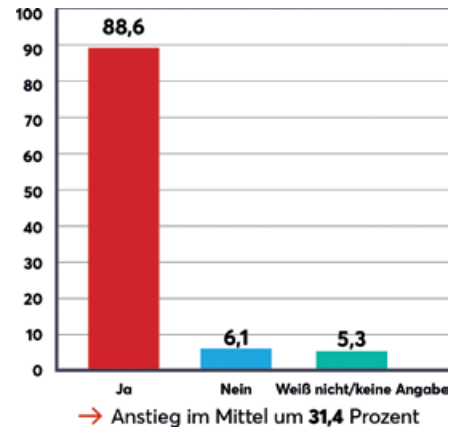
Digitalisierung

Komplexität steigt, die Automatisierung auch

Die Digitalisierung steigert die Effizienz von Unternehmen unter anderem, weil Mitarbeiter entlastet werden. In IT-Abteilungen, die digitalisierte Prozesse entwickeln und betreuen, scheint sie derzeit allerdings das Gegenteil zu bewirken.

In einer aktuellen Umfrage gaben 89 Prozent der von CA Automation befragten Kunden an, dass das Arbeitsaufkommen in den letzten beiden Jahren gestiegen sei, im Mittel um 31,4 Prozent. Teilgenommen hatten überwiegend IT-Fachkräfte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Ursache für den Mehraufwand sehen 70 Prozent in der höheren Anzahl der Software-Anwendungen, die betreut werden müssen. 67,3 Prozent machen die gestiegene Komplexität der IT-Landschaft für den Mehraufwand verantwortlich, die auch auf die größere Anzahl der Plattformen aufgrund der Nutzung von Cloud-Services zurückzuführen

ist. Diese Faktoren bringen den IT-Betrieb offenbar an seine Grenzen. Hinzu kommen höhere Anforderungen aufgrund gesetzlicher Vorschriften sowie mehr Reporting. Damit setzt sich der Trend aus dem vergangenen Jahr fort. Auch bei der letzten Umfrage hatten die Befragten angegeben, dass das Arbeitsaufkommen in den letzten 24 Monaten im Durchschnitt um 31 Prozent gestiegen sei. Unterm Strich zeigen die Ergebnisse, dass der Arbeitsanstieg in der IT ungebrochen ist. Die Probleme haben sich aber offenbar leicht verlagert. Außerdem können viele IT-Abteilungen jetzt offenbar besser mit dem Arbeitsanstieg umgehen, indem sie ihrer-



seits IT-Prozesse digitalisieren und automatisieren. Dabei konzentrieren sie sich am stärksten auf Aufgaben des IT-Betriebs, gefolgt von der Entwicklung und dem Support. Die Gründe für die Automatisierungsinitiativen sind das hohe Automatisierungspotenzial, aber auch neue Sicherheitsanforderungen und intelligente Technologien. Es bleibt spannend, wie sich dieser Trend in den kommenden Jahren entwickelt und inwieweit künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen dazu beitragen können, die IT-Abteilung noch mehr zu entlasten.

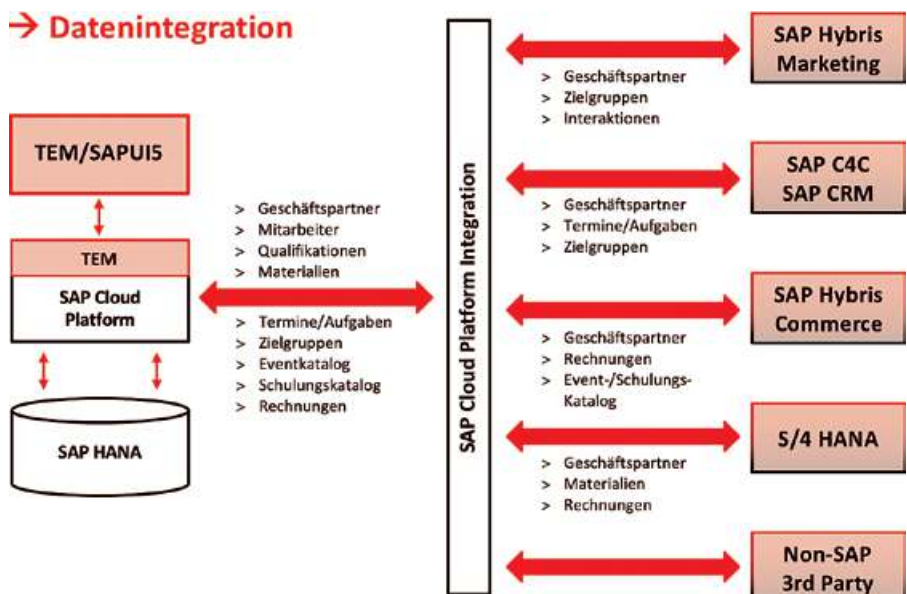
www.ca.com

Lösung für SAP-Kunden

Training- und Eventmanagement

Mit TEM hat Contrimo ein einfach zu bedienendes, SAP-kompatibles Training- & Event-Management-Tool vorgestellt.

Die neue Lösung soll Anwendern die Planung, Durchführung und Nachbearbeitung ihrer Events erleichtert. Der Training und Event Manager (TEM) basiert auf der SAP Cloud Platform und ist damit eine speziell auf SAP-Anwender zugeschnittene Event-Management-Lösung. Die Architektur ist so aufgebaut, dass sich der TEM ideal in die existierende SAP-Landschaft des Kunden integrieren lässt. Im Zusammenspiel mit SAP-Modulen, wie S/4 Hana und Hybris Marketing, entfaltet die Applikation ihr volles Potenzial. So kann der Anwender die TEM-Daten in Hybris Marketing für vielfältige Aktivitäten in Marketing und Sales nutzen, wie beispielsweise Teilnehmersegmentierung, Leadqualifizierung, personalisierte Ansprache, Event-Empfehlungen und Loyalty Management.



Der TEM lässt sich in alle relevanten SAP-Anwendungen integrieren wie Hybris, SAP C4C, SAP CRM, S/4 Hana.

tem.contrimo.com

Das hätte nicht passieren dürfen

Richtigstellung

In der Aprilausgabe wurde auf Seite 91 in der Cloud-Computing-Kolumne unter dem Titel „Machtwechsel im CRM?“ das Ende der Übergangsfrist der EU-DSGVO fälschlicherweise mit 26. März angegeben. Der Fehler ist im Zuge der Produktion entstanden und basiert nicht auf dem ursprünglichen Text des Autors Thomas

Joachim, Head of Consulting SAP Customer Experience bei Allgeier ES. Richtigerweise hätte es heißen müssen: „Die europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) übernimmt ab 25. Mai die Hoheit.“

www.allgeier-es.com

Diversität

Gute Karrierechancen für Frauen

IT-Dienstleister und SAP-Partner NTT Data erreichte im jährlichen Report des Frauen-Karriere-Index (FKI) den ersten Platz in der Kategorie „Newcomer“.

NTT Data Deutschland wurde vom Frauen-Karriere-Index (FKI) für das herausragende Engagement im Bereich Frauenförderung ausgezeichnet. Neben dem Sieg in der Kategorie „Newcomer“ belegte der IT-Dienstleister auch noch Platz sechs im Ranking der 34 besten Unternehmen. Der Frauen-Karriere-Index analysiert jährlich eine Vielzahl an Parametern in Unternehmen und Organisationen, die Aufschluss über das Karriere- und Entwicklungspotenzial von Frauen in verschiedenen Rollen bieten.

In den drei Bereichen „Status & Dynamik“, „Commitment“ und „Rahmenbedingungen“ untersucht der Index die Karrie-

reentwicklung von Frauen. Besonders in der letztgenannten Kategorie sticht NTT gegenüber anderen Unternehmen deutlich hervor. Diese untersucht Aspekte wie Flexibilität, Präsenzkultur und Transparenz von Entscheidungen. Mit 88 von 100 möglichen Punkten schnitt das Unternehmen hier sehr gut ab. Auch im Bereich „Commitment“, der die Ziele für den geplanten Frauenanteil allgemein und in Führungspositionen sowie angestrebte Fördermaßnahmen analysiert, liegt NTT Data mit 80 Punkten über dem Durchschnitt.

www.nttdata.com/de



Ilka Friese, CFO NTT Data Deutschland (4. v. l.), freut sich gemeinsam mit ihrem „Women inspire NTT Data“-Team über die Auszeichnung.



Die Themen Data Science und datengetriebene Methoden zur Analyse von Unternehmensdaten nehmen immer mehr Fahrt auf.

Immer mehr Firmen begreifen, welcher Wert in den Daten liegt und investieren in Data Scientist und neue Projekte und Prozesse, um die Daten gewinnbringend zu nutzen.

Nutzen Sie die Gelegenheit sich über neue Themen und praxisorientierte Prüfungsansätze aus dem Bereich Data Science zu informieren und sich mit den Referenten und den anderen Teilnehmern auszutauschen.

Es warten u.a. folgende Themen auf Sie:

Data Science:
Gestern – Heute – Morgen

Megatrend „Digitalisierung“

Mustererkennung in der Datenanalyse – Methoden und Anwendung

Data Science meets Machine Learning

Wann: 7. – 8. Juni 2018

Wo: Hotel Hafen Hamburg

Alle Infos zu unseren Pre-Seminaren, den weiteren Vorträgen, sowie dem Ablauf der Konferenzen finden Sie unter:

www.ibs-schreiber.de/fkdp

IBS Schreiber GmbH

Zirkusweg 1
20359 Hamburg
Fon: +49 40 69 69 85-10

Globale IoT-Studie

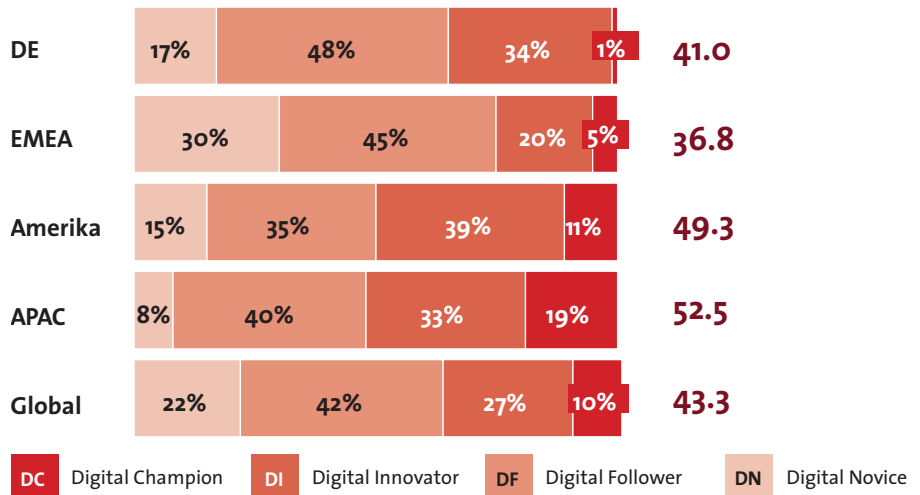
Mittelmaß statt Weltklasse

Deutschland hinkt beim Aufbau digitaler Ökosysteme gegenüber Amerika und Asien hinterher.

Die globale Industrie-4.0-Studie von PwC Strategy& hat den digitalen Reifegrad von Unternehmen ermittelt: Investitionen in neue Technologien versprechen deutschen Unternehmen ein Umsatzplus von 276 Milliarden Euro bis zum Jahr 2023. Doch gemessen an der Implementierung neuer Technologien, der Reife digitaler Ökosysteme und der Digitalkultur ist Deutschland verglichen mit Amerika und Asien deutlich zurück. „Digital Champions sind ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus: Sie haben verschiedene Ökosysteme über Unternehmensgrenzen hinaus miteinander verknüpft und verfügen neben digitalen Operations-Prozessen auch über digitale Kundenlösungen. Mehr als zwei Drittel von ihnen haben eine klare digitale Vision und Strategie, die sie konsequent verfolgen“, erläutert Studienautor Reinhard Geissbauer.

Grad der digitalen Operations Reife

Durchschnittliche Reife in Pkt.



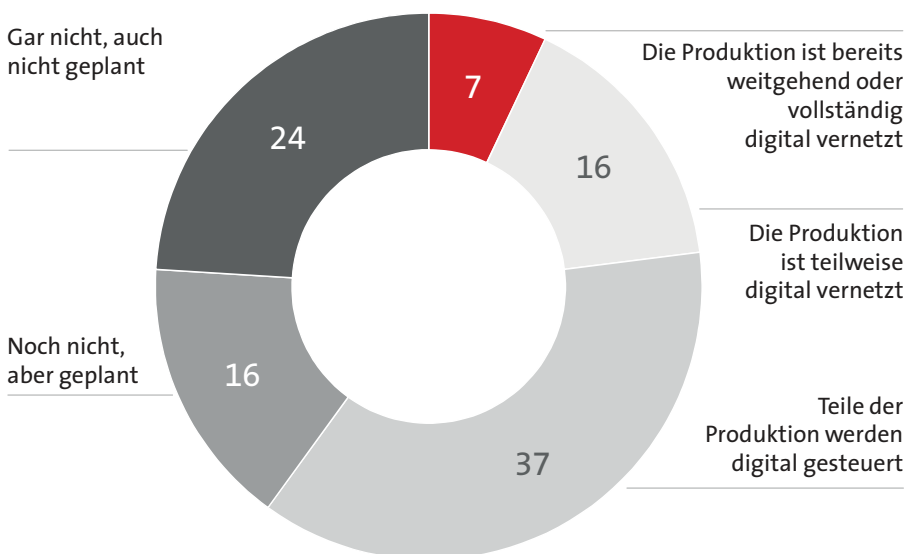
www.strategyand.pwc.com

Global sind zehn Prozent der Unternehmen Digital Champions – in Deutschland nur ein Prozent. In der Region Asien-Pazifik (APAC) sind es sogar 19 Prozent.

Industrie 4.0 in Österreich

Österreichs Industrie produziert digitaler als Deutschland

Österreichische Industrieunternehmen erwirtschaften bereits fast ein Drittel ihres Umsatzes mit Industrie-4.0-Produkten.



Österreichs Industrie will die Produktion mithilfe digitaler Technologien in den kommenden Jahren deutlich ausbauen. Bereits heute produzieren, laut einer Studie der Prüfungs- und Beratungsorganisation EY, 60 Prozent der mittelständischen Industrieunternehmen zumindest teilweise digital gesteuert. Damit sind Industriebetriebe aus Österreich momentan digitaler als Unternehmen in Deutschland, wo erst 54 Prozent digital gesteuert produzieren. Dennoch ist noch viel Luft nach oben: Gerade einmal sieben Prozent haben ihre Produktion bereits weitgehend oder vollständig digital vernetzt. 16 Prozent der Unternehmen nutzen Industrie 4.0 noch gar nicht, planen aber, sie im Betrieb einzuführen. Für fast ein Viertel spielt Industrie 4.0 weder aktuell noch in Zukunft eine Rolle.

„Stichwort Industrie 4.0: Inwieweit erfolgt die Fertigung in Ihrem Unternehmen mithilfe digitaler Technologien?“

www.ey.com



LIZENZ-TRANSFORMATION

Stefan Autengruber
License Ethics

Peter M. Färbinger
E-3 Magazin



Developer-Lizenzstrategien für und gegen Hana

SAP ist sich ihrer „Lizenz-Schuld“ bewusst und versucht ohne Gesichtsverlust zaghaftes Reparaturdienstverhalten. Aber SAP-Chef Bill McDermott hat zu viele Baustellen für schnelle Antworten. Eine nächste Eskalation droht rund um einen möglichen „Native Hana Developer“.

■ **Autengruber:** Wagen wir den Blick in die Zukunft. Wie entwickelt sich der Developer User in S/4 Hana? Was auffällt, ist, dass es keinen User mehr gibt, sondern die Bezeichnung „Developer Access“ – also der Zutritt zur Entwicklungstätigkeit. Wer SAP kennt, weiß, dass „Grauzonen“ zuerst in den Preislisten niedergeschrieben werden und erst später exekutiert werden: Der Developer Access als „zusätzliche Lizenzkomponente zur Entwicklung der Software“ deckt noch lange nicht alle Entwicklungstätigkeiten ab: Es gibt jetzt eine Development Cloud und wer darin entwickeln will, benötigt eine Web-IDE-Lizenz (Integrated Development Environment). Aktuell verrechnet SAP nur die IDE-Lizenz, aber rechtlich gesehen ist man auch berechtigt, den Developer Access nachzuberechnen. Das exekutiert SAP noch nicht, sondern vielleicht erst in ein paar Jahren, nach eigenem Gutdünken. Die Kreativität von SAP war immer schon vorhanden, wenn es um die Interpretation von Lizenzrechten geht. Es gab einst NetWeaver Developer für NetWeaver, es gab Mobile Developer für Mobile und es gab auch irgendwann die Regelung, dass man zumindest einen „Developer“ pro Vertrag benötigte, und manchmal sogar die Aussage, dass dies pro Installation notwendig sei. Regelungen, in denen sich nur der wahre Lizenzexperte auskennt und rechtssichernden Rat geben kann. Es nützen auch nicht anwaltliche Analysen, die das Urheberrecht zugrunde legen. Die Rechtslage ist sicher und eindeutig: Es hängt allein vom Preislisten- und AGB-Know-how der vergangenen 18 Jahre ab. Zurück zur Zukunft: Neben dem Web-IDE-Zugang ist die Entwicklung in Native Hana streng verboten. Es darf nur außerhalb der Schnittstellen entwickelt werden. Dass dies nicht funktioniert, ist jedem klar und SAP will es nicht hören und duldet es manchmal stillschweigend. Ein Recht entsteht dadurch aber nicht! Wenn man das SAP Pricing (PKL) so lange kennt, wie ich es kenne, dann sollte man sich darauf vorbereiten, dass SAP einen neuen Usertyp für „Native Hana Development“ vorsehen wird, der wahrscheinlich preislich höher ausfällt als bisherige Developer. Darum der Rat: Bestehen Sie darauf, dass bei Hana-DB- und S/4-Hana-Vertragsabschlüssen der Developer Access den bisherigen Developer-Usern kostenfrei gewährt wird. Ihr SAP-Verkäufer will das nicht hören. Das Legal und Contracting Team dahinter weiß aber, dass es so ist und so sein muss.

■ **Färbinger:** In der jüngsten SAP-Presseerklärung zu den neuen Konditionen in der PKL und zur indirekten Nutzung findet sich auch folgender Textabschnitt als „Angebot“ und „Wiedergutmachung“ an die SAP-Bestandskunden: [...] SAP führt außerdem neue Regeln bei Organisation und Governance ein, die eine strikte Trennung zwischen Vertriebsorganisation und -prozessen und der Auditororganisation und deren Prozessen vorsehen. Bis heute kommt es immer wieder zu Differenzen zwischen Kunden und SAP, wie ältere Vertragswerke hinsichtlich der neuen digitalen Anforderungen zu interpretieren sind. [...] Die organisatorischen Änderungen auf SAP-Seite erlauben nun die Trennung dieser Sachverhalte und ermöglichen unabhängige Diskussionen. Das erleichtert Kunden und Mitarbeitern aus dem SAP-Vertrieb die Zusammenarbeit. (Ende des Zitats aus der SAP-Meldung von Global Communications am 10. April 2018) Zwischen den Zeilen lässt sich also sehr genau der Konflikt zwischen dem SAP-Vertrieb, der eine Quote erfüllen muss, und dem SAP'schen Legal und Contracting Team herauslesen, das auch für Rechtssicherheit sorgen will. Ob die administrative und organisatorische Trennung wirklich zum Vorteil der Bestandskunden ist, muss sich noch beweisen. Letztendlich will man ein konsolidiertes Lizenzsystem mit SAP und nicht mit unterschiedlichen Abteilungen. Ein Schelm, wer bei dieser SAP-Diversifikation Böses denkt. Aber es sind wieder einmal die vielen Ziele, die der ehrgeizige SAP-Chef Bill McDermott alle gleichzeitig erreichen will: On-premise und Cloud Computing; maximale Lizenzkosten für indirekte Nutzung und digitale Transformation mit IoT-Sensoren, die direkt ans ERP ihre Daten übertragen sollen; alle SAP-Bestandskunden müssen auf die neue Hana-Plattform und sollen neue Developer-Lizenzen bezahlen. Die Liste der Forderungen und Widersprüche von Bill McDermott ließe sich beliebig fortsetzen. Tatsache bleibt: Wenn SAP bis 2020 ihre Preis- und Konditionenliste (PKL) nicht für die digitale Transformation konsolidiert hat, dann wird auch nichts aus dem S/4-Releasewechsel bis 2030. Und in Walldorf wird bereits hinter verschlossenen Türen das Horrorszenario diskutiert: Was, wenn die Bestandskunden IoT, Blockchain, Machine Learning, Mobile Computing etc. mit anderen IT-Partnern realisieren und SAP auf die alte ERP-Rolle reduzieren – ganz ohne Developer und indirekte Nutzung?

Bitte beachten
Sie auch den
Community-Info-
Eintrag Seite 89



Vor der digitalen Transformation sollte die Lizenz-Transformation stehen, denn nur mit einem aufgeräumten, konsolidierten, dokumentierten und compliancekonformen System sollte man den Schritt in Richtung Hana und S/4 wagen. Altlasten wie „indirekte Nutzung“ sollten jetzt abgeklärt werden. Dieser regelmäßige Kommentar von Stefan Autengruber (License Ethics, Foto © Foto Hofer), linker Textteil, und Peter M. Färbinger (E-3 Magazin), rechter Textteil, soll sensibilisieren und aufklären.



Mike Rübsamen ist Gründer und Geschäftsführer von 2Bits.

Das aktuelle Stichwort...

Von Mike Rübsamen, 2Bits

Dienstleistungseinkauf mit SAP und seine Grenzen

Im Einkauf gilt die Dienstleistungsbeschaffung als Königsdisziplin. Jedoch reicht der SAP-Standard für eine nahtlose Digitalisierung der Zusammenarbeit mit den Lieferanten nicht aus. Ob Versorger, Industrieparks oder Finanzinstitute: In den meisten Branchen werden deutlich mehr Dienstleistungen als Materialien eingekauft. Damit stehen auch die SAP-Anwenderunternehmen vor der schwierigen Aufgabe, vielschichtige Leistungsbündel bei geringer Markt- und Ausgabentransparenz sowie niedrigem Standardisierungsgrad abwickeln zu müssen. Dies macht die operativen Einkaufsprozesse äußerst komplex und erfordert eine enge Integration zwischen Auftraggebern und Lieferanten: von der Erstellung der Leistungsverzeichnisse auf Basis der ERP-Leistungs- und -Materialstämme über die Angebotsaufforderung und -abgabe bis hin zur Bestellung und Leistungserfassung. Verschärft werden diese Anforderungen dadurch, dass sich die Leistungserbringung bei vielen Projekten – zum Beispiel im Baubereich – über längere Zeiträume erstreckt. Da die Lieferanten dann oft leistungsabhängig in monatlichen Abständen bezahlt werden, Stichwort: Teilaufmaße, müssen sie die aktuellen Fortschritte ihrer Tätigkeiten genau dokumentieren.

Anforderungen mit SAP nicht erfüllbar

Den hohen Integrationsanforderungen bei der Dienstleistungsbeschaffung kann der SAP-Standard allerdings nicht genügen. Damit sich die Zulieferer nahtlos mit dem ERP-System ihrer Kunden verbinden können, benötigen sie zusätzlich EDI-Software (Electronic Data Interchange). EDI macht es möglich, elektronische Dokumente in einem

Standardformat auszutauschen und damit eine durchgängige Digitalisierung umzusetzen. Für größere Dienstleister ist der damit verbundene Aufwand durchaus tragbar, der Verbreitungsgrad elektronischer Transfervverfahren entsprechend hoch. Anders sieht es hingegen bei kleineren Anbietern aus, die nur wenige Mitarbeiter beschäftigen. Da diese Lieferanten in der Regel nicht über EDI verfügen, müssen bei der Dienstleistungsabwicklung sämtliche Einkaufsdokumente bestenfalls per E-Mail versandt und in den beteiligten Systemen manuell erfasst und bearbeitet werden. Dies verursacht großen Zeitaufwand und verschlechtert die Datenqualität, was wiederum zu höheren Fehlerquoten führt.

Fehlende Unterstützung nationaler Normen

Als weiteres Manko des SAP-Standards bei der Zusammenarbeit mit Bau- und Dienstleistern höre ich aus den Reihen der SAP-Anwenderunternehmen immer wieder die Klage, dass nationale Standards nicht unterstützt werden. In Deutschland ist davon vor allem das GAEB-Format (Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen) betroffen, das den Austausch von Bauinformationen vereinheitlicht.

Webbasierte Kollaborationsplattformen

Einen Ausweg bieten webbasierte Kollaborationsplattformen, die für eine durchgängige Digitalisierung der Beschaffungsprozesse sorgen. Der Aufwand für die Lieferanten ist dabei denkbar gering: Sie müssen sich lediglich auf diesen Plattformen registrieren, um mit ihren Auftraggebern automatisch kommunizieren zu können. Darüber hinaus sorgt die Integra-

tion von GAEB-Schnittstellen dafür, dass die an den Bauprojekten beteiligten Anwendungen die übermittelten Daten korrekt übernehmen und verarbeiten können. Kurzum: Kollaborationsplattformen senken den Zeit- und Kostenaufwand, steigern die Transparenz und helfen den Auftraggebern, Compliance-Vorschriften einzuhalten, zum Beispiel weil die erbrachten Lieferantenleistungen in jeder Projektphase kontrollierbar sind.

Webbasierte Kollaborationsplattformen werden als Add-on in die SAP-Systemumgebung der Auftraggeber eingebunden. Ein Beispiel dafür ist die Bits Supplier Collaboration Suite (SCS), die die Digitalisierung sämtlicher operativer Einkaufsprozesse unterstützt. Da die Einkäufer direkt auf die ERP-Leistungs- und -Materialstämme zugreifen, müssen keine sensiblen Einkaufsdaten in der Cloud repliziert und damit verbundene Datenschutzanforderungen berücksichtigt werden. Durch ihre einfachen und intuitiven Benutzeroberflächen genießt die 2Bits Supplier Collaboration Suite bei Anwendern eine hohe Akzeptanz und bietet Zugang zu den neuen digitalen Technologien. So können die Lieferanten mobile Endgeräte zur Leistungserfassung direkt vor Ort einsetzen und damit ihre Leistungsfortschritte automatisch dokumentieren. Werden zusätzlich GPS-Koordinaten genutzt, lässt sich anhand von Seriennummern belegen, welche Materialien in einem Projekt an welchem Ort und zu welcher Zeit verbaut wurden: Mögliche Reklamationen profitieren davon.

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



Zertifiziert

Hana-Back-ups auf Red Hat Virtualization

SEP, ein Hersteller plattformunabhängiger Hybrid-Backup- und Disaster-Recovery-Lösungen, bietet eine der ersten Back-up-Lösungen, die für Hana unter Red Hat Virtualization (RHV) zertifiziert wurden.

Red Hat bietet seit Kurzem das Betriebssystem Red Hat Enterprise Linux für Hana und den Hypervisor Red Hat Virtualization (RHV) an, die beide für die Verwendung mit Hana-Umgebungen validiert sind. SEP Sesam ist sowohl für Hana als auch für Red Hat zertifiziert und kann daher unmittelbar für die Sicherung von Hana unter Red Hat Virtualization genutzt werden. Die Kombination aus Backup-API für Red Hat Virtualization, Hana und der Hybrid-Back-up-Lösung von SEP wurde entwickelt, um eine konsistentere Datensicherung sowie die konforme Wiederherstellung von virtuellen Maschinen (VMs) und der In-memory-Datenbank von Hana zu bieten.

Die integrierte Lösung bietet IT-Administratoren, die die SEP-Sesam-Management-Schnittstelle nutzen, eine einzige Plattform, um den Datensicherungssta-

tus ihrer IT-Infrastruktur zu überwachen. „Unsere Zusammenarbeit mit Red Hat und SAP hat eine großartige Lösung geschaffen“, sagt Georg Moosreiner, Vorstand von SEP. „Wir sind in der Lage, eine umfassende Back-up-Lösung für die Kombination aus Red Hat Virtualization und Hana anzubieten, mit der unsere Kunden ihre RPOs und RTOs besser erfüllen können.“

Geschäftskritische Systeme

„SEP ist im SAP-Ökosystem bekannt und ein Red-Hat-Partner, der bei der Unterstützung von SAP-Umgebungen auf der Basis von Red-Hat-Lösungen hilft“, sagt Rob Young, Manager Red Hat Virtualization bei Red Hat. „Wir freuen uns, mit SEP an einer Lösung zusammen zu arbeiten, die Hana-Workloads auf Red Hat Virtuali-

zation mit der SEP-Sesam-Back-up-Lösung für geschäftskritische Systeme und Anwendungen kombiniert.“ SEP Sesam ist eine der wenigen Lösungen auf dem Markt, die eine umfassende Datensicherung für verteilte und heterogene IT-Umgebungen bieten. SEP unterstützt eine Vielzahl von Virtualisierungsplattformen und Betriebssystemen, darunter Microsoft, Linux, Mac, Unix, IBM, FreeBSD und Sun Solaris.

www.redhat.com

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 108

SEP
Hybrid Backup



Perfekter B2B-E-Commerce an allen Touchpoints

Kunden im B2B-Bereich erwarten heute im E-Commerce die gleichen attraktiven und konsistenten Einkaufserlebnisse, die sie aus dem privaten Bereich gewohnt sind. Die relevanten Informationen, Produkte und Services müssen jederzeit und über jeden Touchpoint zur Verfügung stehen.

Die Anforderungen im B2B-E-Commerce sind dennoch ungleich höher. So müssen komplexe Preisstrukturen und Kataloge unterstützt werden; kundenspezifische Preise, Mengenstaffeln und Rabattierungen sind zu verarbeiten; vielfältige Zahlungsbedingungen und -methoden sowie Lieferadressen müssen vorgehalten werden.

Zudem erwarten Kunden Self-Service-Optionen, Unterstützung bei komplexen Produktkonfigurationen und natürlich hervorragende Such- und Navigationsfunktionen. Die zuverlässige Performance und die Hochverfügbarkeit werden als

Selbstverständlichkeit vorausgesetzt. Die Fülle der Funktionen und Informationen muss in eine optimale Customer Experience münden – nur so lassen sich hohe Kundenzufriedenheit und, in der Folge, nachhaltige Umsatzsteigerungen erzielen.

Damit nicht genug, bringt die Digitalisierung immer wieder neue Trends – Stichworte sind künstliche Intelligenz, Chatbots, Voice Commerce und die Personalisierung in Echtzeit. Kunden erleben die Vorteile dieser neuartigen Technologien und setzen sie schnell als Standard voraus.

Bei der Auswahl einer Plattform für den B2B-E-Commerce ist also darauf zu achten, dass diese heutigen und zukünftigen Anforderungen gewach-

sen ist und die Flexibilität für die Skalierung und neue Geschäftsmodelle bietet.

SAP Hybris empfiehlt sich in all diesen Aspekten. Die Lösungen des SAP-Hybris-Portfolios für Commerce, Marketing, Billing, Sales und Service sind perfekt integriert und ermöglichen die konsistente Customer Experience an allen Touchpoints.

IT.arvato.com/bzb-e-commerce

© NicoElNino / stock.adobe.com / Arvato

Für eine konsistente
Customer Journey
an allen **B2B Touchpoints**

arvato
BERTELSMANN

Arvato Systems – Empowering Digital Leaders.



Neues Spiel, neues Glück

Kurz vor einer folgenschweren Eskalation haben sich SAP und der Anwenderverein DSAG auf ein vorläufiges Lizenzmodell geeinigt. Ob die Lösung hält, was SAP und DSAG versprechen, soll sich bis Jahresende klären lassen, denn DSAG e. V. lobt im vorausseilenden Gehorsam, ohne Details zu nennen.

Man merkt es allen Verantwortlichen an, dass das neue Lizenzmodell mit heißer Nadel gestrickt wurde: Es gibt ein rudimentäres Konzept, aber dazu keine PKL (SAP Preis- und Konditionenliste) und keine technische Evaluierung – vielleicht funktioniert die neue Idee administrativ und organisatorisch in keiner Weise.

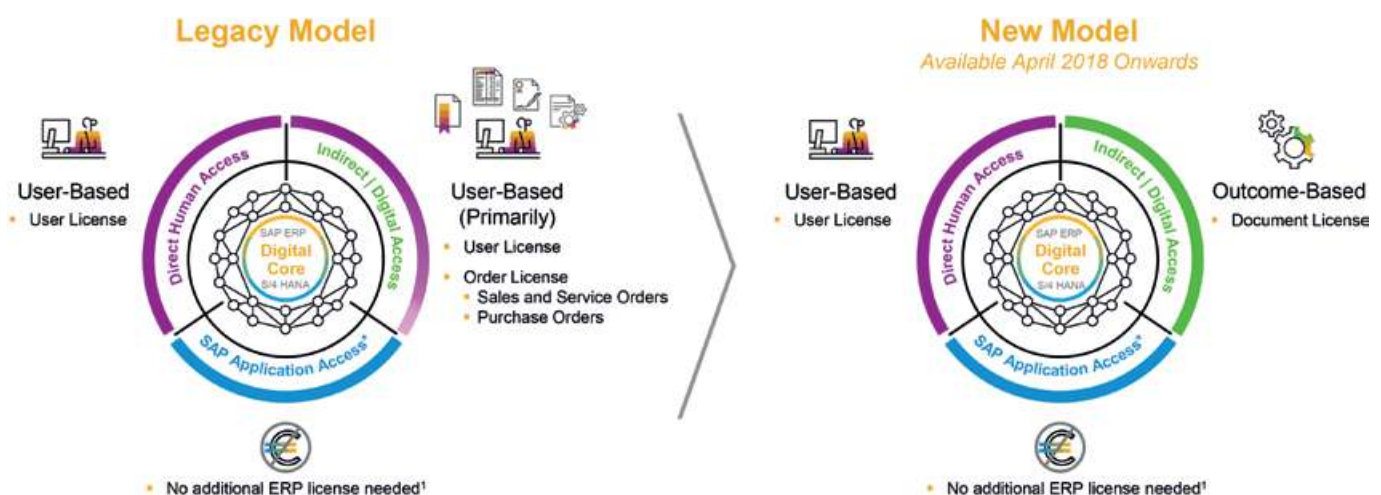
Probleme und Unmut bei den SAP-Bestandskunden über ein Lizenzmodell, das in seinen Grundzügen aus dem Mainframe-Zeitalter stammt, gab es schon lange. Für die Anwender war es immer schon offensichtlich, dass Hana und S/4 mit dem Auftrag zur digitalen Transformation ein adäquates Lizenzmodell brauchen. Somit ist auch erklärbar, warum selten über die relative Vergütung diskutiert wird, sondern fast immer nur über die Spielregeln (Metriken) selbst. Den SAP-Bestandskunden

den geht es um Metriken, indirekte Nutzung und Lizenzvermessung. Hierbei geht es auch um die Frage, ob für die Anbindung von Software-Funktionalität (Coding), die entweder vom Kunden selbst (Eigenentwicklung) oder von einem Drittanbieter erstellt wurde, an die vom Kunden lizenzierte SAP-Software der Erwerb von NetWeaver Foundation for Third Party Applications (NWF TPA) notwendig ist. Sehr spät hat auch der Anwenderverein DSAG diese Sorgen seiner Mitglieder ernst genommen und den Druck auf SAP erhöht. Zuvor versuchte DSAG-Vorstand Andreas Oczko lange Zeit einen „Kuschelkurs“ mit SAP zu fahren, aber beim DSAG-Jahrekongress vergangenes Jahr in Bremen half kein gutes Zureden mehr: DSAG begann SAP in die Pflicht zu nehmen!

Wie unglücklich die Lösung zustande kam, war auf den DSAG-Technologietagen

dieses Jahr in Stuttgart zu beobachten. Statt einer Diskussion mit der Community und den Partnern wurde – wie immer – hinter verschlossenen Türen zwischen DSAG und SAP verhandelt. Schon damals zeichnete sich ab, dass DSAG und SAP kein Interesse haben, weitere Meinungen zu berücksichtigen. Der Partnerverein IA4SP, der das Gegengewicht zur DSAG darstellen könnte, kam nicht zum Zug, obwohl ein neues Modell die SAP-Partner ebenso betrifft wie die Bestandskunden.

Nach langem Zögern hat SAP nun Änderungen in Vertrieb, Audit und Compliance angekündigt sowie das neue Lizenzmodell vorgestellt. Innerhalb der SAP war es ein schwieriger Prozess, weil jede Änderung des Modells unmittelbar auf die Quoten und Vergütungen des Vertriebs durchschlägt. Nicht alle sind mit den jetzt gefundenen Ergebnissen zufrieden.



Seit April gilt ein optionales Lizenzmodell für die indirekte Nutzung aber ohne PKL. Es ist dokumentenbasiert und orientiert sich an der Wertschöpfung. Ob sich der indirekte/digitale Access in der Praxis bewährt, ist noch nicht nachgewiesen. SAP und DSAG hoffen, dass das Konzept hält.



Andreas Oczko,

DSAG-Vorstand, hat gemeinsam mit SAP ein neues Lizenzmodell entwickelt und lobt das Ergebnis ohne Angaben zur Preis- und Konditionenliste (PKL) und notwendiger Technik.

DSAG hat den initialen Prozess zu den nun vorliegenden Ergebnissen auf dem Jahreskongress 2017 in Bremen angestoßen und war und ist Gesprächspartner zum Thema indirekte Nutzung. Ob die Vereinbarung in der Praxis hält, was sich DSAG und SAP erhoffen, ist noch nicht entschieden. Auch der Anwenderverein merkt in einer Presseaussendung an, dass sich das neue Lizenzmodell erst noch in der Realität bewähren muss. Dennoch ist man beim Verein überzeugt, dass das Modell ein guter Auftakt in Bezug auf die Lizenzierung und die indirekte Nutzung sei und somit eine für alle ansprechende Lösung schafft.

Für Neukunden grundsätzlich interessant, muss das neue Lizenzmodell in der Praxis zeigen, ob es auch für die Bestandskunden wirtschaftlich sinnvoll umsetzbar sein wird. Wobei zu beachten ist, dass mit dem neuen Ansatz nur die Lizenzen für die indirekte Nutzung adressiert werden und nicht das gesamte Lizenzmodell.

Der neue Ansatz unterscheidet zwischen direktem, menschlichem (Human Access) und indirektem, digitalem Anwenderzugriff (Digital Access) und soll klare Regeln bei den Themen Lizenzierung, Nutzung und Compliance schaffen (siehe Grafik). Das neue Lizenzmodell soll nach Meinung der SAP den Bestandskunden mehr Kostentransparenz beim indirekten, digitalen Zugriff auf SAP-Anwendungen ermöglichen. Bisher orientierte sich das Lizenzmodell für ERP/ECC an der Zahl der Nutzer (User). Inzwischen finden aber immer mehr digitale Zugriffe auf SAP-Systeme statt. Eine Herausforderung für Kunden, die deshalb verstärkt ein alternatives Lizenzmodell wünschen.

Noch hat SAP zu dem neuen Modell keine Preisliste (PKL) veröffentlicht, sodass alle Aussagen ein Versprechen auf die Zukunft sind. Auch ist für die meisten Experten unklar, wie das auf neun Dokumentenklassen beruhende Lizenzmodell technisch realisiert werden kann. Von einer Totgeburt will zum jetzigen Zeitpunkt noch niemand reden, weil auch der Anwenderverein DSAG in Übereinstimmung mit SAP das neue Modell hoch lobt.

Anders als bisherige nutzerbasierte Lizenzmodelle für den indirekten Zugriff auf ERP-Anwendungen orientiert sich das neue SAP-Lizenzmodell an der Wertschöpfung, die durch das Anlegen und Auslösen bestimmter Transaktionen und Dokumente im SAP-ERP-System erzielt wird. „SAP hat mit diesem innovativen Modell einen wichtigen Schritt getan, das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen, das in letzter Zeit etwas verloren gegangen schien“, lobt DSAG-Vorstand Andreas Oczko das neue Modell in höchsten Tönen. Führende Experten halten diese Haltung für falsch, solange es keine SAP PKL 2018/2 mit den dazugehörigen Preisen gibt.

SAP hat das neue Vertriebs-, Audit- und Preismodell ohne PKL mit April 2018 ausgerollt und wird in den kommenden Monaten weiteres Schulungsmaterial und Tools zur Verfügung stellen. So sollen Kunden die neuen Lizenzbestimmungen leichter verstehen und das für sie passende Modell auswählen. Es soll Konversionsangebote geben, mit deren Hilfe Bestandskunden vom bestehenden auf das neue Preismodell wechseln können.

Zukünftig will SAP somit zwischen einem Human Access – der nach User-Anzahl berechnet wird – und einem Digital Access, also einem Zugriff über Dritte, Internet of Things (IoT), Bots und/oder andere digitale Zugänge, unterscheiden, die auf Basis der vom System selbst verarbeiteten Transaktionen oder Dokumente lizenziert werden können.

Das neue SAP-Lizenzmodell greift sowohl für den digitalen Kern – S/4 und Hana Cloud – als auch ERP/ECC 6.0. Bestandskunden können wahlweise beim bisherigen Modell bleiben oder auf das neue dokumentenbasierte Preismodell wechseln – je nachdem, welches Modell besser zu ihren SAP- und Drittanwendungen passt. „Ein erster Schritt ist getan, um den Weg zur digitalen Transformation weiter zu gehen. Ziel muss es jedoch sein, ein echtes, atmendes Modell auf der Basis eines Pay-per-Use-Ansatzes zu entwickeln“, konkretisiert DSAG-Vorstand Andreas Oczko. (pmf)



FIT FOR THE DIGITAL AGE

Ihr Partner für
SAP Cloud Platform
Integration Services

Business2Government -
mit dem
SAP Document Framework
steuerrelevante Prozesse
über die Cloud abbilden.

www.e-3.de

www.allgeier-es.com



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

Stress mit SAP in Berlin

Dunkle Wolken ziehen über Walldorf auf. Kollege und DSAG-Vorstand Andreas Oczko hat es in einer Presseaussendung so formuliert: Es gilt, das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen, das in letzter Zeit etwas verloren gegangen schien.

Diesmal war es umgekehrt: Der Einkaufsleiter und unser Justiziar meldeten sich für einen Besuch in meinem Büro an. Thema waren die laufenden Vertragsverhandlungen mit SAP bezüglich Hybris, Concur und Ariba sowie das anstehende Thema „indirekte Nutzung“. Vorerst noch haben wir Stillschweigen vereinbart, weil die Gespräche mit SAP sehr ambitioniert und dynamisch verlaufen. Aus unserer Sicht sind wir an einem kritischen Punkt angelangt, sodass es gilt, eine alternative Strategie in Reserve zu haben. Der Kollege vom zentralen Einkauf und unser Justiziar haben nachgedacht und eine sehr innovative Lösung gefunden.

Wenn SAP weiterhin keinen Kompromiss bei der Nachlizenzierung und indirekten Nutzung zeigt, werden wir die anfallende Pflegegebühr für die Konzernnutzung der SAP-Software unter Vorbehalt zahlen! Damit erfüllen wir unsere Zahlungsverpflichtungen. SAP liefert weiterhin die vertraglich festgelegten Maintenance-Services – und alles „scheint“ in Ordnung zu sein. „Unter Vorbehalt“ hat nur einen kleinen Nachteil. SAP bilanziert nach US-GAAP. Die United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP: allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze der Vereinigten Staaten) besagen, dass nur jener Umsatz gebucht werden darf, der zweifelsfrei ist. Wenn sich unserem Beispiel mehrere Bestandskunden anschließen, schaut die Bilanz von SAP traurig aus. Finanzanalysten werden nicht lange nach den komplexen Gründen (Lizenzmetrik, indirekte Nutzung etc.) fragen, sondern den Börsenkurs auf Talfahrt schicken – dann wird es vorbei sein mit dem 20-Millionen-Euro-Gehalt von SAP-Chef Bill McDermott. Ende der Geschichte.

Ich will hier nicht behaupten, dass früher alles besser war. Aber in einer ähnlichen Situation wäre

Ex-SAP-Vorstand und zukünftiger Aufsichtsrat Gerd Oswald bereits im SAP-Jet gesessen und wäre gemeinsam mit Technikvorstand Bernd Leukert zu uns geflogen. McDermott lässt sich ohnehin nicht blicken. Den SAP-Bestandskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz bleibt nur noch US-GAAP.

Ob unser Verein DSAG unter Führung von Andreas Oczko eine adäquate Lösung für das Lizenzdilemma gefunden hat und es demnächst eine Antwort auf indirekte Nutzung und passende Lizenzmetriken für IoT geben wird, weiß ich noch nicht. Ich habe die PKL 2018/2 noch nicht gesehen, aber seitens DSAG gehört, dass es sehr gut und erfolgreich aussieht. Diesmal scheint ein Verein gute Arbeit geleistet zu haben.

Eine weitere Meldung, die mir an unserem SAP-Stammtisch zugetragen wurde, verheißt hingegen für SAP nichts Gutes. Es wurde letztendlich bei der Kartellbehörde in Berlin eine Bestandsaufnahme und Klage gegen SAP eingeleitet. Ich bin kein Jurist, um die Auswirkungen oder die Bedeutung dieser Kartellrechtsklage zu beurteilen, was ich aber weiß: Naturgemäß steckt dahinter ein Anwenderverein in enger Zusammenarbeit mit einer der führenden Rechtsanwaltskanzleien in Deutschland. Die Klage bei der Wettbewerbsbehörde scheint somit fundiert und wohlüberlegt zu sein. Was wird nun passieren? Die Berliner Behörde wird den Antrag prüfen und versuchen, Zeugen aus der SAP-Community sowie „Geschädigte“ zu interviewen – ein komplexer Prozess, denn noch hat sich kein SAP-Bestandskunde und Partner aus der Deckung getraut. Es wird aber notwendig sein, dass die Vereinsmitglieder und andere Betroffene eindeutig Stellung beziehen: zum Wohle der gesamten SAP-Community!

noname@e-3.de

Neue
Webseite



Information und Bildungsarbeit. Wie gewohnt, nur besser!

e-3.de

25. Aachener ERP-Tage 19. und 21. Juni 2018

Datenbasiert schneller entscheiden

Seit einem Vierteljahrhundert bieten die ERP-Tage ein wichtiges Forum für unabhängige ERP-Informationen und den Austausch zwischen Anbietern und Anwendern. Diesmal steht die Veranstaltung im Zeichen der Digitalisierung.

Die Grundidee der Veranstaltung existiert schon lange, aber die jährlich neuen Inhalte sind den realen Anwendungen immer um eine Nasenlänge voraus. Schließlich ist es das Ziel der Organisatoren vom FIR, IT-gestützte Betriebsorganisation für zukünftige Unternehmensentwicklung zu betreiben. Das gibt auch der diesjährige Titel wieder: Digitalisierung ist – wie es kürzlich der Online-Kolumnist Sascha Lobo schrieb – immer das, was man gerade noch nicht erreicht habe. Sie sei „die Virtualisierung im weiteren Sinn, also die Verschiebung von lebensweltlichen Prozessen aller Art ins Digitale.“ Die Aachener ERP-Tage nehmen diese Idee auf. In zwei Vortragssträngen werden innovative Ideen und praktische Beispiele aus ERP-, ME- und angrenzenden betrieblichen Systemwelten vorgestellt. Parallel dazu zeigen verschiedene Anbieter auf dem Ausstellerforum ihre Lösungen. Dort finden zudem ein moderierter Messtalk sowie dieses Jahr erstmals eine Showcase-Ausstellung statt. Der Besucher erhält anschauliche Informationen und gewinnt einen Überblick aus der Welt der betrieblichen



Anwendungssysteme. In den Pausenzeiten gibt es ausreichend Raum für den Austausch zwischen Anwendern und Anbietern. Bei noch spezifischerem Interesse vermittelt der vorgelagerte Praxistag

in Workshops detailliertere Informationen zu gegenwärtigen und zukünftigen Anwendungsoptionen.

www.erp-tage.de

Visual Management mit SAP: In Produktion, Logistik und Verwaltung

Mehr Produktivität durch Visualisierung von SAP-Daten auf Displays direkt auf dem Shopfloor.

- Mehr Produktivität & Transparenz
- Reduzierung der Fehlerquote
- Informationen in Echtzeit
- Dynamisch, flexibel, autark
- Neben SAP dutzende weitere Datenschnittstellen

Trend zur Customer Centricity spaltet den Beratungs- und IT-Markt

Die veränderten Ansprüche der Kunden im digitalen Zeitalter erfordern die Vernetzung von Kommunikationskanälen, Frontends (Webseiten, Social Media, Apps) und E-Commerce-Systemen mit Backendprozessen wie Warenwirtschaftssystemen, Rechnungswesen und Logistik.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

In der digitalen Welt steht der Kunde klar im Mittelpunkt. In der Folge beschäftigen sich immer mehr Unternehmen mit der Digitalisierung ihrer Kundenschnittstelle und der Frage, wie sich bestehende Geschäftsmodelle digitalisieren lassen oder wie komplett neue, digitale Geschäftsmodelle gestaltet und vermarktet werden können. Mit der Verbindung aus Online- und Offline-Business können Unternehmen den Kunden eine kanalübergreifende User Experience bieten.

Trend zur Customer Centricity im B-to-B

Eine bedeutende Veränderung im Lebenszyklus von Produkten und Dienstleistungen ist es, dass Kunden an allen Kundenschnittstellen (Touchpoints) eine hohe digitale User Experience erwarten. Für B-to-C-Branchen (Handel, Konsumgüter, Telekommunikation/Medien) war diese Kundennähe immer schon Teil der Unternehmensstrategie und prozessualen Ausrichtung – jedoch mit unterschiedlich erfolgreicher Umsetzung.

Eine neue Dynamik kommt nun seit einiger Zeit durch den Trend nach kundenzentrischen Ansätzen im B-to-B-Sektor, also der Frage, wie jenseits des Kernproduktes neue Einnahmequellen mit kundennahen Services entstehen können und die Kundenbindung sowie das Wertversprechen erhöht werden kann. Ein Beispiel aus dem Stahlgeschäft: Für

die großen Stahlproduzenten ist im Zuge der Globalisierung die reine Stahlproduktion zu einem Commodity-Geschäft geworden. Die große Herausforderung ist dabei für viele große Produzenten, dass sich kein neuer Anbieter zwischen Produktion und Verkauf schaltet, beispielsweise in Form von digitalen Auktionsplattformen wie Alibaba oder Klöckneri. Eine ähnliche Herausforderung haben die Automobil-OEMs und -Händler, die durch Onlinehändler wie Auto1 oder wirkaufendeinauto.de an der Kundenschnittstelle angegriffen werden. Um in Zukunft kein reiner Commodity-Anbieter zu sein, ist es daher wichtig, die Kundenschnittstelle mit hochwertigen Services und einem hohen Kundenerlebnis zu besetzen.

Dieses Beispiel lässt sich auf andere Branchen wie Energieversorger oder Maschinenbauern übertragen. Das bedeutet in der Konsequenz vor allem Einfachheit in der Nutzung digitaler Angebote (Webseiten, Webshops, Apps), eine nahtlose Integration digitaler Lösungen in die Backend-IT, maximale Ausfallsicherheit und Performance der kundenbezogenen Prozesse, endgerätübergreifende Nutzung digitaler Angebote sowie die Sicherheit von kundenbezogenen Daten.

Um diese Herausforderungen zu lösen, experimentieren immer mehr Unternehmen in kleinen, agilen gemischten Teams in Innovationslaboren und arbeiten mit Design-Thinking-Methoden an Ideen, wie sich das (analoge)

Kerngeschäft digitalisieren beziehungsweise um digitale Services erweitern lässt. So entsteht mittlerweile eine Vielzahl an Geschäftsideen und digitalen Prototypen. Der Aufbau solcher kreativer Strukturen und die Einführung digitaler Lösungen in die bestehenden Prozesse und IT-Systeme ist jedoch alles andere als trivial. Gefragt sind zunehmend Fachkräfte und Dienstleister, die neue Ideen und Geschäftsmodelle entwickeln und am Markt einführen können. Entsprechend haben Know-how und Umsetzungstärke in Themen wie Strategieentwicklung Innovationsberatung, Design von digitalen Lösungen, Kreativkonzepte und IT-Implementierung an Bedeutung gewonnen.

Gefragte Kreativ- und Designleistungen

Aus der Perspektive des Beratungs- und IT-Dienstleistungsmarktes haben sich im Zuge dieser kundenzentrischen Ausrichtung von Unternehmen – vor allem der Großunternehmen und Konzerne – die Anforderungen der Kunden an ihre Kreativ-, Beratungs- und IT-Dienstleister radikal verändert. Kunden arbeiten immer häufiger bei der Planung und Umsetzung von kundenzentrischen Projekten mit Dienstleistern zusammen, die den Dreiklang aus Kreativleistung, Management und IT-Beratung beherrschen und ein Projekt möglichst ganzheitlich begleiten können. Für die Bewältigung von Digitalisierungsprojekten wird es für die

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

Kunden folglich immer wichtiger, dass ihre Dienstleistungspartner Themen wie Prozessoptimierung, Digital Consulting, Data Analytics, Organisationsberatung und Geschäftsmodellentwicklung im Portfolio haben und somit inhaltlich möglichst viele Themen im Sinne eines Gesamtdienstleisters abdecken können.

Unternehmen drehen den Geldhahn auf

Die gestiegene Bedeutung der kunden-zentrischen Ausrichtung lässt sich sehr gut an den Ausgaben der Unternehmen für entsprechende Projekte ablesen. Im Jahr 2018 planen laut Lünenonk-Studie „Der Markt für Digital Customer Experience Services in Deutschland“ die befragten Großunternehmen und Konzerne, rund 4 Prozent ihres Umsatzes für Projekte zur Modernisierung der Kundenschnittstelle und zur Entwicklung eines digitalen Kundenerlebnisses auszugeben. Spannend ist hier, dass nur sehr wenige Unternehmen diesen Umbau in Eigenregie planen und bewältigen wollen. Die Unternehmen bauen sehr stark auf die Unterstützung von Beratungs- und IT-Dienstleistern.

Trend zu End-to-End

Die in dieser Lünenonk-Studie befragten 102 CxOs planen mehrheitlich, künftige Projekte zur Verbesserung ihrer Customer Experience in Zusammenarbeit mit einem Dienstleistungspartner umzusetzen, der alle Projektphasen mit Kreativ-, Beratungs- und IT-Umsetzungsleistungen begleiten kann: Während im Abfragejahr 2017 nur 27 Prozent der untersuchten Unternehmen diesen Gesamtdienstleistungsansatz wählten, werden es im laufenden Jahr 2018 schon 67 Prozent sein, die bei Projektausschreibungen einen End-to-End-Ansatz von ihren Dienstleistern fordern. Diese Entwicklung stellt die Dienstleister durchaus vor Herausforderungen, da die meisten Anbieter die Kette von Kreativ-, Beratungs- und IT-Umsetzungsleistungen nicht im Portfolio haben.

Auswirkungen auf den Beratungs- und IT-Markt

Diese Entwicklung bedeutet in jedem Fall für alle Dienstleister, dass sie sich thematisch breiter aufstellen müssen, um die Kundenanforderungen künftig zu erfüllen. Einige Anbieter gehen diesen Weg bereits sehr konsequent, ande-

re zögern noch und sind sich der Potenziale der Digitalisierung noch nicht umfänglich bewusst. Zwar sind einige der führenden Digitalagenturen zwar als Full-Service-Digitalagentur positioniert, allerdings fehlt ihnen für große Transformationsprojekte die umfassende Management- und IT-Beratungsexpertise. Gleiches gilt für die Beratungs- und IT-Dienstleister, denen in den meisten Fällen Kreativ- und Designservice fehlen. Grundsätzlich ist der Wille zur Portfolioerweiterung bei allen drei Anbietergruppen zwar vorhanden, jedoch fehlt es an Übernahmezielen und Fachkräften, um neue Geschäftsfelder aufzubauen.

IT-Dienstleister kaufen Digitalagenturen

Der Beratungs- und IT-Dienstleistungsmarkt befindet sich aber bereits stark im Umbruch. Das belegen die M&A-Aktivitäten von Beratungs- und IT-Konzernen wie Accenture, Cognizant, IBM oder Wipro, die in den letzten Jahren und Monaten ihr Portfolio mit dem Kauf von Digitalagenturen im deutschsprachigen Raum erweitert haben. Entstanden ist aus Sicht von Lünenonk ein neuer Typus von Dienstleistungsanbieter, der die Konvergenz von Kreativität/Design, Beratung und IT-Umsetzung abdeckt. Dass die Beratungs- und IT-Branche auf die richtige Zukunftsstrategie setzt, wird von den von Lünenonk befragten CxOs bestätigt. 88 Prozent bewerten die Integration von Digitalagenturen in das Beratungs- und IT-Portfolio im Sinne einer End-to-End-Lieferfähigkeit als positiv. 78 Prozent der CxOs bevorzugen in Ausschreibungen sogar Gesamtdienstleister, die End-to-End anbieten können, also Kreativ-, Design- und IT-Umsetzungsservices anbieten. Das Marktsegment für Integrierte Digital Customer Experience Services steht aber erst am Anfang seiner Entwicklung und Lünenonk erwartet in den nächsten Jahren ein rasantes Wachstum, getrieben durch den enormen Bedarf der Kunden nach der Digitalisierung ihrer Kundenschnittstelle.

B-to-B-Sektor zieht nach

Dass der B-to-C-Sektor durch seine direkte Geschäftsbeziehung zum Endkunden bei der Digitalisierung der Kundenschnittstellen und der Einführung digitaler Wachstumsstrategien weiter ist als der B-to-B-Sektor, liegt auf der Hand. In

Zukunft erwartet Lünenonk aber deutliche Impulse aus B-to-B-Branchen wie der Industrie und dem Logistiksektor, ebenfalls stärker in die Digitalisierung der Kundenbeziehungen zu investieren. Hier spielen Projekte im Zuge von IoT und Industrie 4.0 (digitale Fabrik) sowie Automatisierung ganzer Prozessketten in Zukunft eine entscheidende Rolle, um mit digitalen Produkten und Services wachsen zu können.

Auch aus dem Mittelstand, in dem sich die meisten der deutschen Unternehmen befinden, werden künftige Wachstumsimpulse kommen. Denn während sich die meisten großen mittelständischen Unternehmen sowie einige Konzerne aktuell stark mit ihrer Digital Readiness, also der IT-Modernisierung und dem Organisationsumbau, beschäftigen, erwartet Lünenonk mittelfristig eine Verschiebung der Budgets von der „Digital Operational Excellence“ hin zu „Digital Customer Experience“.

Entsprechend positiv wird die Marktentwicklung eingeschätzt. Für das Jahr 2018 erwartet Lünenonk ein Wachstum des Marktes für Digital Customer Experience Services um 20,5 Prozent.

www.luenendonk.de





WIR SIND DIE EXPERTEN FÜR SAP-BERECHTIGUNGEN!



Rund um die Bereiche Benutzer, Berechtigungen und Compliance in SAP macht uns so schnell niemand was vor:
Mit knapp zwei Jahrzehnten Erfahrung am Markt sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner für diese Themen.
Neben unseren Software-Lösungen bieten wir Ihnen ergänzend auch die passenden Dienstleistungen an.

Gehen Sie mit uns auf Nummer sicher - informieren Sie sich unter www.sivis.com!

Besuchen Sie auch mal eines unserer Webinare!



SIVIS GMBH · GRÜNHUTSTR. 6 · 76187 KARLSRUHE
TELEFON +49 721 665 930 0 · MAIL VERTRIEB@SIVIS.COM

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



© majcot, roochades, Shutterstock.com

Die Zeit ist reif für künstliche Intelligenz – sind Sie es auch?

Nach jahrzehntelanger Forschung steht der Durchbruch von KI unmittelbar bevor. Sie bietet Unternehmen, die auf Daten- und KI-getriebene Technologien setzen, sowohl enorme Umsatzchancen als auch entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Von Michael Zeller, Software AG



Michael Zeller verantwortet als SVP AI Strategy & Innovation der Software AG das Wachstumsfeld KI.

Künstliche Intelligenz (KI) hat den Wandel vom reinen Forschungsgegenstand hin zu einer Anwendertechnologie vollzogen und ist in jeder Branche zu einem zentralen Element digitaler Innovation geworden. Über die große Zukunft dieser Technologie sind sich die Analystenhäuser einig – auch wenn sich ihre Schätzungen in absoluten Zahlen etwas unterscheiden. Das Marktforschungsunternehmen Tractica etwa prognostiziert, dass die Umsätze für KI-Software bis 2025 global auf rund 60 Milliarden US-Dollar ansteigen. Hohe Erwartungen an das Thema KI sind nicht neu: Laut Analystenhaus Gartner, das Technologien anhand ihrer Wahrnehmung am Markt und der Dauer bis zu ihrem Durchbruch misst, durchläuft KI bereits den dritten sogenannten Hype-Zyklus.

Der Startschuss fiel in den 50er Jahren, als Wissenschaftler am Dartmouth College Programme für Schachstrategien entwickelten. Die Projekte dieser Anfangsphase waren jedoch noch weit von Anwendungsfällen in der Wirtschaft entfernt. Zu Beginn der 80er Jahre brachte KI Expertensysteme (XPS) hervor. Die Programme halfen bei der Lösung komplexer Probleme und wurden beispielsweise als Computer Trader im Finanzwesen eingesetzt. Beiden Hype-Zyklen folgten Enttäuschungen, da KI die gesetzten Erwartungen nicht erfüllen konnte. Analysten sind überzeugt, dass der aktuellen Begeisterung erstmals kein „KI-Winter“ folgen wird und der große Durchbruch bevorsteht.

Der Grund für das neu erwachte Interesse an KI seit Ende der 90er Jahre basiert auf dem nachweisbaren Erfolg von Machine-Learning-Algorithmen und -Modellen, die die Basis für die „Intelligenz“ in KI bilden. Sie helfen Maschinen, Aufgaben zu erlernen und dann selbstständig auszuführen – das bedeutet, sie befähigen Maschinen zu adaptivem oder autonomem Verhalten. Zwar stellen einige Dinge, die wir Menschen wie selbstverständlich erledigen, für KI-Systeme eine große Herausforderung dar – zum Beispiel Probleme mit Kreativität und gesundem Menschenverstand zu lösen. Doch es gibt eine Viel-

zahl an Vorgängen, die für Menschen schwer zu lernen, aber mit KI relativ einfach zu bewältigen sind.

Allein in der Industrie gibt es dafür zahlreiche Anwendungsbereiche und ein großes Potenzial, die Produktivität zu erhöhen. Bisher bewältigen relativ einfach, aber exakt programmierte Roboter zuverlässig einen Großteil der Handgriffe in deutschen Produktionsstraßen. Machine Learning ebnet uns den Weg zu Szenarien, in denen Roboter wesentlich komplexere Tätigkeiten absolvieren – und zwar ohne menschliches Eingreifen und ohne exakt vordefinierte Prozesse. Maschinen können mithilfe von historischen Daten komplexe Zusammenhänge erlernen, etwa um aus Sensordaten präzise vorherzusagen, ob, wann und welche Probleme bei einer Maschine auftreten könnten. Ein weiteres Beispiel ist die Qualitätskontrolle, bei der in der Vergangenheit immer das Urteilsvermögen eines Menschen gefragt war.

Unternehmen haben heute die Wahl zwischen spezialisierten IT-Plattformen, die ausreichend Rechenleistung bieten, um KI-Algorithmen zu verarbeiten. Diese verwenden die benötigten Daten viel kostengünstiger als bisher. Cloud-Plattformen und Tools zur Datenspeicherung und -verarbeitung sowie leistungsstarke Prozessoren sind heute weit verbreitet und bilden die Basis, die den technischen Anforderungen von KI – im wahrsten Sinne des Wortes – gewachsen ist. Dank des kürzlich erfolgten „Big Data“-Hypes und der damit verbundenen Investitionen in Data Lakes und Analytics-Lösungen haben Unternehmen Zugang zu zahlreichen Informationen über alle Aspekte der Geschäftsprozesse. Erstmals seit Beginn der Forschung am Thema KI sind alle Voraussetzungen für eine breite Umsetzung von Anwendungsfällen in der Praxis gegeben. Nun müssen Unternehmen investieren und intelligente Technologien und Anwendungen in wirtschaftlichen Mehrwert verwandeln, um sich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und zukunftsfähig zu bleiben.

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

www.softwareag.com



Es ist ein Leuchten am Ende des Tunnels

Immer mehr Unternehmen in Europa bieten Produkte direkt oder über Dritte online an. Aber nur 77 Prozent haben eine Website und nur 18 Prozent bieten darüber ihre Produkte an.

Von Michael Kramer, IBM

Woher kommt nun das Licht am Ende des Tunnels? Es sind die Wachstumsraten. Gegenüber den E-Commerce-affinen Amerikanern und vielen asiatischen Ländern ist bei uns der prozentuale Anteil geringer, hat aber hohe Wachstumsraten. Den höchsten Zuwachs mit über 30 Prozent (immer 2016 in Bezug zu 2015) hat dabei der stationäre Handel, der den Online-Handel als Ergänzung entdeckt. Durch das deutlich bessere Verstehen des einzelnen Kunden und die direkte Interaktion, zum Beispiel über Kampagnen, entsteht eine deutlich intensivere Kundenbindung.

Hersteller, die ihre Waren versenden, sind im Schnitt um etwas über zehn Prozent gewachsen. Das bedeutet, dass das Wachstum nun ‚immerhin‘ dem des E-Commerce entspricht, aber deutlich über dem Wachstum der anderen Kanäle liegen dürfte. Hier sehe ich in Zukunft noch größeres Wachstum, selbst bei erklärungsbedürftigen Produkten. Kognitive Systeme erlauben Kunden gezielt zu beraten und dabei Kunden-, Markt- und Unternehmensbelange zu berücksichtigen. Modernes Ordermanagement erlaubt es dann die Ware ökologisch und ökonomisch über den besten Channel zum Kunden zu transportieren. Interessanterweise haben die traditionellen Online-Marktplätze wie eBay und Amazon das geringste Wachstum mit etwa sieben Prozent. Dafür allerdings wird über sie heute ungefähr so viel Umsatz generiert wie mit allen anderen Versandertypen zusammen. Sie haben somit nicht die Grenzen ihres Wachstums erreicht, wachsen allerdings nur noch geringer als der Markt.

Das zweithöchste Wachstum mit jeweils etwa 20 Prozent haben sowohl die Multichannel-Versender und die Internet-Pure-Player. Unter Multichannel-Versendern versteht man vor allem die Unternehmen, die ihre Ware generell über verschiedene Channels vertreiben. Dazu gehören auch die wachsenden Apotheken-Versender und der Teleshoppingmarkt. Die Euphorie und das Wachstum im E-Commerce-Umfeld bleiben weiterhin bestehen. Dabei holen traditionelle Unternehmen langsam auf. Dies ist umso wichtiger, da es wie bekannt im E-Commerce-Umfeld viele Tools gibt, die eine enge Kundenbindung ermöglichen. Auch schaffen es viele Marktplätze, die Kundenbindung vom Hersteller auf sich zu übertragen. Diese Gefahr lässt sich für Hersteller nur dann beseitigen, wenn sie es schaffen, den engen Kontakt zu ihren Kunden zu behalten oder zurückzugewinnen.

Diesen Weg konsequent weiter geht zum Beispiel Adidas, wie Firmenchef Kasper Rorsted im Interview mit der Financial Times ausführte: „Unsere Website ist unser wichtigster Store auf der Welt“ und trägt mit 1,6 Milliarden (2017) und geplanten vier Milliarden im Jahr 2020 immer mehr zum Unternehmenserfolg bei.



Michael Kramer, IBM Cognitive Engagement Solutions CES – Watson Commerce & Marketing, ist Experte für E-Commerce mit viel Erfahrung aus der SAP-Community. Kramer ist Aufsichtsratsmitglied des E-3 Verlags B4Bmedia.net AG.

Twitter:
@michaelfkramer

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

AFI



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

Wir sind
.... Prozesskenner
und SAP®-Veredler

www.afi-solutions.com
Tel: +49 711 72842-100
info@afi-solutions.com

Wolkenkratzer

Die kürzlich beschlossene Verordnung US Cloud Act und EU-DSGVO kratzen – wenn nicht gar beschädigen – Cloud Computing. Heißt es nun für SAP-Bestandskunden raus aus dem Wolkenkuckucksheim? Eine Risikoanalyse für den Chief Information Security Officer.

Vereinfacht gesagt gestattet Cloud Act der US-Regierung ungehinderten Zugang zu allen weltweiten Cloud-Daten, die von US-amerikanischen Anbietern gespeichert werden. Somit ist auch jener Rechtsstreit hinfällig, den Microsoft in den USA angestrebt hat: Für Daten, die außerhalb der USA gespeichert wurden, sah Microsoft keine rechtliche Notwendigkeit, diese an US-Regierungsbehörden zu übergeben. Mit dem nun aktuellen Cloud Act ändert sich dieser Umstand grundsätzlich. US-amerikanische Unternehmen sind verpflichtet, den einschlägigen Behörden alle Daten aus der Cloud unabhängig vom physischen Speicherort auszuhändigen.

Datenschutzexperten erwarteten eine solche Regelung, aber immer in Übereinstimmung mit europäischen Gesetzen und insbesondere der EU-DSGVO. Was für Cloud-Anwender und damit auch für SAP-Bestandskunden die Sachlage verkompliziert hat, ist die nun existierende Tatsache, dass die US-Regierung ohne Absprache mit der EU den Cloud Act beschlossen hat. Diese einseitige Regelung des „Datenschutzes“ hat nicht nur die EU-Verantwortlichen in Brüssel kalt erwischt, sondern stellt nun auch Cloud Computing vor ganz neue Herausforderungen. US Cloud Act in Kombination mit EU-DSGVO könnte somit SAP-Bestandskunden zwingen, US-amerikanische Cloud-Anbieter wie AWS, Microsoft und Google zu meiden oder vielleicht sogar zu verlassen – europäische Alternativen gibt es.

„Die Klarstellung der amerikanischen Behörden durch den US Cloud Act kommt nicht unerwartet“, bestätigt auch Jean-

Claude Flury, DSAG-Vorstand Business Networks Integration, gegenüber dem E-3 Magazin. Und Bertram Dorn, AWS Specialist Solutions Architect EMEA für Security, bestätigt im E-3 Exklusivgespräch die neue Sachlage: „Wir helfen, die Risikoanalyse mit Informationen und Daten zu unterstützen. Ohne Risiko aber geht es nicht, deswegen muss man zu einer realistischen Einschätzung kommen. Mit EU-DSGVO und US Cloud Act gibt es hier natürlich eine weitere Aufgabe hinsichtlich der Risikoanalyse. Und natürlich entstehen hier jetzt Diskussionen, die der SAP-Bestandskunde – speziell aus dem Mittelstand – so noch nicht gewohnt ist.“

Die neue Risiko-Diskussion des Chief Information Security Officer ist somit keine technische, sondern eine rechtliche Diskussion. Der positive Aspekt ist vorläufige Rechtssicherheit, weil es ein US-Gesetz und EU-DSGVO gibt. „Selbst das Unternehmen Microsoft, das einen anhängigen Fall dazu vor dem US Supreme Court hat, begrüßt sie“, führt DSAG-Vorstand Jean-Claude Flury aus und ergänzt: „In der heutigen Zeit von Leaks und Hacking muss jedes Unternehmen genau überlegen, welche Daten in mehr oder minder privaten Clouds gespeichert werden. Dies gilt speziell für Rechenzentren außerhalb Europas und noch mehr, wenn es sich um einen Betreiber handelt, der weder aus der EU noch der Schweiz stammt.“ Noch hat SAP selbst nicht reagiert und ihre Kooperationen mit AWS, Microsoft und Google sowie den eigenen weltweiten Rechenzentren nicht kommentiert. Damit betont Jean-Claude Flury nochmals: „Neu ist, dass Drittstaaten über ein bilaterales Ab-

kommen mit den USA einfacher an Daten von Firmen im eigenen Land gelangen könnten. Europäische Unternehmen tun gut daran, ihre hoffentlich bereits strengen Richtlinien zur Datenhaltung außerhalb des firmeneigenen Rechenzentrums nochmals zu verschärfen.“ Auch AWS-Experte Bertram Dorn sieht die Entwicklung ähnlich: „Der Kunde muss sich der Risiken durch EU-DSGVO und US Cloud Act bewusst sein und diese für sich auch bewerten und adäquat abschätzen.“



Die Klarstellung der amerikanischen Behörde durch den US Cloud Act kommt nicht unerwartet.

Jean-Claude Flury, DSAG-Vorstand Business Networks Integration.

Mit US Cloud Act und DSGVO kommt viel Arbeit auf den Chief Information Security Officer zu. Bertram Dorn weiß aufgrund seiner täglichen Arbeit mit AWS-Kunden: „Auch nach der Diskussion und Evaluierung mit unseren Rechtsanwältinnen bleibt natürlich die Risikoabschätzung im Verantwortungsbereich des Kunden.“ Aus dieser Herausforderung heraus gibt es mehrere Lösungswege – vielleicht wieder zurück ins eigene Rechenzentrum? Die allermeisten SAP-Bestandskunden haben viel Wissen über Aufbau und Betrieb eigener Rechenzentren. Im Vor-Cloud-Zeitalter wurde in der SAP-Community viel konsolidiert, automatisiert und virtualisiert. Die Ergebnisse waren schlanke und performante Rechenzentren, die als On-premise-SAP-Installationen auch betriebswirtschaftlich mit vielen Outsourcern und Hostern mithalten konnten. Wie groß ist demnach das Risiko? Wie relevant eine Cloud-Exit-Strategie? Dazu Meik Brand, SAP Business Development Manager beim SAP-Partner QSC: „Zunächst einmal ist festzuhalten: Wer heute noch keine Cloud-Produkte von US-Unternehmen einsetzt und auch keine Daten auf US-Servern vorhält, kann sich entspannt zurücklehnen und die nächsten regulatorischen Schritte der EU abwarten. Denn aktuell handelt es sich um einen rein unilateralen Vorstoß der US-Regierung.“

US Cloud Act betrifft damit unmittelbar die SAP-Bestandskunden, die bei AWS, Microsoft Azure und der Google Cloud



SAP-Kunden in Europa sollten die Nutzung von US-amerikanischen Cloud-Anbietern kritisch prüfen.

Meik Brand, SAP Business Development Manager bei QSC AG.

Plattform involviert sind. Somit auch die Reaktion und Antwort von AWS-Spezialist Bertram Dorn ganz folgerichtig: „Wir helfen unseren Kunden mit Reviews ihrer Security-Architektur, denn alle unsere Vorkerungen und Security-Services helfen nur, wenn der Kunde diese AWS-Angebote auch richtig umsetzt und konfiguriert.“ Meik Brand von QSC empfiehlt: „Wer sich just im Moment im Auswahlverfahren für einen Cloud-Service befindet, sollte diesen zunächst stoppen. Firmen, die bereits vom Cloud Act betroffene Cloud-Produkte nutzen, sollten hingegen abwarten. Denn in den nächsten zwei bis drei Monaten wird sich zeigen, was der US Cloud Act konkret bedeutet – und wie sich die EU hierzu aufstellen wird. Auch sollten SAP-Kunden ihren US-Cloud-Anbieter in die Pflicht nehmen und verbindlich klären, wie dieser – trotz Cloud Act – jetzt Datenschutz nach EU-DSGVO garantieren kann.“

Während Microsoft und Google gegenüber dem E-3 Magazin keine Stellungnahme hinsichtlich ihrer Verantwortung und Security-Reviews bezüglich Datenschutz abgeben wollten, bezieht Bertram Dorn von AWS eindeutig Stellung: „Wir erachten diese Reviews als sehr wichtig, sodass wir diesen Service unseren Kunden kostenlos anbieten. Der Hintergrund ist leicht erklärt: Wir wollen unsere Kunden erfolgreich haben und dazu gehört eben auch die Sicherheit der Daten. Letztendlich geht es um die korrekte Konfiguration der AWS-Services im Sinne der Kundenanforderungen.“ Als SAP-Bestandskunde kann man somit seine Daten bei AWS sicher verwahren und kann eine Risikoabschätzung machen, jedoch ist es schwierig zu bewerten, wie sich US Cloud Act in der Praxis mit EU-DSGVO verträgt und wie beide Verordnungen von den jeweiligen Behörden operativ angewendet werden.

Somit die Schlussempfehlung von Meik Brand, SAP Business Development Manager bei QSC: „Wer seine Daten bei einem EU-Cloud-Anbieter in einem EU-Rechenzentrum weiß, setzt damit auf einen Anbieter, der der EU-DSGVO unterliegt, und ist damit datenschutzrechtlich auf der sicheren Seite. SAP-Kunden in Europa sollten die Nutzung von US-amerikanischen Cloud-Anbietern daher kritisch prüfen und nur in Ausnahmefällen jetzt zulassen. Aufgrund der am 25. Mai in Kraft tretenden EU-Datenschutzgrund-Verordnung drohen potenziell bei Datenschutzverletzungen hohe Strafen.“ Damit kratzen US Cloud Act und EU-DSGVO an den Wolken des Cloud Computing. Die SAP-Community wird in den kommenden Monaten Antworten finden oder zurück zu on-premise gehen müssen. (pmf)

SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.


Blue SystemCopy
simply the same


BlueClone
simply the same



Empirius ist Spezialist im Bereich SAP-Basis. Durch leistungsfähige Automationstools, wie unsere beiden innovativen Softwareprodukte BlueSystemCopy und BlueClone (copy/refresh von SAP-Systemen) schaffen Sie sich deutliche Effizienzsteigerungen.

Fragen? Gerne unter

Tel. +49 (89) 44 23 723-26

www.empirius.de

EMPIRIUS

The simple solution company



Wenn Sie nicht gerade Pornostar sind, wollen Sie Ihr Liebesleben vermutlich geheim halten.

Max Schrems (*1987) ist ein österreichischer Jurist, Autor und Datenschutzaktivist.

Buchtipps • EU-DSGVO

Momentan fällt es schwer, sich dem Thema Datenschutz zu entziehen: Der US Cloud Act und die europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) gehen uns letztlich alle an. Beide Rechtsnormen haben massive Auswirkungen auf die Unternehmen, die personenbezogene Daten verarbeiten. Die aktuelle Ausgabe des E-3 Magazins widmet sich dem Thema mit einer Extra-Berichterstattungsstrecke zur DSGVO mit über 30 Seiten (ab Seite 31) und einer Doppelseite zum US Cloud Act auf den Seiten 22 und 23. Um die

neuen EU-Regelungen umzusetzen, wird man in vielen Fällen nicht darum herumkommen, sich einen externen Partner zur Unterstützung ins Haus zu holen. So kann sichergestellt werden, dass alle technischen, juristischen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden können. Doch welches Angebot entspricht den eigenen Anforderungen am besten? In den Buchtipps im Mai stellen wir Ihnen einschlägige Literatur vor, die jenes Grundwissen vermittelt, das Ihnen hilft, eine fundierte, nachhaltige Entscheidung zu treffen.



Mit der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung sollen die Aufsichtsbehörden gleiche Befugnisse bei der Überwachung und Gewährleistung der Einhaltung der Vorschriften zum Schutz personenbezogener Daten sowie gleiche Sanktionsmittel im Falle ihrer Verletzung besitzen. Die Entwicklung und Gestaltung einer europäischen Datenökonomie braucht klare Leitlinien. Für die Umsetzung der Anforderungen haben die Unternehmen jetzt weniger als ein Jahr Zeit. Dieser Leitfaden soll einen Beitrag zur Aufklärung leisten und den Unternehmen gleichzeitig Orientierung bei der richtigen Anwendung des neuen Rechts bieten – zum Vorteil der Digitalen Wirtschaft in Deutschland und der gesamten Europäischen Union.

EU-Datenschutzgrundverordnung 2018

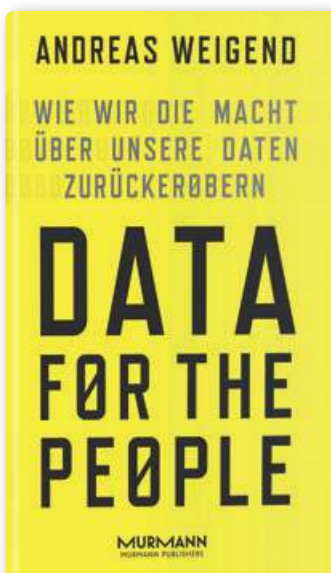
BVDW, 132 Seiten, 2018
ISBN: 978-3000585258, www.bvdw.org



Buchtipps

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





Data for the People

Andreas Weigend
340 Seiten, 2017
ISBN: 978-3867745680
www.murmann-verlag.de



Andreas Weigend, Ex-Chefwissenschaftler von Amazon, sagt: Es ist höchste Zeit, die Macht über unsere Daten wieder in die richtigen Hände zu legen. In „Data for the People“ erarbeitet er sechs Grundrechte für Daten, die wir als Bürger und Kunden einfordern sollten, und zeigt, wie wir Daten für unsere Zwecke nutzen können – damit wir die Macht über unsere Daten zurückerlangen können.

EU-Datenschutz-Grundverordnung

Paul Voigt, Axel von dem Bussche, 531 Seiten, 2018
ISBN: 978-3662561867
www.springer.com



Dieses Handbuch enthält Hinweise zur praktischen Umsetzung der DSGVO sowie eine systematische Analyse der neuen Vorschriften. Es widmet sich auch den organisatorischen und materiellen Datenschutzanforderungen, den Rechten der betroffenen Personen, der Rolle der Aufsichtsbehörden, der Rechtsdurchsetzung und den Bußgeldern nach der Verordnung sowie nationalen Besonderheiten.



Datenschutzrecht

Christian Marzi, Angelika Pallwein-Prettner, 172 Seiten
2018, ISBN: 978-3708915227
www.facultas.at



Dieses Buch ermöglicht rechtlich Interessierten, auch nicht juristisch ausgebildeten, Praktikern einen Überblick über die wesentlichen Rahmenbedingungen der neuen Datenschutznormen. Auch wird ein Problembewusstsein geschaffen, um die in der betrieblichen Praxis häufig auftretenden datenschutzrechtlichen Fragen richtig einordnen zu können und ein Verständnis für Lösungswege zu entwickeln.

Verbessert und verwässert

Rainer Erd
216 Seiten, 2018
ISBN: 978-3943787948
fhverlag.de



Mit der DSGVO gilt für alle Länder der Europäischen Union wortgleich dasselbe Datenschutzrecht. Allerdings erlaubt die DSGVO, dass die einzelnen europäischen Länder Ausnahmen vorsehen können. Das hat der deutsche Gesetzgeber im neuen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG-neu) getan. In die DSGVO und das BDSG-neu führt das Buch mit vielen Beispielen, Hinweisen und Ratschlägen ein.

DOAG 2018 Datenbank, 14. und 15. Mai 2018, Düsseldorf

Geballtes Oracle-Wissen in zwei Tagen

Die Deutsche Oracle-Anwendergruppe e. V. lädt 2018 wieder zur Konferenz „DOAG 2018 Datenbank“ nach Düsseldorf.

Insgesamt erwarten die Veranstalter der Deutschen Oracle-Anwendergruppe e. V. rund 250 Besucher zur Veranstaltung. Es gibt viel Neues und Spannendes zu berichten, denn nach Larry Ellisons Ankündigung der autonomen Datenbank auf der Oracle OpenWorld Ende letzten Jahres hat sich einiges getan – besonders für Administratoren. Da SAP-Systeme oft Oracle-Datenbanken nutzen, kommen hier auch Betreiber von SAP-Datenbanken nicht zu kurz. Bei der DOAG 2018 Datenbank wird Praxis, Theorie und Networking verbunden: In diesem Jahr erwarten Besu-

cher knapp 60 Fachvorträge nationaler und internationaler Top-Referenten, ein praxisnaher Workshop, zahlreiche Aussteller, etliche Möglichkeiten zum Austausch und vieles mehr. Auch Datenbank-Anfänger kommen mit dem Einsteiger-Stream am ersten Tag voll und ganz auf ihre Kosten. Neu in diesem Jahr: Neben klassischen Datenbank-Vorträgen wurde das Programm um die aktuellen Themen „Datenschutz“ und „Hybride Architekturen“ erweitert. Auch außerhalb der Vorträge gibt es viel zu lernen: Im zweitägigen Workshop haben die Teilneh-

mer die Gelegenheit, das nützliche Feature „RMAN Duplicate“ kennenzulernen. Auch Eric Grancher, Leiter des Datenbank-service-Teams am Cern, ist mit dabei. Er wird in der Eröffnungs-Keynote von den Erfahrungen und Herausforderungen der Cern-Datenbank berichten.

Das große Themenspektrum reicht von Administration über Sicherheit bis Datenschutz und vieles mehr. Werfen Sie jetzt einen Blick in das Vortragsprogramm und verschaffen Sie sich einen Überblick.

datenbank.doag.or

23. Jahreskongress SAP EAM 2018, 28. und 29. Juni 2018, Potsdam

Instandhaltung 4.0

Auf dem größten unabhängigen Anwenderkongress SAP EAM treffen sich Fach- und Führungskräfte in Potsdam, um mit IT-Verantwortlichen und SAP-Experten rund um den Einsatz intelligenter SAP-Lösungen für Instandhaltung und Technischen Service ins Gespräch zu kommen.

Neben aktuellen Trends und Entwicklungen in der Instandhaltung beschäftigt sich der Kongress SAP EAM 2018 unter anderem mit der Herausforderung, wie Instandhaltungsprozesse mithilfe digitaler Technologien zukunfts- und leistungsfähiger gestaltet werden können. Zudem wird der Frage nachgegangen, welche Möglichkeiten innovative Ansätze bieten. Keynotes zu den aktuellen Trends sollen wertvolle Impulse und Handlungsempfehlungen für aktuelle und künftige Herausforderungen liefern.

Am Programm stehen außerdem Intensiv-Workshops zu Instandhaltung mit S/4 Hana, dem digitalen Datenaustausch mit SAP Asset Intelligence und den neuen

Funktionen im SAP EAM. In 18 Demo Jams werden Mitarbeiter von SAP, Partner und Experten Prozesse und Add-ons live durchführen und Tipps & Tricks verraten, mit denen sich gängige Herausforderungen meistern lassen. Markus Seidl, Principal Solution Architect EAM, SAP Deutschland, wird dazu zeigen, welche Informationen über das AIN geteilt werden können, welche Möglichkeiten der Integration zu Back-End-Systemen es gibt und wie die Collaboration zwischen den Geschäftspartnern genutzt werden kann. Die Round-Table-Diskussionsrunden eröffnen zusätzlich die Möglichkeit, sich im kleinen Kreis auszutauschen. Abseits der Präsentationen und Live Demos haben Kongressbe-

sucher hier die Chance, ihre Fragestellungen mit Fach- und Führungskräften zu diskutieren, die vor ähnlichen Herausforderungen im betrieblichen Alltag stehen. Themen sind etwa die Maschinenintegration, IoT, Predictive Maintenance und Machine Learning oder was eine cloudbasierte Kunden-/Lieferantenzusammenarbeit bringt. Weitere Themen des Kongresses sind Big Data, Blockchain als Veränderungstreiber in der Instandhaltung, Dokumenten- und Workflow-Management-Systeme im SAP-Umfeld sowie Stammdatenmanagement als Kern eines erfolgreichen Anlagenmanagements.

de.tacook.com

Neue Webseite

00:00:00

Information und Bildungsarbeit. Wie gewohnt, nur besser!

e-3.de

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>DOAG 2018 Datenbank</p> <p>14. und 15. Mai 2018 Van der Valk Airporthotel Am Hülserhof 57 40472 Düsseldorf</p>	<p>Es erwarten Sie knapp 60 Fachvorträge zur Oracle-Datenbank. Neben klassischen Datenbank-Themen wie Administration, Multitenant oder Hochverfügbarkeit sind erstmals auch die Themen Datenschutz und Hybride Architekturen dabei.</p> <p>http://datenbank.doag.org</p>	<p>DOAG Tempelhofer Weg 64 12347 Berlin Telefon: +49 30 4005999-0 office@doag.org www.doag.org</p>
	<p>IA4SP Zukunftswerkstatt 2018: Fit für die digitale Zukunft im SAP Ecosystem</p> <p>17. Mai 2018 - Beginn 9.00 Uhr, voraussichtliches Ende inkl. Abendveranstaltung ca. 23.00 Uhr Hotel Halber Mond Ludwigstraße 5, 64646 Heppenheim</p>	<p>Die SAP lässt mit Ihrer Strategie für die digitale Transformation bei ihren Partnern viele Fragen offen: Welche Risiken ergeben sich daraus? Wie können die Partner im SAP-Ecosystem stark bleiben? Welche Chancen ergeben sich aus einer starken Position für die Partner und deren Kunden? Bisher ist nur eine Antwort klar: Die SAP-Partner müssen näher zusammen rücken und sich auf für neue Kooperationen auch außerhalb des SAP-Ecosystems öffnen!</p>	<p>International Association for SAP Partners e.V. (IA4SP) SAP PartnerPort Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 733300 Telefax: +49 6227 3939970 ia4sp.org/de/zukunftswerkstatt2018</p>
	<p>Data Science – Summer days 2018</p> <p>7. Juni und 8. Juni 2018 Hotel Hafen Hamburg Seewartenstraße 9, 20359 Hamburg Telefon: +49 40 31113-0 www.hotel-hafen-hamburg.de</p>	<p>Es erwarten Sie u. a. folgende Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Megatrend Digitalisierung • Mustererkennung in der Datenanalyse – Methoden und Anwendung • Aufdeckung von Betrugs- und Unterschlagungsfällen durch IT-Forensik • Kommunikation eines internen Berichtswesens • SAP HANA, die schöne neue Welt der Datenanalyse – Update 2.0 • Data Science meets Doppelzahlung • Bringt die EU-DSGVO zusätzliche Einschränkungen? 	<p>IBS Schreiber GmbH Zirkusweg 1 20359 Hamburg Ansprechpartnerin: Susanne Hegeler Telefon: +49 40 696985-10 Seminare@ibs-schreiber.de www.ibs-schreiber.de</p>
	<p>SAP EAM 2018 Einsatz intelligenter SAP-Lösungen für Instandhaltung & Technischen Service</p> <p>28. und 29. Juni 2018 Hotel Dorint Potsdam Sanssouci Jägerallee 20 14469 Potsdam</p>	<p>Der größte unabhängige SAP-EAM-Anwenderkongress im deutschsprachigen Raum greift die wichtigsten Fragestellungen rund um das SAP-gestützte Instandhaltungsmanagement auf. Neben aktuellen Trends und Entwicklungen beschäftigt sich die Veranstaltung unter anderem mit der Herausforderung, wie Instandhaltungsprozesse mithilfe digitaler Technologien zukunfts- und leistungsfähiger gestaltet werden können.</p>	<p>T.A. Cook Conferences Leipziger Platz 1 10117 Berlin Telefon: +49 30 884307-0 service@tacook.com www.tacook.de Ansprechpartner: Karen Wagner</p>
	<p>Strategiegipfel IT & Information Security</p> <p>4. und 5. Juli 2018 Titanic Chaussee Hotel Berlin Chausseestraße 30 10115 Berlin</p>	<p>DSGVO Cyber Versicherung Anomaly Detection Security Kennzahlen SPECTRE/ MELTDOWN IT Pandemie Security vs. Compliance Awareness Predictive Security NIS Richtlinie Informationsklassifizierung PKI- und Key Management BCM Cloud Security</p>	<p>project networks GmbH Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Kamal Gowdet Telefon: +49 30 609850-90 E-Mail: gowdet@project-networks.com</p>

Alles, was die SAP-Community wissen muss, finden Sie monatlich im E-3 Magazin.
Ihr Wissensvorsprung im Web, auf iOS und Android sowie PDF und Print:
e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



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

www.e-3.de



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 indiziert.

Empfehlungen an: robert.korec@b4bmedia.net

Community Short Facts

Neues Release

Die IT-Administration muss heute flexibler und agiler arbeiten als bisher, denn als Konsequenz aus der digitalen Transformation besteht der Anspruch, dass alle Anwendungsfälle abgedeckt werden. Mit dem neuen Release 5.0 der Software Dexicon Enterprise trägt PCS der Forderung nach Usability Rechnung und organisiert die Administration von Zutrittskontrolle und Zeiterfassung freier als bisher über ein rollenbasiertes Konzept. Damit wird die Lösung flexibler und transparenter bei Zutrittsprofilen und Berechtigungen. Das neue Berechtigungskonzept von Dexicon 5.0 entspricht damit dem IT-Standard zur Berechtigungsvergabe. Dexicon unterscheidet zwischen



Das neue Release der Software Dexicon Enterprise sorgt mit einem rollenbasierten Berechtigungskonzept für neue Freiheit in der Zutrittskontrolle.

Personen-Rollen und Benutzer-Rollen und umgeht so die starre Zuordnung einer Person zu einer Gruppe, die für die Zutrittskontrolle oder die Administration manchmal problematisch ist. Die Software eignet sich besonders gut für die Koppelung an SAP als führendes ERP-System. Dexicon ist sowohl für die Schnittstelle zu S/4 Hana als auch für SAP ERP HR-PDC zertifiziert und verwendet als Basis für Zeiterfassung und Zutrittskontrolle die SAP-Stammdaten.

pcs.com

SAP Development as a Service

SAP DaaS (Development as a Service) läutet mit Oneresource die Zukunft im Bereich SAP Technology Consulting ein. Oneresource stellt dem Kunden das Prozess- und Technologie-Know-how für Entwicklungen im SAP-Umfeld zur Verfügung und wendet die Methode SCRUM an. So werden gemeinsam die Lösungen entwickelt, welche ihn in seinem Kernprozess einzigartig machen. Im Bereich SAP Technology Consulting ist Oneresource bekannt als ein Unternehmen mit einer intensiven Fokussierung auf das Kerngeschäft. Trotz der Vielfalt der von SAP abgedeckten Geschäftsprozesse besteht häufig der Bedarf nach individuellen Funktionalitäten. Nach einer längeren Planungs- und Entwicklungsphase kommt die Neuentwicklung von Oneresource auf den Markt.

oneresource.com

Neues Software- und Technologie-Portfolio

Mit den „SAP-qualifizierten Partner-Lösungspaketen“ hat SAP eine neue Paket-Strategie für Partner vorgestellt. SAP-Partner erhalten damit erweiterten Zugriff auf das Softwareportfolio und können „SAP-qualifizierte Partner-Lösungspakete“ konzipieren und bereitstellen. Damit liefern sie ihren Kunden einen schnelleren Return on Investment und garantieren hohe Qualitätsstandards. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) profitieren von transparenten Festpreisen und effizienten Lösungspaketen mit vordefiniertem Umfang. Die Pakete setzen sich aus marktführender SAP-Software zusammen, die durch Serviceleistungen und das geistige Eigentum der Partner ergänzt wird. Daraus ergibt sich ein einzigartiger und zielgerichteter Mehrwert für die Kunden, basierend auf einem vorab definierten Arbeitsumfang und einem festen Preismodell. Ein gründlicher Qualifizierungsprozess soll sicherstellen, dass das Lösungspaket ganz am Leistungsversprechen ausgerichtet ist und die Lieferfähigkeit der Partner gewährleistet wird. Die Partner-Lösungspakete sind auf sap.com einsehbar, sodass Kunden direkt nach passenden Lösungen suchen können. Außerdem gibt es spezielle gemeinsame Vermarktungsaktionen von Partnern und SAP.

sap.com

Bester Cloud- und Managed-Services-Provider

SAP-Partner MSG Services aus Ismaning, ein Mitglied der international tätigen MSG-Gruppe, zählt zu den besten Providern von Cloud- und Managed-Services in Deutschland. Das bestätigt eine aktuelle Studie von IDG Research Services im Auftrag der Zeitschriften Computerwoche und ChannelPartner. Die MSG Services erreichte einen ausgezeichneten vierten Platz in der Kategorie „Mittelständische Managed-Services-Provider“ (50 bis 250 Millionen Euro Jahresumsatz) bei einem Notendurchschnitt von 2,07 auf einer Skala, die von 1 (= sehr gut) bis 6 (= ungenügend) reicht. Für die Studie befragte IDG Research CIOs, IT-Leiter, IT-Administratoren, Geschäftsführer und Fachbereichsleiter aus 720 Unternehmen, die insgesamt mehr als 1200 Cloud- und Managed-Services-Projekte bewerteten.

msg-services.de
idg.com/research

S/4 nach Maß

Promos Consult, ein Softwarespezialist für die Wohnungswirtschaft, führt für das kommunale Berliner Wohnungsunternehmen Howoge eine neue ERP-Software ein. Das im Februar 2016 begonnene IT-Großprojekt wurde wie ursprünglich geplant Anfang 2018 an die über 350 Anwender von Howoge übergeben. Die aktuellste SAP-Version S/4 Hana wird um maßge-

schneiderte Detaillösungen des Branchenspezialisten Promos Consult ergänzt. Für die Howoge symbolisiert das neue IT-System eine wichtige Grundlage für den Weg der Digitalisierung. „Die neue Technologie bildet für uns die Basis, um als leistungsstarkes und qualitätsbewusstes Unternehmen eine führende Rolle in der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft einzunehmen. Die Lösungen der Promos sehen wir als Chance für die Umsetzung zukünftiger IT-Anforderungen“, erläutert Howoge-Geschäftsführer Thomas Felgenhauer. In den kommenden Monaten unterstützt Promos auch weiterhin die Howoge in Schulungen und Optimierungen des Systems.

openpromos.de
howoge.de

ECM-Projekt mit SAP-Integration

Mit Heimerle + Meule hat die Firma Actiware die älteste Gold- und Silberscheideanstalt Deutschlands in ihrem Kundenportfolio. Die Dienstleistungen des Unternehmens erstrecken sich vom Recycling und Handel der Edelmetalle über die Analytik/Werkstoffprüfung bis hin zur Oberflächenbeschichtung und dem 3D-Druck in Edelmetall. Das Unternehmen aus Pforzheim setzt im Bereich Dokumentenmanagement auf die Lö-

sungen ELOprofessional, ELO Business Logic Provider und ELO Business Connect. „Viele Anbieter ermöglichen die ERP-Integration. Jedoch habe ich noch kein Produkt mit der Eleganz und Stärke des ELO-Business-Logic-Providers (ELO BLP) gesehen“, schwärmt EDV-Teamleiter Alexei Weißlinde von der 360°-Integration in SAP. Zusätzlich zur Bundesliga hat sich der Videobeweis auch schon im optischen Wareneingang bei Heimerle & Meule positiv bemerkbar gemacht.

actiware.de
heimerle-meule.com

Von Oracle zu Hana

SportScheck, einer der größten Sportartikel-Händler Deutschlands und Veranstalter von Sport-Events, setzt künftig auf die Echtzeit-Analyse seiner Daten. Dazu stellt SportScheck sein Datenbank-System von Oracle auf Hana um. QSC unterstützt das zur Otto-Gruppe gehörende Unternehmen dabei mit ihrer Beratungs- und Branchen-Kompetenz im Retail-Bereich. Der ITK-Dienstleister stellt für SportScheck die SAP-Systeme CRM, ERP, BI und PI künftig auf Basis von Hana und flexibel aus seiner Pure Enterprise Cloud (PEC) zur Verfügung.

qsc.de
sportscheck.com

Digitale Rechnungsbearbeitung

Im Zuge der Digitalisierung führt die Alligator Ventilfabrik eine Lösung zur Rechnungseingangsbearbeitung ein und entscheidet sich für Clarc Invoice for SAP. Das Stuttgarter Software- und Beratungshaus CTO Balzuweit hat die Einführung innerhalb von drei Monaten umgesetzt. Zielsetzung hierbei waren zum einen das Verschlanken des Rechnungsprozesses sowie eine Verkürzung der Durchlaufzeiten. Zudem wünschte man sich mehr Transparenz durch Statusübersichten und die vollständige Dokumentation des Prozesses. Auf der Suche nach dem passenden Dienstleister entschied sich Alligator für die CTO Balzuweit aus Stuttgart. Neben der kompetenten Beratungsleistung hat vor allem auch die vorgeschlagene Lösung überzeugt: So konnte Clarc Invoice for SAP – eine Lösung zur Rechnungseingangsbearbeitung speziell für SAP – vor allem durch ihre gute Übersicht und hohe Benutzerfreundlichkeit die Entscheidung für sich gewinnen. Durch die enthaltenen Standardschnittstellen war eine schnelle und unkomplizierte Einführung sichergestellt. Die Dauer vom Kick-off bis zum Go-live mit Nachbetreuung betrug drei Monate.

cto.de
alligator-ventilfabrik.de

Standort Philadelphia

Die stark gestiegene Nachfrage nach SAP-Beratungsleistungen in den USA veranlasste Leogistics gemeinsam mit der Muttergesellschaft cbs – Corporate Business Solutions zur Gründung der ersten US-Niederlassung in Philadelphia. Damit baut das SAP-Beratungshaus seine Präsenz im wichtigsten Zielmarkt neben Europa weiter aus, treibt sein kontinuierliches internationales Wachstum voran und positioniert die globale Beratungsorganisation des Unternehmens für die Zukunft. Leogistics hat in den vergangenen Jahren erfolgreich Supply-Chain-Management-Projekte in Nordamerika umgesetzt. Hierzu zählen Implementierungen im Lager- und Transportumfeld, insbesondere der Site Execution/Yard Management. CEO André Käber geht davon aus, dass sich das starke Wachstum der Projekte und die Nachfrage nach dem Leogistics-Leistungsspektrum auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird, um etablierte Strukturen, Prozesse und IT-Systeme zu optimieren. Hierzu zählen vor allem die Digitalisierungslösungen der Leogistics in den Bereichen Site Execution, Rail Logistics sowie Port Operations in Verbindung mit IoT-Szenarien.

leogistics.com

DSGVO Sofortmaßnahme

SAP-Datenweitergabe kontrollieren

Zu Anwendung und Dosierung fragen Sie Ihren persönlichen SECUDE Ansprechpartner.
www.secude.de

- Schützt vor Datenmissbrauch
- Beugt DSGVO-Strafzahlungen vor
- Wirkt auch nach dem 25.05.2018



Gold-Status

Die auf SAP-Technologien spezialisierte Unternehmensgruppe Reply erhält von SAP den Gold-Status in Deutschland und Italien. Der Gold-Status für SAP-Partner wird über eine Kombination aus Zertifizierungen als Berater, der Bestätigung der Fachkompetenz und Kundenrückmeldungen erlangt. Reply hat stark in den SAP-Bereich investiert und zählt zu den ausgewählten Partnern, die den Gold-Status im Programm SAP PartnerEdge erhalten haben. SAP hat mit dem Programm PartnerEdge ein einheitliches Kooperationsmodell für das weltweite Partnernetzwerk geschaffen. Das Programm verbindet SAP mit den Partnern des Unternehmens und fördert den Informationsaustausch. So entstehen innovative Möglichkeiten zur Entwicklung der Geschäftskompetenz und Leistung bezogen auf die Bereitstellung von Dienstleistungen zur



„Nachdem Reply vor drei Monaten den Gold Quality Award in der Kategorie Innovation erhalten hat, sind wir sehr erfreut, als SAP-Partner auch mit dem Gold-Status ausgezeichnet zu werden.“

Filippo Rizzante,
CTO von Reply.

Implementierung, Unterstützung sowie Erweiterung von SAP-Lösungen. „Dies ist die Anerkennung unseres kontinuierlichen Engagements, unseren Kunden die größte Kompetenz und den besten Service im SAP-Bereich zu bieten und ihnen zu ermöglichen, innovative Lösungen für ihre Geschäftsanforderungen zu entwickeln.“ Filippo Rizzante, CTO von Reply, führt weiter aus: „Nachdem Reply vor drei Monaten den Gold Quality Award in der Kategorie Innovation erhalten hat, sind wir sehr erfreut, als SAP-Partner auch mit dem Gold-Status ausgezeichnet zu werden.“

reply.com

Digitalisiertes Personalwesen

Foxconn European Manufacturing Services setzt künftig auf SuccessFactors-Lösungen für das Personalmanagement, um seine Strategie zur Digitalisierung des Personalwesens umzusetzen. Foxconn hat sich entschieden, die On-premise-Lösung SAP ERP HCM auf die SuccessFactors HCM Suite umzustellen, um von cloudbasierten Innovationen profitieren zu können und somit HR-Prozesse zu digitalisieren und Mitarbeiter strategisch besser an den Erfordernissen des Unternehmens auszurichten. Foxconn European Manufacturing Services mit Sitz in Tschechien erbringt strategische Services für Garantieabwicklung, Leistungen bei Ablauf der Garantie sowie für Logistik und Projektmanagement. Foxconn ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Bereitstellung kompletter IT-Lösungen für die Produktion in der Unterhaltungselektronik. Foxconn hat sich für die SuccessFactors HCM Suite einschließlich der Lösung SuccessFactors Employee Central entschieden, um eine Shared-Service-Organisation für das Personalwesen und für seine globalen mobilen Funktionen aufzubauen und damit den

Erwartungen einer modernen Belegschaft gerecht zu werden.

foxconnngssd.com

SAP-Outsourcing

Oneresource bietet seinen Kunden ab sofort ein „Rundum-sorglos-Paket“, damit sie sich mehr auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Oneresource unterstützt sie darin, die richtigen Service-Levels für ihre Bedürfnisse zu finden. Mit der neu konzipierten Outsourcing-Lösung OneCloud bietet das Unternehmen für den gehobenen Mittelstand State-of-the-Art-Technologien und eingespielte Betriebsprozesse an. Die fünf standardisierten Service-Levels adressieren die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse. Die Datenhaltung und Bearbeitung wird dabei jederzeit in der Schweiz sichergestellt.

oneresource.com

Outsourcing-Partner

Amprion hat sich für BTC Business Technology Consulting als Outsourcing-Partner entschieden. Ab Herbst 2018 übernimmt BTC den IT-Betrieb für den Übertragungsbetrieb der IT-Infrastruktur von der Datenanbindung mit der EWE TEL über den RZ-Betrieb in den beiden Oldenburger Konzern-Rechenzentren bis hin zum Service für Betriebssysteme, Datenbanken, Middleware und zentrale Applikationen. Ein weiteres Los beinhaltet SAP-Betriebsservices und einen umfangreichen SAP-Applikationssupport. Von BTC wird auch das Management der IT-Arbeitsplätze übernommen – für 1400 Arbeitsplätze von Amprion inklusive der mobilen Geräte sowie des Service-Desks. BTC betreibt für Amprion mehr als 350 Anwendungen. Der Gesamtvertrag hat ein Volumen von knapp 50 Millionen Euro.

btc-ag.com
amprion.net

Integrierte Warensteuerung

Der Hydraulikspezialist Hydac mit Hauptsitz in Sulzbach/Saar setzt die langjährige Partnerschaft mit dem Logistiksoftwarespezialisten Inconso fort. Auch bei der Inbetriebnahme des neuen Lagerkomplexes für Speichertechniken setzt die selbstständige Tochtergesellschaft Hydac Technology auf das Warehouse Management System SAP LES. Erstmals implementierte Inconso diese Lösung bereits 2013 für den saarländischen Standort Dudweiler. In Sulzbach ermöglicht SAP LES eine vollständig integrierte Warensteuerung. Durch Inconso erfolgte die Anbindung an ein automatisches Palettenlager, das über drei Arbeitsbereiche für die Einlagerung und Kommissionierung verfügt. Zusätzlich erfolgte die Integration der externen Materialflussrechner (MFR) und die Einführung von Systemerweiterungen für verbesserte Nachvollziehbarkeit bei der Warenverfolgung, etwa durch ein zahlenbasiertes Leitstandscockpit und die Modifizierung der Arbeitsplatzdialoge durch visuelle Features.

hydac.com
inconso.com

Go-live-Torte

Freudenberg IT (FIT) setzt auf ServiceNow, einen Anbieter von Enterprise Cloud Software. Die Mission lautet, Betriebsabläufe nahtlos zu digitalisieren und so den – in den USA bereits etablierten – Ansatz einer IT Factory global für mehr als 900 interne Mitarbeiter in drei Zeitzonen zu implementieren. Der Go-live für die neue ServiceNow-Plattform wurde nun erfolgreich durchgeführt. Ein guter Grund für die traditionelle ServiceNow-Go-live-Torte in der Weinheimer FIT-Zentrale. FIT profitiert zudem von einer dynamischen Anbindung an die beiden Plattformen von ServiceNow und Hana.

freudenberg-it.com
servicenow.com

EXTRA

Mai 2018

e-3.de

The background of the lower half of the page is a close-up, slightly wrinkled blue fabric with twelve golden-yellow five-pointed stars arranged in a circle, representing the European Union flag.

DSGVO

DAS WISSEN ZUR EU-DSGVO AUS DER SAP®-COMMUNITY



Persönlichkeitsschutz in Zeiten von Big Data und KI

Datenschutzraum Europa

Am 25. Mai startet der Praxistest. Lässt sich ein einheitlicher Datenschutz in der Europäischen Union umsetzen? Mit welchen Auswirkungen müssen Unternehmen, aber auch kleine Vereine rechnen?

Von Robert Korec, E-3 Magazin

Der Ansatz der Europäischen Union, das Menschenrecht auf Privatsphäre ins 21. Jahrhundert zu holen, war ambitioniert. Mit der DSGVO soll ein Ausgleich zwischen den Bürgerrechten des Einzelnen und der Freiheit des Datenverkehrs geschaffen werden. Für Unternehmen, aber auch ehrenamtlich geführte Vereine könnte das einen enormen Mehraufwand bedeuten.

Dass die neuen Spielregeln nicht ganz oben auf der Beliebtheitskala stehen, lässt sich einerseits durch die empfindlichen Strafandrohungen von bis zu 20 Millionen Euro oder bis zu vier Prozent des weltweiten Jahresumsatzes erklären. Zum anderen war die Übergangsfrist, ab der die Nichteinhaltung der beschlossenen Regeln sanktioniert wird, für viele Unternehmen zu kurz angesetzt. Die DSGVO trifft auch kleinere Organisationen, etwa ehrenamt-

lich geführte Sportvereine, für deren Verantwortliche es kaum möglich ist, die 99 Artikel umfassende Verordnung auch nur ansatzweise zu verstehen, geschweige denn diese mit einem vernünftigen Zeitaufwand umzusetzen.

Ausgangssituation 1995

Um zu verstehen, warum sich Unternehmen und andere Organisationen mit einer Fülle an neuen Bestimmungen auseinandersetzen müssen, muss man auch im Blick behalten, dass die bisherigen Regelungen nicht weniger komplex waren. Die Ausgangssituation war jene, dass die in der Vorgängerregelung, der „Richtlinie 95/46/EG zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten und zum freien Datenverkehr“, festgeschriebenen Regeln bereits

aus dem Jahr 1995 stammten. 1995 gab es laut Schätzungen des Marktforschungsinstituts EITO 16 Millionen Internetuser weltweit (heute sind es über vier Milliarden). Selbst bei Microsoft hielt man das Ganze für einen kurzfristigen überschätzten Hype. Windows 95 wurde beispielsweise ohne jede Internetfunktion ausgeliefert. Mobile Computing, Social Media oder Big Data und KI waren zum damaligen Zeitpunkt unvorstellbar. Die Regelungen aus dem Jahr 1995 waren als Richtlinie beschlossen worden. Die Anwendung bedurfte also weiterer Gesetzesakte in den Mitgliedsstaaten, um die in der Richtlinie festgeschriebenen Ziele umsetzen zu können und zur Anwendung zu bringen. In Deutschland etwa wurde das Gesetz zur Änderung des Bundesdatenschutzgesetzes in Kraft gesetzt, in Österreich das Datenschutzgesetz von 2000.

Datenschutzraum Europa	32	Mehr als Double-Opt-In	46
Personenbezogene Daten in SAP löschen und sperren?	35	Datensicherheit im SAP-Umfeld	47
Smarte Umsetzung	36	DSGVO, BDSG-neu, SAP ILM	48
Verantwortung auslagern?.....	40	Sofortmaßnahme Weitergabekontrolle	50
Wer speichert, muss auch löschen	41	Prozessorientierte Methodik	51
Es ist fünf Minuten vor zwölf!	44	Kundendaten DSGVO-konform	53

Inhalt





Robert Korec
 Chef vom Dienst, E-3 Print

Mit der DSGVO hat die Europäische Union die Bestimmungen nun vereinheitlicht. Statt der bisherigen 28 nationalen Gesetze steht nun eine Rechtsvorschrift, die in der gesamten EU anwendbar ist und die nicht durch nationale Parlamente abgeändert werden kann. Das bringt für Unternehmen, deren Geschäftsaktivitäten über die eigenen nationalen Grenzen hinausgehen, eine deutliche Erleichterung.

Insgesamt ist die DSGVO sehr konsumentenfreundlich ausgefallen. Das wurde im Zuge der Ausarbeitung der Verordnung gerade von der IT-Branche, aber auch konservativen EU-Parlamentariern zunächst kritisiert. Gründe dafür, dass eine Mehrheit im EU-Parlament dennoch zustande kam, dürften auch das zeitliche Zusammentreffen mit den Snowden-Enthüllungen und die erfolgreiche Klage des österreichischen Datenschutzaktivisten Max Schrems vor dem Europäischen Gerichtshof gewesen sein. Diese hatte das transnationale Safe-Harbor-Abkommen zwischen der EU und den USA beendet. Insgesamt beurteilen nun auch Vertreter der IT-Branche das Zustandekommen der Verordnung als wichtigen Schritt. Etwa begrüßte der Digitalverband Bitkom in einer Stellungnahme die DSGVO als eine Initiative zur Modernisierung und Harmonisierung des europäischen Datenschutzrechts. Zur Stärkung des europäischen Binnenmarktes und zur Förderung neuer digitaler Geschäftsmodelle seien EU-weit einheitliche, modernisierte Datenschutzvorgaben unerlässlich.

Datenschutzverein beruhigt

Auch der Berufsverband der Datenschutzbeauftragten Deutschlands (BvD) e. V. beruhigt kleinere Organisationen:

„Die DSGVO für Vereine ist kein Hexenwerk.“ Der Verband unterstützt kleine Organisationen wie Vereine und Stiftungen, sich vorzubereiten. „Manche Vereine blicken mit Schrecken auf die neuen Regeln. Aber die Anforderungen für kleinere Organisationen sind meist nicht neu und mit nur wenig Aufwand schnell umzusetzen“, sagte BvD-Vorstand Thomas Spaeing. Freiwillige Feuerwehren, lokale Sportvereine oder Landfrauenverbände würden in der Regel keinen Datenschutzbeauftragten benötigen. Für etwaige Datenerhebungen über eine Internetseite, bei Kommentaren oder für Newsletter, böten die meisten Dienstleister mittlerweile vorgefertigte Verträge an. Die DSGVO sei eine gute Gelegenheit, den Umgang mit Daten im Verein grundsätzlich zu hinterfragen. „Nicht jeder Übungsleiter eines Sportvereins muss auf die Zahlungsdaten der Mitglieder zugreifen“, sagte Spaeing. Zudem können Dachverbände die Vereine unterstützen und einen Datenschutzbeauftragten benennen, der die Mitgliedsvereine berät.

KI: DSGVO greift zu kurz

Ein ausgeblendetes Problem könnten Algorithmen sein. Sie bewerten Menschen und entscheiden über sie. Solche automatisierte Entscheidungsfindung bleibt aber bislang fast unkontrolliert, obwohl sie sich auf das Leben der Menschen und ihre Teilhabechancen auswirkt. Doch die DSGVO wird nur für einen kleinen Teil der bereits heute eingesetzten ADM-Systeme (Algorithmic Decision Making) wirksam. Zudem lassen sich durch die individuellen Auskunftsrechte der DSGVO keine systematischen Mängel oder Diskriminierungen ganzer Personengruppen aufdecken. Das zeigt eine Analyse, die die Rechtswissenschaftler Wolfgang Schulz und Stephan Dreyer vom Hans-Bredow-Institut für Medienforschung an der Universität Hamburg im Auftrag der Bertelsmann Stiftung verfasst haben.

Problem bekannt – Umsetzung schleppend

Abseits dieser speziellen Herausforderung haben sich laut einer neuen Studie des Analystenhauses PAC nur 19 Prozent der europäischen Unternehmen und Behörden auf das Inkrafttreten des gesamten Regelwerkes der Datenschutz-Grundverordnung vorbereitet, und das, obwohl ihnen die Problemlage bewusst ist. Die Gespräche mit mehr als 200 IT-Leitern und Führungskräften mittelgroßer und großer europäischer Unternehmen fan-



FIT FOR THE DIGITAL AGE

Ihr Partner für
 Sicherheit und
 Datenschutz in SAP

Unsere Experten
 helfen Ihnen
 bei Maßnahmen und
 Monitoring zum Schutz
 von personenbezogenen
 Daten in SAP.

www.allgeier-es.com

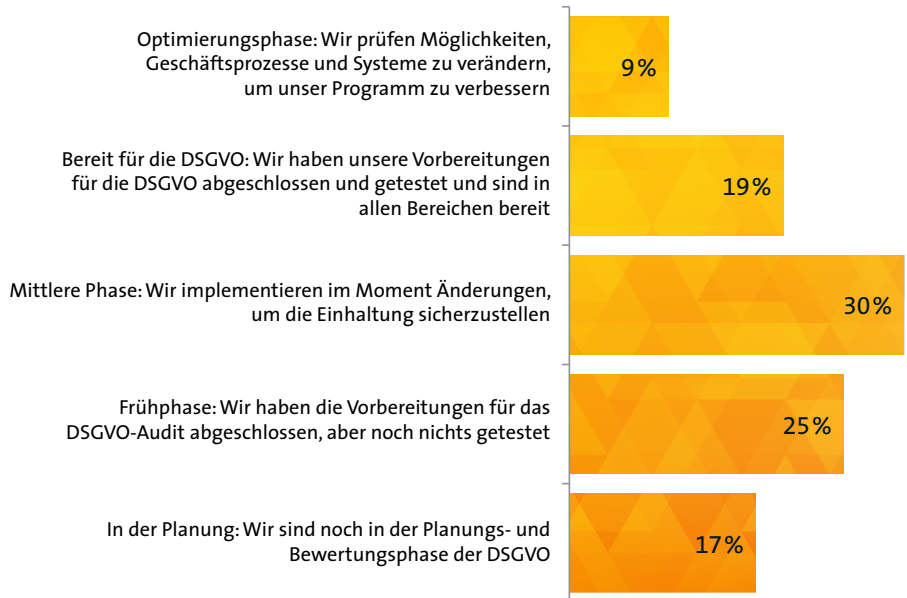
den nur drei Monate vor Inkrafttreten der DSGVO statt. 57 Prozent der Organisationen möchten das Inkrafttreten der DSGVO zum Anlass nehmen, in Werkzeuge zur Datenintegration zu investieren, um Daten besser zu nutzen. Weitere 49 Prozent zielen auf bessere Datenqualität dank verbesserten Datenmanagements und Reporting Tools ab.

Nur fünf Prozent der europäischen Organisationen stellen laut der PAC-Studie einen neuen Datenschutzbeauftragten ein. 26 Prozent betrauen vorhandene Mitarbeiter mit dem Datenschutz nach DSGVO bzw. erweitern den Aufgabenbereich ihres Datenschutzbeauftragten um dieses Thema. Etwa 28 Prozent übertragen die Verantwortung ganz einfach dem IT-Leiter bzw. CIO. Paul Fisher, Research Director bei PAC: „Die Durchführung unserer Studie so kurz vor Einführung der DSGVO lässt die besten Rückschlüsse darauf zu, wie gut vorbereitet europäische Unternehmen sind und wie sie sich über das Auslaufen der Frist am 25. Mai hinaus anpassen werden. Trotz des Brexit stellen wir fest, dass die britischen Unternehmen das Regelwerk durchaus sehr ernst nehmen, was ein großes Engagement in puncto Datenschutz und Anpassung an ein sich veränderndes Datenumfeld belegt.“

Im Januar veröffentlichte Techconsult eine Studie, wonach nur 13 Prozent der mittelständischen Unternehmen bereits konkrete Maßnahmen zur Umsetzung der DSGVO ergriffen haben. Die Studie Security Bilanz Deutschland hat im vergangenen Jahr ermittelt, dass in mehr als der Hälfte der Unternehmen noch nicht einmal definiert war, wer zu informieren sei, wenn es zu einem Datenverlust kommt.

SAP-Anwender bedingt zuversichtlich

Unzureichende Vorbereitung stellt auch ein Problem bei den SAP-Anwenderunternehmen dar. In einer Ende November von der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) vorgestellten Umfrage gab gerade einmal etwas mehr als die Hälfte der befragten Mitgliederunternehmen an, eine Roadmap zur Umsetzung der DSGVO in ihrem Unternehmen ausgearbeitet zu haben. Dementsprechend niedrig war die Zahl derer, die wirklich zuversichtlich sind, dass ihr Unternehmen es schafft, sich fristgerecht bis zum Stichtag entsprechend den EU-Datenschutzvorgaben aufzustellen. Dass lange Zeit kein lizenzkostenfreies Angebot zur Umsetzung der neuen euro-



Wie würden Sie den derzeitigen Stand Ihrer DSGVO-Initiativen beschreiben? Laut einer neuen Studie von PAC (CXP Group) ist jedes sechste Unternehmen noch in der Planungsphase.

päischen Datenschutzbestimmungen bestand, war für viele SAP-Bestandskunden ein unbefriedigender Zustand. Viele der DSAG-Mitgliederunternehmen sahen sich gezwungen, in zusätzliche Produkte von SAP zu investieren, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass ohne „SAP NetWeaver Information Lifecycle Management“ (ILM) die Umsetzung der Vorgaben nur mit hohem Zusatzaufwand machbar ist.

Das ILM werde unter anderem zum Sperren und Löschen von personenbezogenen Daten benötigt. „Wir brauchten also dringend Klarheit, welche Möglichkeiten unsere Mitglieder haben, die gesetzlichen Anforderungen kostenfrei und effizient umzusetzen“, so DSAG-Vorstand Gerhard Göttert. Dabei war für die SAP-Anwender klar, dass die Lieferung und die Verfügbarkeit einer aufwandsarmen Lösung zur Erfüllung von Anforderungen aus der DSGVO über die Wartungsgebühren abgedeckt sein müssen.

SAP reagiert, aber spät

Im Januar ist SAP der DSAG-Forderung nachgekommen. Konkret hat SAP die Lizenz für SAP NetWeaver Runtime um die Retention-Management-Funktionen von ILM erweitert. Mit dieser Lösung und weiteren Standardfunktionen der SAP-Software – wie beispielsweise dem Berechtigungsmanagement – ist es möglich, die Projekte zur Realisierung der technischen und organisatorischen Maßnahmen in den Firmen umzusetzen.

Wird mit der neuen europäischen Datenschutzverordnung das grundlegende Ziel – Schutz persönlicher Daten vor dem Missbrauch durch Organisationen – erreicht? Die in der oben erwähnten PAC-Studie befragten Experten sehen optimistisch in die Zukunft: Beachtliche 85 Prozent der Befragten glauben, dass mit dem neuen Regelwerk die Klassifizierung persönlicher Daten erleichtert und der Datenschutz verbessert wird. 63 Prozent sind der Ansicht, Verstöße ließen sich so leichter erkennen.

Nach der Verordnung ist vor der Verordnung

Während nun in drei Wochen die Übergangsfrist der DSGVO endet, hat die Europäische Kommission bereits den Entwurf einer E-Privacy-Verordnung zur Überarbeitung der Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation ausgearbeitet. Sie soll die DSGVO ergänzen. Aus Sicht des Digitalverbands Bitkom sei dies weder schlüssig noch notwendig, da diese Regelungsbereiche bereits durch die strengen Vorschriften der DSGVO abgedeckt seien und Asymmetrien schaffen, da bei vergleichbaren Datenverarbeitungen unterschiedliche Datenschutzregeln gelten.

Es bleibt abzuwarten, wie der finale Gesetzestext hierzu aussieht. Es besteht die Hoffnung, dass sowohl die E-Privacy-Verordnung als auch die DSGVO zu einer soliden Basis für den Schutz personenbezogener Daten in der EU werden und dass die neuen Regeln unternehmerisches Handeln im europäischen Binnenmarkt nicht nur ermöglichen, sondern mittel- und langfristig sogar erleichtern.

EU-DSGVO: Wissen Sie, wie Sie personenbezogene Daten in Ihrem SAP löschen und sperren?

Zuerst mal eine gute Nachricht, die Sie sicher nicht überall hören: Das Kürzel EU-DSGVO ist kein Grund dafür, dass Sie in Panik ausbrechen müssen. Zugegeben, der 25. Mai 2018 ist in direkter Sichtweite und dann müssen öffentliche Stellen und private Unternehmen in allen EU-Mitgliedsstaaten die neue Datenschutz-Grundverordnung einhalten. Dennoch ist noch Zeit, sich darauf konzentriert vorzubereiten.

Viele von Ihnen nähern sich dem Thema zunächst organisatorisch. Die technische Umsetzung bleibt vorerst auf der Strecke. Dabei ist diese häufig weitaus komplexer als erwartet. Aber wie gesagt, mit einem geplanten Projektvorgehen können Sie die Herausforderungen deutlich entspannter angehen.

Am Anfang auch hier eine ausführliche Analyse

Dazu sollten Sie folgende Fragen beantwortet haben: Was sind meine personenbezogenen Daten? In welchen Tabellen befinden sich diese in meinem SAP-System? Hier werden Sie sehen, dass die personenbezogenen Daten weit verteilt sind. Nutzen Sie gern Textfelder, Eigenentwicklungen oder „missbrauchen“ Tabellenfelder, um diese mit anderen Inhalten als vorgesehen zu befüllen? Dann wird es leider besonders kompliziert. Häufig entsteht mit den Erkenntnissen aus der Analyse dann doch ein wenig Panik, Sie fühlen sich erschlagen von der Komplexität.

Die Analyse bekommt Struktur

GISA hat ein Vorgehen entwickelt, die Analyseergebnisse zu strukturieren, die verschiedenen Anforderungen in Pakete zu bündeln und dann sukzessive abzuarbeiten. Dabei werden auch technische Vorgaben berücksichtigt. Für die Umsetzung des Sperrens und Löschsens personenbezogener Daten im SAP-System nutzen wir die Funktionen des SAP ILM (Information Lifecycle Management), welches auf der klassischen Datenarchivierung basiert. Dabei sind verschiedene Vorgaben der SAP zwingend einzuhalten:

- Bewegungsdaten können nur über die klassische Datenarchivierung gesperrt werden
- Stammdaten können über SAP-ILM-Reports gesperrt werden, jedoch müssen



vorher alle dazugehörigen Bewegungsdaten abgeschlossen sein

- gesperrte (archivierte) Bewegungsdaten können mittels SAP ILM aus dem Archivsystem herausgelöscht werden
- gesperrte (nicht archivierte) Stammdaten können mittels SAP ILM von der Datenbank gelöscht werden

Neben diesen Vorgaben gibt es häufig auch Abhängigkeiten unter den verschiedenen Datenobjekten, was die Erstellung eines konsistenten Ablaufplans erschwert.

Zeitgleich kümmern Sie sich schon um die technischen Voraussetzungen

Während dieser Plan erstellt wird, können Sie sich bereits um die technischen Voraussetzungen kümmern. Zunächst sollte Ihr System mindestens SAP ECC EHP7 SPO5 mitbringen. Da die SAP derzeit noch stark am Produkt SAP ILM arbeitet und dadurch nahezu täglich neue OSS-Hinweise entstehen, ist es sinnvoll, ein möglichst aktuelles SP einzuspielen. Andernfalls verursacht das Einspielen zahlreicher OSS-Hinweise viele manuelle Vorarbeiten. Dann sollten Sie die notwendigen Business Functions aktivieren. Ein Teil der SAP-ILM-Transaktionen wird nicht über die SAP GUI, sondern über den Browser angezeigt. Hierfür sollten Sie prüfen, ob die notwendigen http-Services bereits eingerichtet sind. Spätestens an dieser Stelle werden Sie auf Berechtigungsprobleme stoßen. Eine Anpassung der Benutzerberechtigungen für das Ausführen der ILM-Transaktionen bleibt Ihnen da nicht erspart. Neben den Vorarbeiten im SAP-System benötigen Sie ein Archivsystem, welches das SAP-Zertifikat für die WebDAV-3.0-Schnittstelle hat. Falls Sie noch kein Archivsystem nutzen, können Sie sich bei der

SAP eine Liste mit den zertifizierten Archivsystemprodukten geben lassen. Sie benutzen bereits ein Archivsystem? Dann prüfen Sie, ob Ihr Archivsystem die WebDAV-3.0-Schnittstelle bereits in sich trägt oder ob gegebenenfalls ein Upgrade oder eine Umgestaltung der Archivsystem-Infrastruktur notwendig ist.

Sie sind am Zug: Beginnen Sie!

Sie merken sicher: Schon allein die Vorarbeiten sind nicht trivial und die Zeit drängt. Es ist spät und jeder, der mit der Umsetzung des Sperrens und Löschsens noch nicht begonnen hat, wird es bis zum 25. Mai 2018 kaum schaffen. Aber beginnen Sie! Mit fachkundiger Unterstützung können Sie innerhalb weniger Wochen Analyse, Ablaufplan und technische Vorbereitungen treffen. Im Falle einer Datenschutzprüfung können Sie dann vorzeigen, dass die technische Umsetzung begonnen wurde und Sie einen strukturierten Plan für die kommenden Schritte der Umsetzung bereits erstellt haben. Übrigens ergeben sich durch das Sperren und Löschen von Daten in Ihrem SAP-System Synergieeffekte für Ihren HANA-Umstieg!

GISA®
IT. Mehr als Standard.

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)
Tel.: +49 800 7000 585 (kostenfrei)
kontakt@gisa.de
www.gisa.de

EU-DSGVO-Realisierung mit SAP ILM und passgenauen Ergänzungslösungen

Smarte Umsetzung

Um den aktuellen EU-DSGVO-Anforderungen mit SAP ILM gerecht zu werden, wird ein Archivsystem mit einer WebDAV-Schnittstelle benötigt. Hier bietet sich der Einsatz einer SAP-Ergänzungslösung an.

Mit dem „Recht auf Vergessen werden“ hat die Europäische Kommission das Recht von Endverbrauchern gestärkt. Durch das Inkrafttreten der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) wird eine dauerhafte uneingeschränkte Verarbeitung digitaler Informationen mit Personenbezug reguliert und eingeschränkt. Mit dem Inkrafttreten der EU-DSGVO zum 25. Mai dieses Jahr müssen alle IT-Systeme, die personenbezogene Daten vorhalten und verarbeiten, diese nach Beendigung des Zwecks der Erhebung löschen beziehungsweise massiven Zugriffsbeschränkungen unterwerfen.

Wer sich auf Spurensuche begibt, welche SAP-Systeme von der EU-Datenschutz-Grundverordnung betroffen sind, dem wird schnell klar, dass nicht nur HCM-Systeme (Human Capital Management) dazu zählen. Darüber hinaus tangiert die DSGVO in Unternehmen ganz konkret auch SAP ERP, SAP BW und SAP-Industrielösungen. Und zwar insbesondere solche, die B2C-Anwendungsfunktionalität (Business-to-Consumer) nutzen.

Beispielsweise Versorgungs-, Telekommunikations- und Versicherungsunternehmen haben sich dementsprechend mit der Verordnung auseinandergesetzt. Ein Kernpunkt dabei ist, dass die technische Umsetzung der EU-DSGVO eine strikte Regulierung des Datenzugriffs auf personenbezogene Stamm- und Bewegungsdaten während und nach der Zweckbindung ihrer Erhebung erfordert. Deshalb ist eine Überprüfung der

eigenen Unternehmensprozesse und Datenstrukturen grundsätzlich zu empfehlen. Ein entsprechender DSGVO-Lösungsansatz steht im Rahmen des SAP Information Lifecycle Management (SAP ILM) zur Verfügung.

DSGVO-Funktionalität in SAP ILM verfügbar

Bisher hat sich die SAP-ILM-Lösung im Wesentlichen auf die Organisation der zeitlich befristeten und unveränderbaren Aufbewahrung von Dokumenten und SAP-Datenobjekten auf einem geeigneten Ablagesystem beschränkt. Zusätzlich gibt es die Option, nach Ablauf der Aufbewahrungsfrist (sogenannte Retention) aus der SAP-Applikation das Vernichten der Anwendungsdaten aufgrund von gesetzlichen Vorgaben zu organisieren.

Wesentliche Elemente der Lösung sind zum einen die SAP-spezifische WebDAV-Schnittstelle zur hierarchischen Ablage von Archivdaten sowie der sogenannte Retention Manager (IRM) zur Lebenszyklusverwaltung von Datenobjekten. Durch eine Erweiterung des Regelwerks im IRM hat SAP den Anforderungen der DSGVO Rechnung getragen. Bewegungsdaten können nach Ablauf ihrer Zweckbindung durch Archivierung und Zugriffskontrolle gesperrt werden, wenn umfassendere Gesetzesvorschriften ein sofortiges Löschen nicht gestatten. So etwa die GoBD, Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen in Unterlagen in elektronischer Form und Datenzugriff. Der Lösungsan-



Walter Steffen, Senior Software Architect PBS Software GmbH.

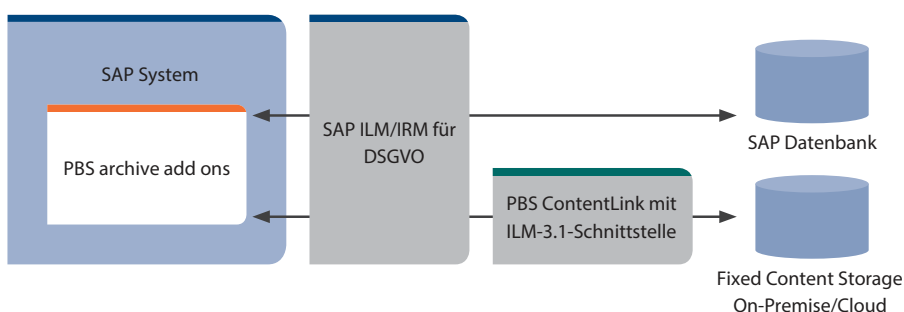
satz setzt eine Datenarchivierung für Bewegungsdaten zwingend voraus, um sowohl die Zeitspanne für den Datenzugriff als auch das Zugriffsrecht DSGVO-konform realisieren zu können.

Stammdaten wie Debitoren oder Kreditoren werden in der jeweiligen SAP-Umgebung durch ein erweitertes Berechtigungskonzept in ihrer Verarbeitung eingeschränkt und für den allgemeinen Datenzugriff gesperrt. Nach Ablauf aller Aufbewahrungsfristen kann das in der DSGVO geforderte Löschen der Anwendungsdaten nach den in SAP IRM hinterlegten Regeln erfolgen.

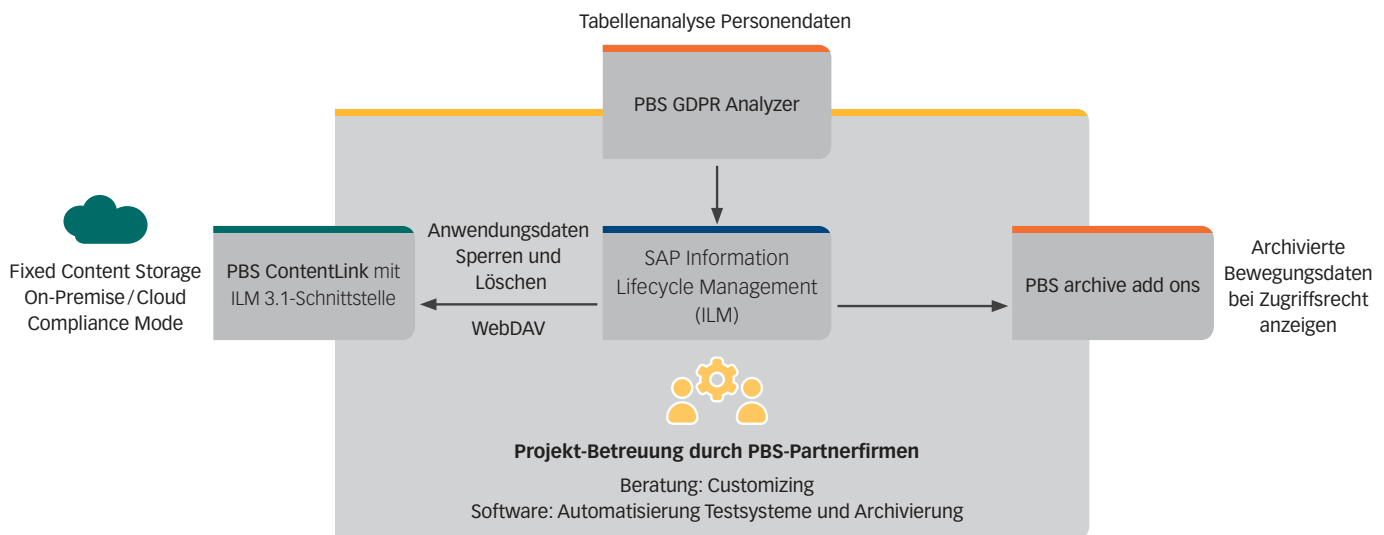
SAP ILM sinnvoll ergänzt

Um den aktuellen Anforderungen mit SAP ILM gerecht zu werden, wird ein Archivsystem mit einer WebDAV-Schnittstelle benötigt. Hier bietet sich der Einsatz einer SAP-Ergänzungslösung an, etwa ContentLink von PBS. Es fungiert als effizientes Interface zwischen SAP-Systemen und revisions sicheren Ablagesystemen, um die vorliegenden aufgabenspezifischen Anforderungen bedarfsgerecht zu unterstützen oder zu erfüllen. Hochverfügbarkeit, hohe Skalierbarkeit und geringer Administrationsaufwand zeichnen die genannte Lösung aus. PBS ContentLink ist von SAP sowohl für die aktuelle SAP ArchiveLink- als auch für die WebDAV-ILM-Schnittstelle zertifiziert.

Das Sperren von Bewegungsdaten erfolgt durch ein erweitertes Berechtigungskonzept während des Datenzugriffs auf archivierte Bewegungsdaten. Implizit ist die Durchführung der klassischen ADK-Archivierung zentrale Voraussetzung zur Anwendung des Sperrkonzeptes für Bewegungsdaten im Rahmen



Nahtlose Integration der PBS archive add ons in SAP ILM.



Verarbeitung personenbezogener Daten wirksam einschränken mit SAP-(ILM-)Ergänzungsmaßnahmen.

der DSGVO in SAP ILM. Eine Anzeige von archivierten Anwendungsdaten ist im gewohnten Umfang über das SAP-Archivinformationssystem (SAP AS) möglich, sofern die zusätzliche Berechtigung S_IRM_BLOC im Benutzerstamm definiert wurde. SAP AS ermöglicht über erweiterte SAP-Standardtransaktionen den Zugriff auf Archivdaten. Allerdings ist die Anzahl der unterstützten Transaktionen begrenzt und nicht alle Prozesse, wie beispielsweise der SD-Belegfluss, können nach erfolgter Datenarchivierung uneingeschränkt weiterbenutzt werden.

Kompletter Datenzugriff umfanglich sichergestellt

Für den vollständigen und komfortablen Zugriff auf Daten aus Archiv und Datenbank bietet die PBS Software GmbH mit den PBS archive add ons sofort einsetzbare Ergänzungsmaßnahmen zur SAP-Datenarchivierung an. Sie korrespondieren mit den entsprechenden SAP-Modulen und erweitern SAP-Standardtransaktionen und -Reports um optimierte Archivdatenzugriffe. Anwender, die die PBS archive add ons parallel zu SAP ILM einsetzen, können von einem synchronen Verhalten der PBS-Datenzugriffe ausgehen, wenn durch den SAP Information Retention Manager (SAP IRM) eine Sperr- oder Löschaktion auf Stamm- und insbesondere auf archivierte Bewegungsdaten mittels SAP ILM erfolgt.

Synchron erfolgt seitens PBS automatisch ein Sperren aller relevanten PBS-Archivindexdaten, die den Datenzugriff steuern. Asynchron können diese dann durch einen Löschauftrag aus dem PBS-Indexbestand entfernt werden. Bereits im Vorfeld der DSGVO-Umsetzung können durch den PBS GDPR Analyzer Tabellen mit per-

sonenbezogenen Daten im SAP-System ermittelt werden. Dies erleichtert erheblich den Einstieg in die Umsetzung.

Archivdaten mit System verändern

Die Verwendung der SAP-DSGVO-Funktionalität ist an Release-Voraussetzungen geknüpft, die nicht in allen betroffenen Unternehmen sofort zur Verfügung gestellt werden können. Hier bietet sich für die Übergangsphase die klassische SAP-Datenarchivierung als zentrales Instrument an, um eine gezielte Zugriffskontrolle/-beschränkung über das SAP-Berechtigungskonzept auf DSGVO-relevante Daten zu erreichen.

Letztendlich müssen sich Unternehmen flexibel neuen gesetzlichen Anforderungen anpassen, auch in Bezug auf archivierte personenbezogene SAP-Daten. Aspekte wie branchenspezifische Verhaltenskodex oder die Datensicherheit, so beispielsweise der Schutz vor Missbrauch gespeicherter Bank- und Versicherungsinformationen, spielen ebenfalls eine Rolle. Sensible Daten müssen demnach verschlüsselt werden und dürfen nur einem berechtigten Personenkreis zugänglich sein. Aber auch organisatorische Veränderungen, wie die Verschmelzung von Business Units oder ein Carve-out, können eine Anpassung der archivierten Daten erforderlich machen.

Haftungs- und Garantieansprüche können eine wesentlich längere Aufbewahrungsdauer (nämlich bis zu 30 Jahre) notwendig machen als die gesetzlich vorgeschriebene Frist von 10 Jahren. Dies betrifft jedoch in der Regel nicht alle Daten, sondern lediglich einzelne Datenobjekte oder Datentypen.

Die Umsetzung dieser spezifischen Anforderungen kann es notwendig machen, bereits archivierte Daten zu maskieren, zu verschlüsseln oder in Einzelfällen zu löschen. Dies ist für die derzeit mehr als 600 verschiedenen SAP-Archivierungsobjekte mit SAP-Standardmitteln nicht möglich. Aus diesem Grund hat PBS für eine generische Archivdatenkonvertierung das PBS-Tool namens Archive Data Conversion (PBS ADC) entwickelt. Die unterschiedlichen Konvertierungsaufgaben können damit zentral konfiguriert und über einen Freigabeprozess von den Fachabteilungen validiert werden.

Die Dokumentation der durchgeführten Änderungen erfolgt direkt in der entsprechenden Archivdatei, sodass auch bei einer Portierung in eine andere Systemlandschaft die Anpassung der Archivdaten transparent bleibt. Ändern sich Compliance-Anforderungen für Geschäftsdaten, die mit einem Änderungsschutz versehen sind, erfolgt der Konvertierungsprozess durch Fortschreibung in eine neue Archivdatei. Nicht mehr benötigte Altarchivdatenbestände werden im SAP-Standard logisch gelöscht.

PBS 
software

PBS Software GmbH

Schwanheimer Straße 144 A
64625 Bensheim
Telefon: +49 (0) 6251/1740
info@pbs-software.com
www.pbs-software.com

Anwender werden bei der DSGVO in die Pflicht genommen

Paradigmenwechsel

Bei der technischen Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung in einer SAP-Landschaft sind mehrere Aspekte zu berücksichtigen. Ein E3-Interview dazu mit Gernot Reichling, Geschäftsführer PBS Software GmbH.

Welche Kernaspekte haben SAP-Anwender im Zusammenhang mit der DSGVO zu beachten?

Reichling: Zum einen sind SAP-Bestandskunden in organisatorischer Hinsicht gefordert, ihre IT-Infrastruktur DSGVO-konform zu konzipieren und aufzustellen. Hierbei bieten entsprechende Berater oder Consulting-Unternehmen Unterstützung. Die andere Seite der DSGVO-Medaille ist, dass die technische Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung in einer SAP-Landschaft realisiert werden muss. Und dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass man es beim Technikthema mit einem Paradigmenwechsel hinsichtlich der Ablage von Daten und Dokumenten zu tun hat. Die Mehrzahl der SAP-Bestandskunden nutzt bisher lediglich das Transferprotokoll ArchiveLink, um Anwendungsdaten auf ein geeignetes Ablagesystem auszulagern. Die Anforderungen der DSGVO setzen aber für das Datenmanagement neue Maßstäbe und machen hier eine Neuausrichtung der Datenablage unerlässlich. Konkret steht mit WebDAV ein neues Ablagedatenprotokoll auf dem Plan.

Warum ist dieses neue Protokoll in Verbindung mit der EU-Datenschutz-Grundverordnung so bedeutsam?

Reichling: Im Blick stehen Objektverwaltung und Objektmanagement; verbunden mit der Frage, wie Objekte, die dem Storage übergeben wurden, zu handhaben sind. Schließlich werden Anwender durch die DSGVO in die Pflicht genommen, einen Prozess zu installieren, der das Löschen aus einer Applikation zulässt. Mehr noch: Es ist das Aufbewahren, das Verwalten und das Löschen von Anwendungsdaten aus der Applikation heraus zu bewerkstelligen. Das bedeutet, dass die Applikation für das Datenmanagement verantwortlich ist. Dies ist nur über das WebDAV-Protokoll realisierbar.

Es sind Objekte anzureichern, und zwar um erweiterte Verwaltungsfunktionalität oder -informationen. Etwa um Informationen, wie lange ein Objekt einen Schutz

aufweisen muss. Oder eben im Nachgang, dass nun das Objekt gelöscht werden muss. Dabei verwendet die Anwendung SAP ILM als Steuerungsinstrument, um Anwendungsdaten kontrolliert zu sperren oder final zu löschen.

WebDAV gibt es aber schon eine gewisse Zeit, oder?

Reichling: Das ist richtig. Bisher übernahm das WebDAV-Protokoll im Rahmen von SAP ILM die zeitlich befristete und unveränderbare Aufbewahrung von Dokumenten und SAP-Datenobjekten auf einem revisionssicheren Speichersystem und nach Ablauf der Verweildauer die Datenvernichtung. Im Rahmen der DSGVO wurde der SAP-ILM-Ansatz noch einmal verfeinert. Wenn man so will, löst WebDAV ArchiveLink durch die Anforderungen der DSGVO als führendes Transferprotokoll ab. Es besteht also Handlungsbedarf!

Unsere Empfehlung ist, zunächst einmal eine sichere DSGVO-Infrastruktur zu implementieren. Man sollte bei verwendeten Storage-Systemen quasi hinter die Fassade schauen. Wo liegen beispielsweise Schutz oder Nutzungsmechanismen auf ein Objekt, das abgelegt wurde? Die Umsetzung der Notwendigkeiten im Sinne der DSGVO lässt sich zwar mit einer zusätzlichen Softwareschicht lösen, die mit dem Storage verbunden ist. In diesem Fall ist aber eigentlich der Speicher nicht immer ausreichend geschützt.

Was heißt das?

Reichling: Ein Administrator beispielsweise kann Storage-Objekte relativ leicht löschen. Was zur Folge hat, dass Objekte schlicht weg sind – und zwar ohne Anwendungsbezug. Von Relevanz für Unternehmen ist, dass ein Storage im Sinne einer Art Compliance-Storage verwendet wird. Hierbei bilden Hardware und Software in einer Landschaft eine Art Appliance und realisieren einen notwendigen Schutz gemeinsam. Wichtig ist insbesondere, dass sich von außen ein notwendiger Schutz nicht aushebeln lässt. Nicht alle Speichersysteme erfüllen diese Anforderungen.



Gernot Reichling, Geschäftsführer
PBS Software GmbH.

Für welche Lösung plädiert PBS?

Reichling: Wir empfehlen die Nutzung eines Storage-Systems mit Softwareschutz – eine Art Compliance-Storage – und einer Direktkoppelung mit der PBS-Lösung ContentLink, die wiederum mit einem SAP-System verbunden ist. Das bedeutet für einen SAP-Bestandskunden den Einsatz einer schlanken Umgebung, die vom Wartungsaufwand, vom Upgrade und vom Betrieb her kostengünstig ist.

Und was können dabei die PBS-Lösungen leisten?

Reichling: Zum einen den reibungslosen und schnellen Betrieb respektive die Verbindung zu einem Compliance-Storage und dem SAP-System – mit der Verknüpfung von PBS ContentLink und SAP sowie dem Storage-System. Mit dem SAP-ILM-3.1-zertifizierten PBS ContentLink werden die beiden relevanten Protokolle, die SAP anbietet für die Ablage von Daten, nämlich ArchiveLink und WebDAV, unterstützt. ContentLink kann sperren, löschen und führt dies dann auch auf dem Storage aus. Mit anderen Worten: Die Lösung setzt die entsprechenden Anweisungen über ein API in dem Storage-System um, damit das Storage-System weiß, was die SAP-ILM-Anwendung will.

PBS bietet mit seinen archive add ons einen vollständig integrierten Archivdatenzugriff über nahezu alle Transaktionen einer SAP-Applikation an. Damit wird die Akzeptanz der Datenarchivierung in den Fachabteilungen erhöht und eine gleichzeitige DSGVO-konforme Zugriffskontrolle ist garantiert. Dabei entsteht kein zusätzlicher Customizing-Aufwand, um der DSGVO gerecht zu werden. Obendrein arbeiten die PBS archive add ons und ContentLink nahtlos zusammen.

PBS-Ergänzungslösungen

Datenarchivierung · Datenmanagement · Datenanalyse



DSGVO-Paket Migration S/4HANA



EU-DSGVO meistern

Die Erfüllung der neuen EU-Datenschutzrichtlinien stellt Unternehmen vor große Herausforderungen im Betrieb ihrer SAP-Landschaft. Mit dem PBS-DSGVO-Paket ergänzen wir die SAP ILM-Lösung und optimieren die Zugriffskontrolle auf sensible Daten, unterstützen die revisions-sichere Ablage Ihrer Archivdaten und erreichen ein bedarfsgerechtes Maskieren und Löschen von nicht mehr erforderlichen personenbezogenen Informationen bei Bedarf.

Komfortabler Archivdatenzugriff unter SAP S/4HANA

Zur Optimierung des S/4HANA-Systembetriebs ist ein durchdachtes ILM-Konzept unerlässlich. Um komplett und bedarfsgerecht auf die Archivdaten zugreifen zu können, wurden die PBS archive add ons an S/4HANA angepasst und sind bereits von SAP zertifiziert.

Archivdaten, die in älteren ERP-Release-Ständen erzeugt wurden, lassen sich nahtlos in S/4HANA anzeigen und analysieren. Hierdurch wird der Migrationsprozess entscheidend vereinfacht und kann somit kostengünstiger durchgeführt werden.

www.pbs-software.com

PBS Software GmbH · Schwanheimer Straße 144 a · 64625 Bensheim · Telefon: 06251 1740



Neugierig geworden?

Dann senden Sie uns einfach eine kurze E-Mail an vertrieb@pbs-software.com oder treffen Sie unsere Experten bei dem PBS-Informationstag am 22.06.2018 (Bensheim).

Jetzt kostenlos anmelden unter:
pbs-software.com/Anmeldung





KOMMENTAR

Von **Gabriele Ernst**, Allgeier ES

Lässt sich die Verantwortung für den Datenschutz auslagern?

Gabriele Ernst ist Senior Consultant für SAP Compliance Services mit dem Schwerpunkt „Datenschutz in SAP“ bei Allgeier ES.

Am Freitag, dem 25. Mai 2018, ist es so weit. Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) gilt. Artikel 24 regelt die „Verantwortung des für die Verarbeitung Verantwortlichen“.

Liegen personenbezogene Daten im eigenen Haus auf eigenen Servern, ist die Verantwortung klar. Der Verantwortliche, also die Organisation, die für ihre Unternehmenstätigkeit Daten von natürlichen Personen sammelt, speichert und verarbeitet, trägt die Verantwortung dafür, dass die Vorgaben der EU-DSGVO eingehalten werden. Sammelt eine Organisation Daten von natürlichen Personen, speichert und verarbeitet diese aber nicht selbst, konkretisiert der sogenannte Erwägungsgrund 074 den Artikel 24 wie folgt: „Die Verantwortung und Haftung des Verantwortlichen für jedwede Verarbeitung personenbezogener Daten, die durch ihn oder in seinem Namen erfolgt, sollte geregelt werden. Insbesondere sollte der Verantwortliche geeignete und wirksame Maßnahmen treffen müssen und nachweisen können, dass die Verarbeitungstätigkeiten im Einklang mit dieser Verordnung stehen und die Maßnahmen auch wirksam sind.“ Gemäß EU-DSGVO ist „Software as a Service“ möglich, „Verantwortung as a Service“ hingegen nicht. Der Verantwortliche kann einen Teil seiner Verantwortung an seinen Auftragsverarbeiter abgeben. In diesem Fall sollten Verantwortungsübergänge klar geregelt sein. Angesichts der empfindlich hohen Strafen, die ab 25.5.2018 auf Verantwortliche zukommen können, ist eine Überprüfung bestehender Verträge ratsam. Das betrifft neben Verträgen mit Auftragsverarbeitern auch jene mit Mitarbeitern, Banken, Kunden, Lieferanten etc. Liegt kein Rechtsgrund zur Verarbeitung personenbezogener Daten vor, ist diese verboten. Daten dürfen nur so lange im System verbleiben, wie es zur Erfüllung des Zwecks erforderlich ist. Der Verantwortli-

che muss die Zweckgebundenheit gegenüber der Aufsichtsbehörde belegen können.

Sind meine Daten in SAP sicher?

Angesichts des jüngsten Facebook-Datenskandals ist das Interesse der Nutzer groß, ob und bei wem ihre Daten sicher sind. Auf entsprechende Nachfragen sollten SAP-Kunden vorbereitet sein. Artikel 5 der EU-DSGVO fordert: „Personenbezogene Daten müssen [...] in einer Weise verarbeitet werden, die eine angemessene Sicherheit der Daten gewährleistet, einschließlich Schutz vor unbefugter oder unrechtmäßiger Verarbeitung und vor unbeabsichtigtem Verlust, unbeabsichtigter Zerstörung oder unbeabsichtigter Schädigung durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen („Integrität und Vertraulichkeit“). Wichtige Bausteine dafür sind die Netzwerksicherheit, durchdachte Zugangskontrollen, eine hohe Systemzuverlässigkeit, die Absicherung von Schnittstellen und eine fundierte Verschlüsselung bei Datenübertragungen. Im Rahmen des Lizenz- und Wartungsvertrages stehen SAP-Kunden Bordmittel und regelmäßige Services zur Verfügung. Sie helfen, den Ist-Stand zu überwachen und die Qualität dauerhaft auf einem hohen Niveau zu halten. Dazu gehören zahlreiche Protokollmöglichkeiten, die Feinjustierung von Rollen und Berechtigungen, regelmäßige Security-Hinweise, der SAP Early Watch Report und der SAP Security Optimization Service. Auch SAP Read Access Logging kann ohne zusätzliche Lizenzkosten genutzt werden. Wichtig ist, sämtliche Maßnahmen zu dokumentieren und so nach und nach ein Datenschutz-Management-

System aufzubauen. Darin werden alle Dokumente, Nachweise, Übersichten und Prozessbeschreibungen gesammelt und aktualisiert, die bei einer Überprüfung vorhanden sein müssen. Was das Datenschutz-Management-System beinhaltet, welches Budget und welche Ressourcen dafür bereitgestellt werden, entscheidet der Verantwortliche auf Basis seiner unternehmensinternen Risikoeinschätzung.

Werden meine Daten aus SAP gelöscht?

Artikel 17 regelt das „Recht auf Vergessenwerden“: „Eine betroffene Person hat das Recht, von dem Verantwortlichen zu verlangen, dass sie betreffende personenbezogene Daten unverzüglich gelöscht werden“, wenn z. B. die betroffene Person die Einwilligung zurückgezogen hat oder der Zweck, für den die Daten erhoben wurden, entfallen ist. Daten müssen nicht unverzüglich gelöscht werden, wenn gesetzliche oder sonstige glaubhaft nachvollziehbare Aufbewahrungsfristen gelten. Die Umsetzung kann toolunterstützt durchgeführt werden. So bildet etwa das SAP Information Lifecycle Management den Lebenszyklus von Daten ab. Es hilft Sperr- und Löschfristen mittels eines Regelkataloges einzuhalten und Daten automatisiert zu archivieren und zu löschen. In der Vergangenheit haben sich viele Unternehmen vor der Sperrung und Löschung gedrückt. Ab dem 25.5.2018 gilt: Der Verantwortliche kann Maßnahmen und die Überwachung zum Schutz von personenbezogenen Daten an einen IT-Partner auslagern, die Verantwortung dafür leider nicht.

www.allgeier-es.com

Europäischer Datenschutz

Wer speichert, muss auch löschen

Die EU-DSGVO bringt die Altsysteme in den Fokus der Datenschutzverantwortlichen – technisch wie finanziell.

Von Thomas Failer, Data Migration Services

Der Countdown läuft: In weniger als vier Wochen endet die Übergangsfrist der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Doch die notwendigen technischen und organisatorischen Maßnahmen, um die Auflagen der Verordnung umfassend zu erfüllen, finden offenbar nur langsam ihren Weg auf die Prioritätenliste der IT-Verantwortlichen. So heißt es in einer IDC-Pressemitteilung vom Oktober 2017: „44 Prozent der befragten Organisationen haben noch keine konkreten Maßnahmen zur Erfüllung der Anforderungen gestartet, darüber hinaus fehlt vielen immer noch der ganzheitliche Blick auf alle personenbezogenen Daten im Unternehmen.“

„Diese Situation kann ich aus meinen zahlreichen Gesprächen mit Geschäftsführern und Vorständen in den vergangenen Wochen und Monaten nur bestätigen“, sagt Simon T. Oeschger, auf Datenschutzrecht spezialisierter Anwalt bei der Schweizer Kanzlei Suffert, Neuenschwander und Partner. „Schon die ersten drei Fragen, wo welche Daten liegen und wer



Thomas Failer, Gründer von Data Migration Services.

darauf zugreift, versetzen viele meiner Gesprächspartner in Panik.“

Im Grunde ist dieser Befund erstaunlich. Denn die meisten Grundsätze der neuen Verordnung sind seit Jahren Be-

standteil früherer Gesetzgebungen, insbesondere des deutschen Bundesdatenschutzgesetzes. Dazu zählen etwa die Prinzipien der Datensparsamkeit, der Verhältnismäßigkeit, der Zweckbindung oder der Transparenz. „Das ist alles seit Jahren bekannt, doch die bisherigen Regularien waren eher zahnlose Tiger“, weiß Simon Oeschger aus der Praxis. Und auch das neue Gesetz macht es den Verantwortlichen nicht leicht, die Brisanz des Themas zu verstehen.

Nur Bäume, kein Wald

Laut Oeschger ist der Gesetzestext umfangreich und vielfach für Laien nicht ohne Weiteres verständlich, was wirklich zu tun ist. „Das ist der berühmte Wald, den man vor lauter Bäumen nicht mehr sieht“, resümiert der Anwalt.

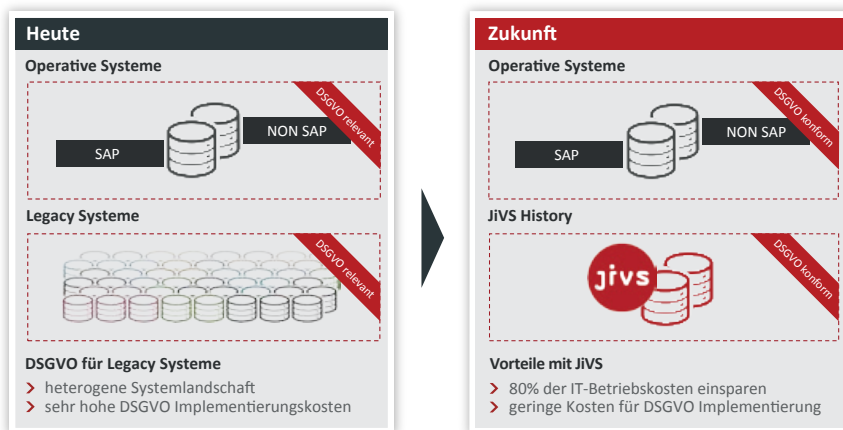
Greift man jedoch einige der neuen Pflichten aus dem Regelwerk heraus und sieht sie sich näher an, zeigen sich schnell ihre Konsequenzen in allen Bereichen und Ebenen eines Unternehmens: So sind die Firmen ab Ende Mai Kunden und betroffenen Personen gegenüber auskunftspflichtig. Diese haben das Recht zu erfahren, welche personenbezogenen Daten die Unternehmen gespeichert haben, für welche Verarbeitungszwecke die Daten erhoben wurden und ob diese Speicherung zulässig war und ist. Darüber hinaus müssen die Firmen ein Verzeichnis zu den Zwecken erstellen und führen, für die diese Daten erhoben und aufbewahrt wurden. Stellt sich dabei heraus, dass zu viele Daten abgelegt sind, müssen die Unternehmen in der Lage sein, einzelne Datensätze gezielt zu löschen.

„Spätestens ab diesem Zeitpunkt ist klar, dass die neue Verordnung eine Aufgabe für die Geschäftsleitung und Vorstände ist“, erklärt Simon Oeschger. „Mehr noch: Der Schutz personenbezogener Daten muss Teil des allgemeinen Risikomanagements werden. Das hat sowohl technische als auch organisatorische Konsequenzen. Dafür braucht es freilich digitales Know-how in den Unternehmensleitungen, das notfalls eingekauft werden muss.“

Datenschutz-Compliance in 5 Schritten



Datenschutz-Compliance für Ihre Legacy Systeme



Datenschutz-Compliance in 5 Schritten.

Dennoch besteht laut Oeschger kein Grund zur Panik. Das Wichtigste sei es, nicht die Hände in den Schoß zu legen, weil man die Frist bis Ende Mai 2018 sowieso nicht einhalten könne. Er empfiehlt, umgehend ein Projekt zu starten, um die größten Datenschutzdefizite zu beseitigen und damit schrittweise mit dem neuen Recht konform zu werden, auch wenn dies erst nach dem Stichtag erreicht werden könne. So ließen sich auch die Rechtsrisiken reduzieren: Die drakonischen Geldbußen würden nach den Umständen des Einzelfalls verhängt, wobei gebührend berücksichtigt werde, welche Bemühungen zur Einhaltung des Gesetzes vorgenommen worden seien.

Fünf Schritte zur Datenschutzkultur

Der erste Schritt auf dem Weg zum digitalen Risikomanagement ist die Datenbestandsaufnahme. Das Unternehmen muss genau ermitteln, wo welche personenbezogenen Daten abgelegt sind. Dies ist die Voraussetzung für Schritt zwei, die GAP-Analyse. Sie dient der Ermittlung der Hauptrisiken und damit drittens ihrer Gewichtung, woraus sich unmittelbar eine priorisierte Liste mit den zu treffenden Maßnahmen ableitet. Der vierte Schritt ist laut Oeschger die Implementierung der Maßnahmen. Dazu gehören Prozesse ebenso wie die Neuformulierung von Verträgen bis hin zu regelmäßigen Schulungen des Personals. Der fünfte Schritt besteht darin, eine Datenschutzkultur auf Basis iterativer Prozesse einzuführen und zu leben. „Die Unternehmenslenker müssen begreifen, dass es sich beim Datenschutz nicht um ein Einmalprojekt handelt“, betont Simon Oeschger. Vielmehr zeichne sich eine Datenschutzkultur durch iterative Prozesse wie regelmäßige Revisionen und Risikoanalysen aus.

Alles beginnt also mit der Datenbestandsaufnahme. Diese darf aber nicht bei den Produktivsystemen haltmachen. Denn aufgrund diverser Aufbewahrungspflichten und -fristen liegt ein Teil der schätzenswerten personenbezogenen Daten in Altsystemen. Dabei gilt die Faustregel: Je größer ein Unternehmen, desto höher fällt dieser Anteil aus. So hat bereits 2011 der erste Application Landscape Report von Capgemini zutage gefördert, dass die Hälfte der großen Unternehmen davon ausgeht, jedes zweite Altsystem abschalten zu können. Und im Bericht von 2014 gaben die Befragten an, darin nicht nur eine Möglichkeit, sondern eine Notwendigkeit zu sehen. Grund ist in vielen Fällen die Moder-



Das ist der berühmte Wald, den man vor lauter Bäumen nicht mehr sieht.

Simon T. Oeschger, auf Datenschutzrecht spezialisierter Anwalt bei der Schweizer Kanzlei Suffert, Neuenchwander und Partner, zur DSGVO.

nisierung der ERP-Landschaft in den vergangenen Jahren, die gleichzeitig mit einer Konsolidierung und Zentralisierung einhergeht. Das bedeutet, dass viele verschiedene Altsysteme auf wenige zentrale Live-Systeme migriert werden. Doch nur ein Teil der Daten wird dabei in die neue Umgebung übernommen.

Mit dem anstehenden Umstieg auf S/4 Hana wird diese Konsolidierungs- und Zentralisierungswelle weiter anschwellen. Trotz aller Startschwierigkeiten bei der Markteinführung und anhaltender Kritik aus der SAP-Community zeigt eine im Frühsommer 2017 von der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) durchgeführte Online-Befragung von 500 Entscheidern im deutschsprachigen Raum: Mittlerweile investieren knapp 64 Prozent der befragten Unternehmen in SAP S/4 Hana in den Varianten Cloud und on-premise. Bis 2020 wird ein Drittel der SAP-Bestandskunden auf die neue Softwaregeneration aus Walldorf umsteigen und schon heute planen weitere 20 Prozent die Migration für die Zeit nach 2020.

Weniger Pflicht als Kür

Einer der Hauptgründe für Konsolidierung und Zentralisierung heißt Kostensparnis. Denn der Umstieg auf neue

Softwaregenerationen kostet viel Geld – Geld, das eigentlich nicht vorhanden ist. Zwar sind laut einer Umfrage der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe die IT-Budgets 2017 durchschnittlich um fast fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen.

Doch selbst eine so deutliche Steigerung wird nicht ausreichen, um den IT-Abteilungen die finanziellen Mittel bereitzustellen, die sie für die Digitalisierung ihrer Unternehmen und deren Geschäftsmodelle benötigen werden. Dass nicht mehr Mittel zur Verfügung stehen, liegt daran, dass rund 80 Prozent des gesamten IT-Budgets der reine IT-Betrieb verbraucht, während nur 20 Prozent für Investitionen in Innovationen zur Verfügung stehen. Umfragen zeigen das immer wieder. Allein 70 Prozent entfallen oftmals auf den Aufwand für Altsysteme. Ideal wäre hingegen eine Aufteilung von 60 Prozent für den IT-Betrieb und 40 Prozent für Innovationen, und zwar dauerhaft.

Dieses Ziel ist jedoch nur zu erreichen, wenn die Altsysteme dauerhaft abgeschaltet werden. „Genau hier liegt die Schnittmenge zwischen Datenschutz und Betriebswirtschaft“, betont Simon Oeschger. „Denn durch die Bestandsaufnahme in Schritt eins rücken die Altsysteme wieder in den Fokus. Die Unternehmen können es sich einfach nicht leisten, diese wegen der Datenschutz-Grundverordnung wieder in Betrieb zu nehmen.“

Zu den Kostenüberlegungen kommen aber noch technische Limitierungen hinzu. So bieten viele Altsysteme gar keine Möglichkeit, gezielt Datensätze zu löschen. Auch die Nachrüstung ist in vielen Fällen gar nicht möglich, denn zumindest zum Teil sind diese Systeme bereits aus der Wartung der Hersteller herausgenommen oder befinden sich im rein lesenden Betrieb.

Historisierung statt Archivierung

Was nützt, ist ein Perspektivenwechsel. Oft entpuppt sich ein Problem als die Lösung für ein anderes. Wenn es wegen der neuen Verordnung nötig, aber zu teuer ist, Altsysteme weiterzubetreiben oder gar aus dem Winterschlaf zu holen; wenn es andererseits nicht genügend finanzielle Spielräume für die Modernisierung der IT gibt, diese aber genau dafür gebraucht werden, dann bleibt nur ein Ausweg: den teuren Betrieb von Altsystemen zu beenden und dadurch den damit verbundenen operativen Kostenblock dauerhaft zu senken.

So wird die Compliance-Pflicht zur Kür. Voraussetzung dafür ist allerdings ein neuer Ansatz für das Datenmanagement. Das betrifft im Übrigen nicht nur Daten, sondern auch Dokumente, die personenbezogene Daten enthalten.

Daten und Dokumente existieren darüber hinaus nicht für sich allein, sondern stehen in einem spezifischen Geschäftskontext. Um entscheiden und rechtfertigen zu können, ob personenbezogene Informationen zu Recht erhoben wurden und aufbewahrt werden, muss dieser Kontext mit erhalten werden, will man Altsysteme auf Dauer abschalten. Es geht also nicht um Archivierung, sondern um das Management des gesamten Lebenszyklus von Informationen. Bezogen auf Altdaten und -dokumente ist es deshalb sinnvoller, von Historisierung zu sprechen.

Wie bei der Modernisierung von IT-Umgebungen gilt auch bei der Historisierung der Grundsatz der Standardisierung. Das ist eine Kerneigenschaft von JiVS, einer zentralen Lösung für das Management historisierter Daten und Dokumente. Mithilfe der Java-basierenden Plattform und insbesondere ihrer Komponente „JiVS History for GDPR“ lassen sich die

aus stillgelegten Altsystemen übernommenen Informationen mit Aufbewahrungsfristen belegen und nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen unwiederbringlich und automatisch löschen. Zudem erlaubt dieses umfassende „Retention Management“, das automatisierte Löschen für Ausnahmefälle wie laufende Gerichtsverfahren auf der Ebene der einzelnen Datensätze und Dokumente im Sinne eines sogenannten Legal Hold auszusetzen.

In der Praxis hat JiVS erwiesenermaßen nach der Stilllegung der Altsysteme die Betriebskosten um 80 bis 90 Prozent gesenkt. Mit den restlichen 10 bis 20 Prozent lassen sich die aus Compliance-Gründen aufzubewahrenden Altdaten inklusive SAP-Geschäftslogik weiterhin nutzen. Das bietet gleichzeitig eine einmalige Gelegenheit, die vorhandenen Datensätze und insbesondere die Stammdaten zu bereinigen. Gerade diese Bereinigung ist für den erfolgreichen Umstieg auf S/4 Hana aus Kostengründen entscheidend. Das gilt im Übrigen genauso und uneingeschränkt für die Erfüllung der Auflagen der EU-DSGVO, um dem Grundsatz der Datensparsamkeit zu genügen.

Fazit

SAP-Bestandskunden stecken in einem Dilemma zwischen Budgetzwängen einerseits und Innovationsdruck sowie Compliance-Anforderungen à la EU-Datenschutz-Grundverordnung andererseits. Die Stilllegung von Altsystemen und -archiven ist der Weg, der aus dieser Sackgasse führt.

Intelligente Plattformen reduzieren die Zahl der operativen SAP-Systeme und die Menge der darin vorgehaltenen Informationen. JiVS schafft die nötigen finanziellen Freiräume für die neue Generation der SAP-Software und macht die IT-Landschaften der Bestandskunden wetterfest für aktuelle und zukünftige Compliance-Auflagen. Dann klappt's auch mit dem Löschen.

www.jivs.com

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 103

DATA
MIGRATION
SERVICES




Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Das E-3 Magazin

LICENSE TO ILL

Kopfschmerzen vor dem Lizenzaudit?
Dagegen hilft die doppelte
E-3 Wissensprophylaxe: mit den
Wirkstoffen der Spalten „Lizen-
zen“ und „Lizenztransformation“.



Mit parsionate wird die DSGVO zur Chance für Ihr Unternehmen

Es ist fünf Minuten vor zwölf!

Am 25. Mai 2018 ist es also soweit: Die neue Datenschutz Grundverordnung (DSGVO) ersetzt die bislang geltende Datenschutzrichtlinie 95/46/EC sowie das Bundesdatenschutzgesetz und regelt zukünftig den Umgang von Organisationen mit Daten europäischer Bürger.

Dadurch sehen sich Unternehmen oft ratlos vor einem Berg signifikanter Änderungen und Verschärfungen stehen. Oliver Hach ist MDM-Experte bei parsionate, einem der führenden europäischen Beratungsunternehmen für Stammdatenmanagement, und weiß, wie Unternehmer die DSGVO-Regularien erfolgreich umsetzen und gleichzeitig Nutzen für ihr Business daraus ziehen können.

Herr Hach, die DSGVO steht direkt vor der Tür aber noch zögern einige Unternehmen sich wirklich damit zu beschäftigen. Woran liegt das?

Oliver Hach: Die DSGVO (im Englischen GDPR) beinhaltet umfassende Änderungen was den Umgang mit personenbezogenen Daten angeht. Um diese erfüllen zu können, müssen viele Unternehmen neue grundlegende Maßnahmen in den Unternehmensstrukturen und -prozessen implementieren. Das ist kein Kinderspiel, sondern mit großem Aufwand verbunden. Kein Wunder also, dass man in vielen Unternehmen nicht recht weiß, wie und wo man anfangen soll.

Womit sollte ein Unternehmen starten für eine erfolgreiche Umsetzung?

Hach: Wichtig ist, dass es sich mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzt und mit den Grundlagen der DSGVO vertraut macht. Daten spielen eine zentrale Rolle, um als Unternehmen im Markt zukünftig erfolgreich und wettbewerbsfähig zu sein. Wir bei parsionate unterstützen Unternehmen dabei, eine für sie passende und zukunftsorientierte Datenstrategie zu entwickeln, die jetzt im Unternehmen verankert werden muss. Ein Ergebnis dieser Strategie ist die große Chance einen umfassenden Blick auf die Kundeninformationen zu erhalten – dabei helfen wir mit unserer Beratungsmethodik.

Wieso ist der 360 Grad Blick auf den Kunden wichtig für die DSGVO?

Hach: In nahezu allen Unternehmen befinden sich personenbezogene Daten – z. B. über Kunden, Lieferanten oder auch eigenes Personal – in diversen Systemen, Applikationen und Datenbanken. Oft auch dort, wo man sie überhaupt nicht

vermutet. Die DSGVO-Regularien erfordern eine lückenlose Dokumentation der genutzten Systeme und Prozesse – das Unternehmen muss alle Daten und Informationen über seine Kunden identifizieren, bewerten und sicher ablegen können. Es muss wissen, wo sie im Unternehmen gespeichert und wie verwendet werden – und wo es Lücken geben könnte. Um genau das zu analysieren, bietet parsionate dezidierte Healthchecks an, die dafür die notwendige Transparenz liefern. Damit kann das Unternehmen seinen Status der DSGVO-Compliance erheben, identifiziert offene Punkte und kann notwendige Schritte für Lösungen entwickeln.

Erklären Sie uns bitte den parsionate Healthcheck genauer

Hach: Der GDPR Healthcheck ist ein Workshop-Programm, das ein Unternehmen hinsichtlich der strengen DSGVO-Vorgaben über Abteilungen hinweg analysiert und den Compliance-Status erhebt und dokumentiert. Auf Basis einer strukturierten Methodik werden Unterneh-

mensprozesse analysiert und die jeweilige System-, Datenbank- und Applikationslandschaft dokumentiert. Darüber hinaus erfährt das Unternehmen, ob diese genutzten Systeme und Stellen, die personenbezogene Daten beinhalten, den Anforderungen der DSGVO genügen. So identifizieren wir die relevanten Daten und Systeme, visualisieren sie in einem Compliance Report und interpretieren die Ergebnisse. Natürlich bieten wir auch Unterstützung zur Umsetzung der notwendigen Maßnahmen an.

Ein wichtiger Teil der DSGVO ist – wie der Name schon sagt – der Datenschutz. Welche Sicherheitskontrollen braucht ein Unternehmen jetzt für seine Daten?

Hach: Personenbezogene Daten verlangen besonderen Schutz. Das Einwilligungs- (oder auch Consent-) Management ist ein zentraler Punkt der DSGVO-Verordnung, denn Daten dürfen nur noch mit ausdrücklicher Einwilligung der betroffenen Person gesammelt werden. Viele Unternehmen denken, dass dies mit einem Häkchen-Feld im CRM-System getan ist. Das reicht aber nicht aus, denn auf Anfrage müssen Unternehmen in der Lage sein, Auskunft über die Verwendung der personenbezogenen Daten zu geben. Zudem müssen Sie jederzeit nachweisen können, dass ihre Schutzmechanismen greifen, der Ablauf sowie Änderungen der Einwilligung auch wirklich umgesetzt werden und, dass bei weiteren Verwendungen oder Archivierung der Daten entsprechend anonymisiert wird.

Wer ist im Unternehmen verantwortlich für die Datenschutzrichtlinien und ihre Einhaltung?

Hach: Die Benennung von Verantwortung tragenden Personen ist eine der ersten und zentralen Punkte der DSGVO. Wir bei parsionate empfehlen einen dedizierten, möglicherweise externen Datenschutzbeauftragten (DPO) zu engagieren, der mit einem explizit benannten Chief Data Officer zusammenarbeitet. Der Datenschutzbeauftragte ist für die korrekte Umsetzung der DSGVO verantwortlich und ist Ansprechpartner bei Verstößen. Gibt es im Unternehmen keinen DPO, dann ist der Geschäftsführer persönlich verantwortlich und auch haftbar. Bei unserem GDPR Healthcheck wird geklärt, wer verantwortlich ist für bestimmte Daten, Prozesse und Applikationen mit personenbezogenen Daten. Dies wird im parsionate Compliance Report dokumentiert und damit kommt das Unternehmen auch seiner vorgeschriebenen Dokumentationspflicht nach.



Oliver Hach, MDM-Experte bei parsionate:

Seit Anfang 2018 verstärkt Oliver Hach das Vertriebs- und Marketingteam bei parsionate. Sein Fokus liegt dabei auf Kunden in den Bereichen Master Data Management (MDM), Data Quality Management und Business Process Management. Dazu gehört die aktuell für viele Unternehmen relevante Verordnung DSGVO.

Wie schnell muss ein Unternehmen auf Daten-Änderungen oder Auskunftswünsche reagieren können?

Hach: Die DSGVO-Regularien verordnen eine zeitnahe Antwort an Personen die Auskunft verlangen. Als Unternehmen müssen Sie zudem nachweisen, dass Sie innerhalb von 72 Stunden reagieren können, beispielsweise im Falle eines Datendiebstahls. Ist unsere Methodik umgesetzt, können Fragen zur Verwendung, Speicherung und Änderung der Kundendaten mit wenig Aufwand beantwortet werden.

Welche Chancen kann ein Unternehmen aus solch einem analytischen Blick wie dem parsionate Healthcheck auf seine Strukturen und Systeme ziehen?

Hach: Die DSGVO bietet die Chance, ineffiziente Prozesse im Datenmanagement zu beheben. Der Aufwand für die Pflege und Verwaltung doppelter, falscher und redundanter Datensätze beispielsweise kann eingespart werden, genauso wie Marketingmaßnahmen, die auf unzuverlässigen Kundendaten basieren. Wir bei parsionate sehen die DSGVO als echte Chance für Unternehmen einen zuverlässigen und korrekten Gesamtüberblick nicht nur über jeden Kunden, sondern auch über weitere betroffene Personengruppen und die dazugehörigen Daten zu bekommen und so ein effizientes Stammdatenmanagement

aufbauen zu können. Konzentrieren wir uns auf die Kundenseite: Eine Vereinheitlichung des Datenmanagements mit zentralen Kundendaten bedeutet eine Reduzierung der Kosten und mehr Transparenz. Die integrierten Datensilos können mit Social-media-Daten kombiniert werden und bieten so einen viel umfangreicheren Überblick über die Kunden und ihr Verhalten im digitalen Umfeld. Daraus resultieren signifikant bessere Optionen im 1:1 Marketing und der individuellen Kundenansprache. Das gesamte Unternehmen erfährt ein neues und tieferes Verständnis über den Umgang mit Daten. „Daten sind das neue Gold“ – und diesen Schatz können Unternehmen mit solch einem neuen Bewusstsein heben und nutzbringend einsetzen. Ein großer Schritt in der Digitalisierung!

parsionate.
omnichannel excellence

parsionate GmbH

Motorstraße 25
70499 Stuttgart
Telefon: 49 711 75886 600
kontakt@parsionate.com
parsionate.com

EU-DSGVO ist mehr als Double-Opt-In Lösungsansätze für weitere kritische Handlungsfelder

Die EU-DSGVO greift in wenigen Wochen, wirklich vorbereitet ist laut einer aktuellen DSAG-Studie allerdings nur ein einstelliger Prozentsatz der befragten Unternehmen*.

Viele offensichtliche Themen wie Double-Opt-In oder das Recht auf Auskunft sind x-fach in unterschiedlichsten Veröffentlichungen thematisiert, mit unterschiedlichsten Ansätzen, wie darauf reagiert werden sollte oder könnte.

Doch es gibt weitere – jedoch weniger beachtete – kritische Handlungsfelder. Zu diesen zählen unter anderem das **Recht auf Vergessenwerden (Art. 17)** und die **Sicherheit der Verarbeitung (Art. 32)**, die sich wiederum auf die **Sicherstellung der Schutzziele** wie etwa Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit aufhängen.

Jede Person hat also das Recht, in einem angemessenen zeitlichen Rahmen zu erfahren, welche Daten zu welchem Zweck in Unternehmensdatenbanken gespeichert sind. Mit einem ordentlichen Datenmodell und geeigneten Abfragen oder Tools lässt sich dies auch wunderbar beantworten. So weit, so gut.

Jederzeit auskunftsbereit – Verfügbarkeit personenbezogener Daten

Doch wie kommen Sie an die Daten, wenn das System zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt nicht verfügbar ist? Was, wenn aufgrund eines erzwungenen Restore eines Einzelsystems Daten plötzlich inkonsistent zu anderen Systemen sind?

Im Falle eines Falles greift Libelle **BusinessShadow**, eine Lösung, die Verfügbarkeits- und Disaster-Szenarien auf logischer Ebene abbildet. Der Vorteil: Nicht nur RPO und RTO, sondern speziell auch die RCO (Recovery Consistency Objective) sorgen dafür, dass Unternehmen sehr schnell mit konsistenten Datenbeständen wieder umfassend aussagefähig sind.

Löschen/Sperren personenbezogener Daten – Recht auf Vergessenwerden

Was, wenn Personen darüber hinaus von ihrem Recht auf Vergessenwerden Gebrauch machen möchten?



Besteht keine laufende Geschäftsbeziehung mehr, dürfen personenbezogene Daten auch nicht mehr im System gespeichert sein. Dem gegenüber stehen die gesetzlichen Aufbewahrungspflichten, für die auch abgeschlossene Geschäftsbeziehungen nachverfolgbar vorgehalten werden müssen. Ein Dilemma.

Abhilfe kann ein spezieller **Datentresor** schaffen, der im Libelle Toolset **Master Data Services Suite (MDSS)** enthalten ist. In diesem werden solche Stammdaten gelagert, deren Lebenszyklus aus DSGVO-Sicht beendet ist, sowohl regelmäßig automatisch ermittelt als auch explizit getriggert. In den Produktivdaten wird lediglich ein Lösch-/Sperrhinweis zu sehen sein, während die Echtdaten im Datentresor nur noch für Personen mit darüber hinausgehendem berechtigten Interesse verfügbar sind.

Testdaten anonymisieren – Vertraulichkeit personenbezogener Daten

Neben dem Recht auf Vergessenwerden ist auch das Thema Zweckgebundenheit personenbezogener Daten im Fokus. Es dürfen nur solche Daten verarbeitet werden, die für den konkreten geschäftlichen Zweck benötigt werden, und auch nur von einem berechtigten Personenkreis. Für Produktivumgebungen ist dies eine prozessuale/organisatorische Frage und Thema des Bewusstseins. Doch wie sieht es mit nicht-produktiven Umgebungen aus?


In der Praxis werden Q-/Projekt-/Schulungssysteme oft mit Systemkopien aktualisiert. Ergo: Echtdaten landen in nicht-produktiven Umgebungen. Somit hat eine

Vielzahl nicht-berechtigter Personen (Entwickler, Berater, Admins) Zugriff auf diese. Vielleicht nicht tagesaktuell, aber doch ganz klar personenbezogen. Möglichkeiten, den unberechtigten Zugriff einzuschränken: entweder ein umfassendes Berechtigungskonzept analog der Produktivumgebungen, das häufig dem Einsatzzweck nicht-produktiver Umgebungen widerspricht. Oder dafür sorgen, dass personenbezogene Echtdaten zu dem werden, was diese Systeme tatsächlich brauchen: Testdaten.

Das Mittel der Wahl ist hierfür die **Anonymisierung der Echtdaten**, so dass diese keinen konkreten Personenbezug mehr besitzen, trotzdem realistisch und vor allem nicht mehr rückführbar sind.

Ein pragmatisch und schnell umsetzbarer Ansatz im Sinne der EU-DSGVO gelingt mit Libelle **DataMasking (LDM)**, einem Tool, das Daten auf nicht-produktiven Systemen und Systemlandschaften logisch konsistent anonymisiert. Somit können Geschäftsprozesse mit sinnvollen Testdaten nach Herzenslust Ende-zu-Ende durchgetestet werden.

www.libelle.com/dsgvo



Libelle AG
Gewerbestraße 42
70565 Stuttgart
Telefon: +49 711 78335-0
sales@libelle.com
www.libelle.com

Das Heft des Handelns in die Hand nehmen – DSGVO & Datensicherheit im SAP-Umfeld

Es hat sich mittlerweile herumgesprochen, die Datenschutz-Grundverordnung wird am 25. Mai 2018 „scharf geschaltet“ und Verfehlung oder Missachtung mit drakonischen Strafzahlungen geahndet. Kernpunkt der EU-weiten DSGVO bildet der Schutz personenbezogener wie auch personenbeziehbarer Daten, die im geschäftlichen Kontext verarbeitet werden.

„Es gibt also einige Herausforderungen zu meistern, um DSGVO-Konformität zu erreichen. Dabei sind Datenschutz und IT-Sicherheit im Zeitalter der Digitalisierung untrennbar miteinander verbunden. Auch wenn die Erfüllung der Datenschutzanforderungen einen durchaus nicht unerheblichen zeitlichen wie auch finanziellen Aufwand für die Unternehmen bedeutet, so könnte die DSGVO möglicherweise das Beste sein, was uns im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung in den letzten Jahren passiert ist.“

„Die DSGVO ist die große Chance, Datenschutz und IT-Sicherheit endlich ernst zu nehmen!“

Die DSGVO betrifft alle Unternehmen & Gewerbetreibenden, vom Multi-Konzern bis zum Ein-Mann-Betrieb, ja sogar Vereine. Insofern müssen sich natürlich auch sämtliche SAP-Anwenderunternehmen mit dem Thema Datenschutz tiefgehend auseinandersetzen, um die Gesetzesvorgaben erfüllen zu können. Im Kontext der SAP-Systeme wird täglich und selbstverständlich eine Vielzahl von Daten in den Geschäftsprozessabläufen verarbeitet, die mittelbaren und unmittelbaren Personenbezug haben. Diese sind im Sinne der DSGVO besonders zu schützen. Darüber hinaus ist für SAP-Anwender eine Vielzahl weiterer Daten schützenswert, sogar unternehmenskritisch, wie beispielsweise geheimes Unternehmens-Know-how, Innovationen, Finanz- oder Kundendaten. Auch diese Daten müssen im Interesse des Unterneh-

mens vor Missbrauch, Manipulation oder digitalem Diebstahl geschützt werden.

Um dies zu erreichen, muss ein kontinuierliches Management der Sicherheitsrisiken etabliert werden. Im Zeitalter der Digitalisierung braucht effektiver Datenschutz eine ebenso wirksame wie umfassende IT-Sicherheit.

„Im Zeitalter der Digitalisierung sind Datenschutz und IT-Sicherheit untrennbar verbunden!“

Wirksamer Datenschutz im SAP-Kontext erfordert die Betrachtung aller Sicherheitsaspekte. So gehören zu den Eckpfeilern der SAP-Systemsicherheit neben wirksamen Berechtigungsstrukturen auch die Schnittstellen-, Betriebssystem- und Netzwerksicherheit, effektive Patchmanagement- und Logging-Mechanismen sowie sicherheitskonformer ABAP-Custom Code.

Neben der Etablierung eines offiziellen Datenschutzbeauftragten ist eine Reihe weiterer organisatorischer und vor allem auch technische Maßnahmen zu implementieren, um den Anforderungen der DSGVO zu entsprechen.

Nachfolgend auszugsweise eine beispielhafte, aber konkrete Anforderung der DSGVO und ihre Konsequenz für SAP-Anwenderunternehmen:

Art. 32 – Sicherheit der Verarbeitung, darin heißt es:

b) die Fähigkeit, die Vertraulichkeit, Integrität, Verfügbarkeit und Belastbarkeit der Systeme und Dienste im Zusammenhang mit der Verarbeitung auf Dauer sicherzustellen;

Konsequenz: Die Robustheit (Härte) der SAP-Systeme gegen Cyber-Attacken und damit auch Datenschutzverletzungen zu gewährleisten.

d) ein Verfahren zur regelmäßigen Überprüfung, Bewertung und Evaluierung der Wirksamkeit der technischen und organisatorischen Maßnahmen zur Gewährleistung der Sicherheit der Verarbeitung.

Konsequenz: Das benötigte Datenschutzniveau fortwährend zu prüfen und dauerhaft sicherzustellen.

„Datenschutz und Datensicherheit sind äußerst lohnenswerte Ziele!“

Zusammenfassend kann man also feststellen, dass diese Anforderungen dauerhaft nur zu erfüllen sind, wenn die Unternehmen regelmäßig ihren SAP-Sicherheitsstatus ermitteln (SAP Security Audits) und ebenso Maßnahmen treffen, um Sicherheitsrisiken sehr zeitnah (SAP Security Monitoring) zu entdecken.

DSGVO-Konformität und umfassende IT-Sicherheit zu erlangen und natürlich auch beizubehalten sind zudem äußerst lohnenswerte, ja sogar notwendige Compliance-Ziele, denn sie helfen:

- **Strafzahlungen bei DSGVO-Verfehlungen zu vermeiden**
- **Datenverluste und Betriebsausfälle zu minimieren**
- **wirtschaftliche Schäden und Imageschäden abzuwenden**
- **Vertrauensverluste wichtiger Stakeholder zu verhindern**

Lassen Sie es nicht so weit kommen, nehmen Sie das Heft des Handelns aktiv in die Hand und senken Sie Ihre Unternehmensrisiken.

Werner Stangner, GF, exagon GmbH



exagon consulting & solutions GmbH
 Reutherstrasse 3
 53773 Hennef
 Telefon: +49 2242 9202-0
 info@exagon.de
 exagon.de | sap-security.de



SAP SECURITY CHECKS & AUDITS

Datenschutz & Sicherheit nicht dem Zufall überlassen!
 Systematische Analyse und Reduzierung Ihrer SAP-Sicherheitsrisiken.

- SAP Berechtigungen
- SAP Schnittstellen
- Patch-Level
- Plattform-Sicherheit (OS / DB)
- Quellcodeanalyse
- Log-Analyse

Software-gestützte Ermittlung Ihres SAP-Sicherheitsstatus. Schnell, günstig und umfassend.



Datenschutz 2018 (DSGVO & BDSG-neu) – fachbereichsübergreifend interpretiert und umgesetzt mit SAP ILM oder anderen Tools

Oliver Greiner, Geschäftsführer entplexit GmbH, Eschborn
Prof. Dr. Daniel F. Abawi, entplexit GmbH, Eschborn
www.entplexit.com

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und das neue Bundesdatenschutzgesetz (BDSG-neu) treten bekanntlich zum 25. Mai 2018 in Kraft. Viele Unternehmen bereiten sich intensiv auf diesen Termin vor und denken auch darüber nach, ob spezialisierte Produkte wie beispielsweise SAP Information Lifecycle Management (SAP ILM) zum Einsatz kommen können.

Dabei stellen viele Unternehmen in der Diskussion fest, dass bei der technischen Umsetzung von zum Beispiel SAP ILM die notwendigen datenschutzrechtlichen Anforderungen im Vorfeld nicht umfassend geklärt sind. Zu den datenschutzrechtlichen Vorbedingungen zählen im Speziellen die juristische Herleitung für die Rechtmäßigkeit der Verarbeitung von personenbezogenen Daten (Personal- und Kundendaten), die daraus resultierenden Aufbewahrungsfristen und die abzuleitenden Löschrufen. Wir stellen in Unternehmen vermehrt fest, dass die juristische Abteilung eine andere Interpretation aus den Anforderungen DSGVO folgert als andere Fachabteilungen, einschließlich der IT-Abteilung. Dieser Beitrag will diese unterschiedlichen Sichtweisen in Einklang bringen und eine zielorientierte Vorgehensweise vorschlagen.

Erhöhter Bedarf nach Unterstützung bei der Umsetzung datenschutzrechtlicher Fragestellungen

Als ein Unternehmen, welches SAP-Technologieberatung anbietet und gleichzeitig im Bereich Compliance und Datenschutz spezialisiert ist, erhalten wir zahlreiche Anfragen, inwieweit und wie wir eine Unterstützung bei Umsetzung der neuen Verordnungen anbieten können. Dabei wollen viele der anfragenden Unternehmen im Kontext ihrer SAP-Systeme spezialisierte Zusatzprodukte einsetzen, häufig SAP ILM.

Erforderliche Vorarbeiten auf unterschiedlichen Ebenen

Die Einführung einer technischen Lösung zur Abbildung der Datenschutz-Grundverordnung – z. B. durch SAP ILM – erfordert Vorarbeiten auf unterschiedlichen Fachbereichsebenen, auch und insbesondere abseits der technischen Ebene.

Diese Vorarbeiten sind nach unseren Erfahrungen häufig nicht oder nur teilweise existent bzw. fehlen Kenntnisse und Informationen. Oftmals sind in den Unternehmen die rechtlichen Anforderungen aus der Datenschutz-Grundverordnung, BDSG-neu, HGB, AO und Arbeitsgesetzen zu bewerten und zu berücksichtigen. Zum Teil sind die jeweiligen Prozesse wie zum Beispiel ein Auskunftsanspruch nach Art. 15 DSGVO, Löschantrag nach Art. 17 DSGVO oder Sperranspruch (Einschränkung der Verarbeitung) nach Art. 18 DSGVO seitens des Betroffenen im Unternehmen noch nicht etabliert und umgesetzt. Die genannten Rechte der Betroffenen gelten übrigens im Innenverhältnis (Mitarbeiterdaten) wie auch im Außenverhältnis (Kundendaten). Hierbei wird meist dem Thema Mitarbeiterdaten weniger Beachtung geschenkt. Aufgrund der rechtlichen Anforderungen (Arbeitsrecht, Zeiterfassung, Leistungsdatenerfassung, Beurteilungsmanagement etc.) ist die datenschutzrechtliche Bewertung von Mitarbeiterdaten für die Arbeitgeber komplexer und umfassender zu bewerten, um die entsprechenden Ableitungen zu treffen.

Diese Prozesse sind im Unternehmen ganzheitlich zu etablieren und zu verankern. Eine technische Umsetzung mittels SAP ILM ist im Anschluss die mögliche Konsequenz, zum Beispiel, um die Anforderungen einer Löschung von Daten aus datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten umzusetzen.

Gesucht: Verfahren, die personenbezogene Daten verarbeiten

Dem bereits aus dem Bundesdatenschutzgesetz bekannten Verfahrensverzeichnis wurde in den vergangenen Jahren wenig Beachtung geschenkt. Aufgrund der Änderungen der Sanktionsmöglichkeiten in der DSGVO kommt dem Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten (VVT) ein höherer Stellenwert zu. Das VVT bietet jedoch aus unserer Sicht die Möglichkeit, sich ein ganz gutes Bild im Unternehmen zu verschaffen, an welchen Stellen und bei welchen Geschäftsprozessen personenbezogene Daten verarbeitet werden. Die Detaillierung und die Granularität eines solchen Verzeichnisses können dabei von Unternehmen zu Unternehmen deutlich variieren. Wir empfehlen die Erstellung eines übersichtlichen und praktikablen Verzeichnisses. Mithilfe der identifizierten Datenkategorien (personenbezogene Daten) und der Zweckbestimmung kann eine juristische Herleitung der Verarbeitung relativ einfach vorgenommen werden. Im Zuge dessen sollten auch entsprechende Löschklassen und Löschrufen definiert und berücksichtigt werden, die bislang im Unternehmen noch nicht ganzheitlich vorhanden sind bzw. tatsächlich genutzt werden.

Wir empfehlen, dass die Verarbeitung von personenbezogenen Daten – soweit möglich – auf einer Rechtsgrundlage einer gesetzlichen Regelung (z. B. §26 BDSG-neu, Art. 6 DSGVO) beruht. Eine Einwilligung und der sich daraus resultierende mögliche Widerruf entzieht bekanntlich die notwendige Rechtsgrundlage. Eine Löschung der verarbeitenden Daten ist die logische Konsequenz.

Anhand unterschiedlicher datenschutzrechtlicher Projekte mit und ohne SAP-Bezug hat sich ein praxisnahes Vorgehen bei uns etabliert, welches wie folgt skizziert werden kann.

1. Identifikation des Verfahrens oder des Prozesses inkl. der Verarbeitung der personenbezogenen Daten
2. Rechtliche Herleitung bei der Verarbeitung personenbezogener Daten
3. Identifikation der entsprechenden Aufbewahrungsfristen
4. Eingruppierung der Daten in die entsprechenden Löschklassen
5. Anpassung oder Erstellung der entsprechenden Dokumentationen (Löschkonzept etc.)
6. Technische Umsetzung mit dem jeweiligen Tool, zum Beispiel SAP ILM

Der Erfolg solcher Projekte anhand des aufgezeigten Vorgehens zeigt, dass eine vorrangig technische Produktdiskussion im Kontext der DSGVO und des BDSG-neu nicht ausreichend ist. Somit ist die Einbindung aller Fachabteilungen – inklusive Legal – notwendig, um eine einheitliche Umsetzung der Anforderungen zu ermöglichen.

Vorarbeiten führen zur beschleunigten und reibungslosen Umsetzung, mit und ohne SAP ILM

Die Einführung von SAP ILM oder anderen technischen Lösungen gelingt auf Basis der skizzierten Vorarbeiten deutlich beschleunigt und reibungsloser. Aus unserer Erfahrung heraus sind die entsprechenden Vorarbeiten zwingend erforderlich. Die jeweiligen Fachbereiche, bestehend aus Personal, Marketing, Legal, IT, Geschäftsleitung und Compliance (Datenschutzbeauftragter), sind in die Vorarbeiten einzubinden, jedoch ist deren Anteil (im Sinne von Arbeitsbelas-

tung) als gering einzustufen. Sind die personenbezogenen Daten analysiert und die betroffenen Prozesse/Verfahren identifiziert, so steht mit SAP ILM eine leistungsfähige Lösung zur gezielten Sperrung oder Löschung von Daten zur Verfügung. Wichtig zu erwähnen ist, dass es auch ausreichend sein kann, die Standardfunktionalitäten eines SAP-Systems zu nutzen (SAP Datenarchivierung), um eine regelkonforme Umsetzung des Datenschutzes zu erreichen. Dies ist jedoch vom jeweiligen Verfahren abhängig, welches personenbezogene Daten verarbeitet. So kann beispielsweise das Ende des Vorgangs aus datenschutzrechtlicher Sicht unterschiedlich im SAP-Kontext gesehen werden. SAP ILM unterscheidet an dieser Stelle EOB und EOP. Hier muss gemeinsam mit der Fachabteilung eine konforme Lösung erarbeitet werden, damit der Aufsetzpunkt der Löschung – der z. B. auch für SAP ILM notwendig ist – korrekt definiert ist.

Werkzeuge und Vorgehensweisen

Aufgrund unserer Erfahrungen in zahlreichen Projekten zur dargestellten Umsetzung der datenschutzrechtlichen Anforderungen haben wir Werkzeuge und Vorgehensweisen entwickelt, mit denen wir bei der Einführung von SAP ILM und anderen technischen Lösungen beratend und praktisch zur Seite stehen.

Bei der Beratung helfen die von uns entwickelten Werkzeuge und Vorgehensweisen aus der DSGVO-Beratung, um eine Einführung von beispielsweise SAP ILM zu gewährleisten.

Wir empfehlen, die datenschutzrechtlichen Anforderungen durch ein schrittweises Vorgehen umzusetzen, welches sich aus unserer Sicht wie in der Abbildung unten dargestellt strukturiert.

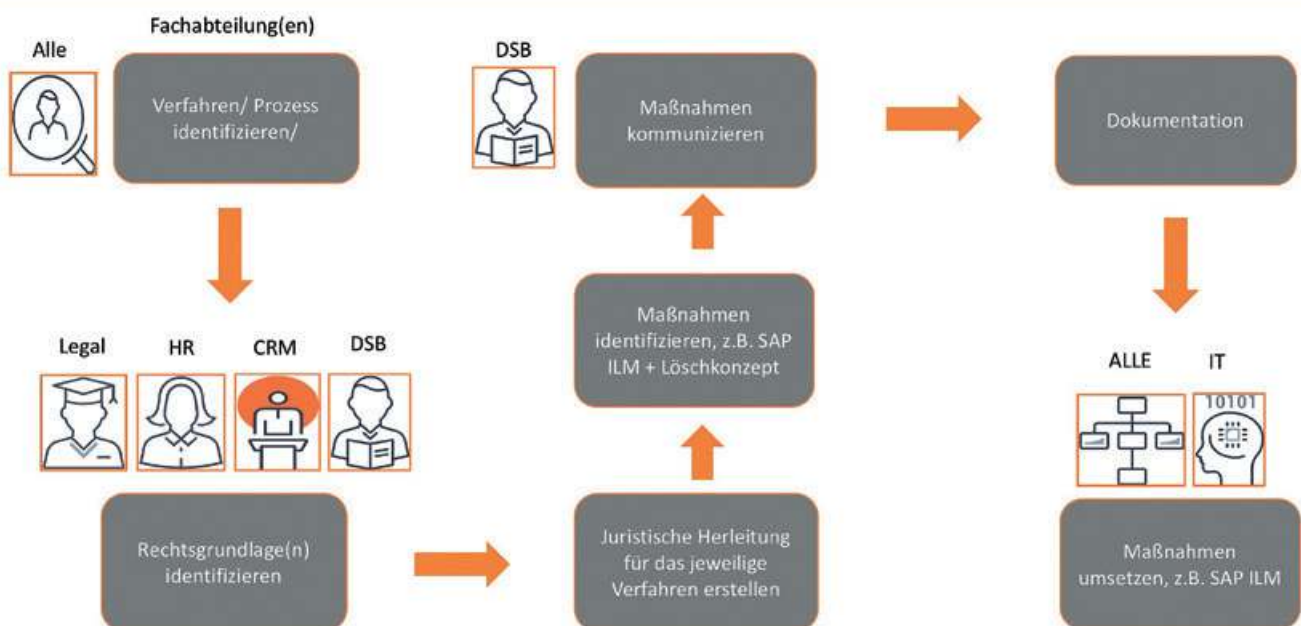
Abschließend lässt sich festhalten, dass die Änderungen durch die DSGVO und das BDSG-neu auch eine gute Möglichkeit bieten, bestehende Prozesse zu hinterfragen, neu zu etablieren oder anzupassen. Die möglichen Sanktionsmöglichkeiten der Aufsichtsbehörden sollten nicht alleine im Vordergrund stehen, wenn technische und auch prozessuale/organisatorische Maßnahmen umgesetzt werden können bzw. werden müssen. Das Vermeiden von Risiken bekommt mit den Änderungen vom Mai 2018 nun auch im Datenschutzrecht einen anderen Stellenwert. Hierbei sollte die Vermeidung von Imageverlust, Schadensersatz und Haftung im Vordergrund stehen.

Und schließlich: Erwarten wir von anderen Unternehmen nicht auch, dass unsere persönlichen Daten sicher sind und dass damit bewusst umgegangen wird?



entplexit GmbH
 Kölner Straße 12
 65760 Eschborn
 Telefon: +49 6196 97344-00
 information@entplexit.com
 www.entplexit.com

Vorgehen – best practice



Rückstellungen bilden ist nicht die einzige Option

Sofortmaßnahme Weitergabekontrolle

CIOs, die die Verbreitung von personenbezogenen SAP-Daten innerhalb des Unternehmens unter Kontrolle halten, reduzieren mit wenig Aufwand den größten Anteil des Risikos für Strafzahlungen und sparen Zeit und Kosten für das Lokalisieren, Sperren und Löschen sensibler Daten.

In der SAP-Community kursieren die Anforderungen der EU-DSGVO schon seit geraumer Zeit. Im Kern geht es um die Identifizierung personenbezogener Daten in der SAP-Systemlandschaft, deren Pseudonymisierung in Kopien des Produktivsystems sowie das zeitnahe Beauskunfteten, das Sperren und schließlich das Löschen einzelner Nutzerdaten. Mit dem Ende der Übergangsfrist am 25. Mai 2018 wird die viel diskutierte Thematik nun zur Realität. Trotzdem stehen viele Unternehmen immer noch vor einem riesigen Aufgabenberg, dessen Abtragung laut der Mehrzahl der Berater mindestens ein Jahr dauern soll. Wer Anfang 2018 noch kein Projekt aufgesetzt hat, sollte besser Rückstellungen für den Fall eines grundsätzlichen Verstoßes bilden – so die durchaus ernst gemeinte Empfehlung der Experten.

Kein Datenschutz ohne Datensicherheit

Aber was macht die Projekte eigentlich so kompliziert? Die vorhergesagte Langwierigkeit des Vorhabens resultiert nicht nur aus der schwierigen Umsetzung einer

zweckbestimmten Verarbeitung der personenbezogenen Daten, sondern auch aus der Komplexität der heutigen Unternehmensprozesse. Auch wenn SAP-Anwendungen eine zentrale Rolle spielen, verteilen sich die einzelnen Prozessschritte oft über mehrere Anwendungen. Daten werden aus SAP-Systemen exportiert und in anderen Non-SAP-Applikationen, wie zum Beispiel Microsoft Excel, weiterverarbeitet. Dadurch werden sie der Kontrolle des SAP-Berechtigungswesens und des Information Lifecycle Managements (ILM) entzogen. Das Sperren und Löschen von Daten ist in solchen Fällen sehr schwierig – wenn nicht sogar unmöglich. Trotzdem investieren die meisten Unternehmen derzeit hauptsächlich in Projekte zur Erfüllung ihrer Auskunft- und Löschpflicht. Dabei birgt eine fehlende IT-Sicherheitsmaßnahme wie die Weitergabekontrolle von Daten ein weitaus schwerwiegenderes Risiko für grundsätzliche Verstöße gegen die DSGVO: Von Einzelfällen, in denen – auf Anfrage der betroffenen Person – keine umfängliche und unmittelbare Auskunft, Sperrung oder Löschung vorgenommen werden konnte, geht laut Expertenmeinung kaum ein Risiko für hohe



Holger Hügel ist Vice President Products & Services bei Secude.

Strafzahlungen aus. Ganz anders verhält es sich, wenn jedoch Aufsichtsbehörden systematische Verletzungen der DSGVO aufdecken, die sich aus fehlender technischer Datensicherheit ergeben. Ohne ein funktionierendes IT-Sicherheitskonzept fehlt die Basis für jegliche Datenschutzmaßnahmen.

Noch ist es nicht zu spät

Die Kontrolle der Datenexporte aus SAP-Anwendungen gehört damit zu den grundsätzlichen Maßnahmen für eine DSGVO-konforme Verarbeitung personenbezogener Daten. Mithilfe schnell einsetzbarer Sicherheitslösungen wie Secude Halocore und automatisierter Klassifikation der Downloads lassen sich unautorisierte Exporte wirksam verhindern. Gleichzeitig können Daten, die außerhalb von SAP benötigt werden, mit dem gleichen Schutzbedarf wie innerhalb der SAP-Anwendung versehen und dadurch wirksam geschützt werden. Für die Absicherung der SAP-Daten in unstrukturierten Dokumenten ist im Halocore-Konzept der De-facto-Standard von Microsoft zuständig. Mit Microsoft AIP/RMS lassen sich alle Dokumentenarten verschlüsseln und dadurch der Zugriff sowie die Verarbeitungsrechte granular kontrollieren. Das schützt personenbezogene Daten und senkt den entscheidenden Anteil des Risikos für Strafzahlungen aufgrund von DSGVO-Verletzungen. Gleichzeitig werden auch unternehmenskritische Daten, wie zum Beispiel geistiges Eigentum, vor Missbrauch und Verlust bewahrt.



Risikoeinschätzung und Investitionen stehen bei vielen SAP-Kunden noch nicht im richtigen Verhältnis.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 108

SECUDE



Verarbeitungstätigkeiten dokumentieren, Maßnahmen ableiten

Prozessorientierte Methodik zur Umsetzung der EU-DSGVO

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) stellt sich mit konzeptioneller und technischer Unterstützung des IT-System- und Beratungshauses CONET in Prozessanalyse und Prozessdokumentation der Umsetzung der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO).

Mit einem Portfolio von Grundstücken mit einer Gesamtfläche von rund 490.000 Hektar und 38.000 Wohnungen sowie etwa 6000 Mitarbeitern ist die BImA einer der größten Immobilieneigentümer Deutschlands und verarbeitet entsprechend große Mengen an personenbezogenen Daten (pbD) wie Mieter-, Käufer-, Verkäufer- und Interessentendaten. Daher begann die BImA bereits 2016 mit der Planung zur Umsetzung der Vorgaben der EU-DSGVO und des BDSG-neu.

Geschäftsprozessmanagement als Basis

Um alle Anforderungen lückenlos umzusetzen und erforderliche Maßnahmen ableiten zu können, bietet sich ein Vorgehen entlang einer prozessorientierten Methodik an: Im Geschäftsprozessmanagement sind bereits alle relevanten Abläufe und Abhängigkeiten definiert und dokumentiert. So lassen sich im Falle der BImA beispielsweise bei der Erstellung eines Mietvertrags auf einen Blick die beteiligten Vorlagen, Personengruppen, IT-Systeme und eben auch alle dort gegebenenfalls verarbeiteten pbD einfach identifizieren. Damit liegen weitreichende Informationen

bereits vor. Es fehlen lediglich im Prozessmodell noch genaue Angaben dazu, welche pbD im Einzelnen verarbeitet werden, zu welcher Datenkategorie und zu welcher Personengruppe diese Daten gehören und ob besondere personenbezogene Daten erfasst werden. Diese Angaben lassen sich zusammen mit den relevanten Schutzbedarfskategorien und Sperr- und Löschfristen einfach im Prozessmodell ergänzen, womit dieses zu einem vollständigen Informationsträger für alle datenschutzrelevanten Details wird.

Verarbeitungstätigkeiten identifizieren

Auf dieser Basis lassen sich die einzelnen Verarbeitungstätigkeiten identifizieren, deren Inhalte sich aus allen Informationen, die sich an den Objekten (Fachbegriffen, Tätigkeiten, IT-Systemen, Prozessrollen) innerhalb der zugeordneten Prozesse befinden, bestimmen.

Eine Datenschutzfolgeabschätzung sowie eine dedizierte Risikobewertung dienen dann dazu, die Risiken für jede Verarbeitungstätigkeit zu bewerten und diese mithilfe geeigneter sogenannter technisch-organisatorischer Maßnahmen (TOM) zu minimieren. Dabei werden je Verfahren die Notwendigkeit, die Verhältnismäßigkeit sowie die Risiken für die Rechte und Freiheiten des betroffenen Individuums untersucht. Damit liegen dann alle Informationen vor, um die Verarbeitungstätigkeiten entsprechend den Vorgaben zu dokumentieren und jederzeit etwa bei ei-

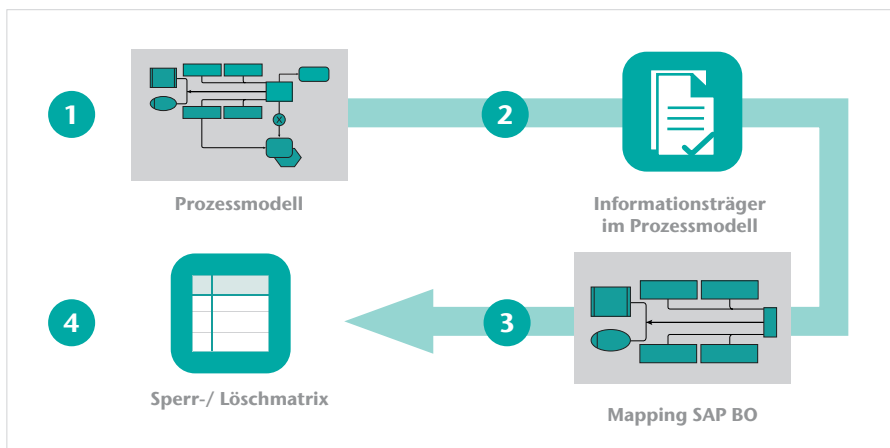
ner Prüfung durch die Aufsichtsbehörden aktuelle Berichte aus den Geschäftsprozessmodellinformationen zu erzeugen.

Technische Umsetzung in SAP

Auf der SAP-Seite ergeben sich aus den definierten TOM wiederum verschiedene technische Umsetzungsaufgaben: So sind beispielsweise entsprechende Rollen- und Berechtigungskonzepte für die SAP-Systeme der BImA mitsamt dem Aufbau eines funktionierenden Systems zur Zugriffsprotokollierung und zur Meldung von Datenschutzvorfällen zu etablieren. Dazu gehört als Grundlage auch der Aufbau eines Datenschutzmanagementmodells mit festgelegten Verantwortlichkeiten.

Schließlich sind auch Konzepte und technische Lösungen zur zeitgerechten Erfüllung der umfangreichen Informations- und Reaktionspflichten gegenüber Betroffenen bezüglich ihrer gespeicherten Daten und eine entsprechende Auskunftsstruktur zu etablieren.

Um die Anforderungen zum Sperren und Löschen von Daten für ein SAP-System abzuleiten, wird auch wieder auf die Informationen des Geschäftsprozessmodells zurückgegriffen. Da im SAP-System ein Sperren und Löschen der pbD nur an den verwendeten Business-Objekten (BO) umgesetzt werden kann, erfolgt ein Mapping zwischen den SAP-Systemen mit ihren Business-Objekten und den Informationsträgern im Prozessmodell sowie die Fixierung entsprechender Regeln in einer Sperr- und Löschmatrix, die die Bezugsgrößen/Felder und Abhängigkeiten abbildet. Damit kann die technische Umsetzung im SAP-System erfolgen.



Schematische Darstellung der Umsetzung des Löschr- und Sperrkonzepts.



CONET Business Consultants GmbH
 Humperdinckstraße 1
 53773 Hennef
 Telefon: +49 2242 939-0
 info@conet.de
 www.conet.de

Neue gesetzliche Anforderungen verlangen nach einer zertifizierten Archivierungslösung im Back-End

Ist Ihre SAP®-Datenarchivierung fit für die DSGVO?

Die EU-DSGVO kommt – und mit ihr neue Anforderungen an die Archivierung und Löschung personenbezogener Daten. Unternehmen sind gut beraten, ihre Prozesse und Systeme jetzt zu überprüfen.

Die zweijährige Übergangsfrist ist bald vorbei und die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wirft nun nicht mehr nur ihre Schatten voraus – sondern sie tritt am 25. Mai 2018 tatsächlich in Kraft. Mit der DSGVO wird der Datenschutz jetzt erstmals auf europäischer Ebene einheitlich geregelt und somit stellt die Datenschutz-Grundverordnung besondere Anforderungen an die Speicherung und Verarbeitung personenbezogener Daten. Dies betrifft beispielsweise Datensicherheit, Datensparsamkeit, Zweckbindung, Richtigkeit, Vertraulichkeit und Dokumentation. Zudem gibt es Regeln für Speicherfristen und das Löschen von personenbezogenen Daten, die unter anderem in Artikel 17 „Recht auf Löschen“ beschrieben sind. Auch Artikel 5 legt fest, dass „personenbezogene Daten grundsätzlich nur für einen bestimmten Verarbeitungszweck gespeichert werden dürfen, und nur so lange, wie es für den jeweiligen Zweck erforderlich ist“.

Archivierungslösungen gehören auf den Prüfstand

Unternehmen aller Größen und Branchen sind jetzt also gefordert, ihre Prozesse schnellstens zu prüfen und DSGVO-compliant aufzusetzen. Betroffen sind jedoch nicht nur die „klassischen Systeme“ zur

Verarbeitung personenbezogener Daten wie HR- oder CRM-Anwendungen, sondern auch Archivierungsprozesse und -lösungen. Denn in diesen muss beispielsweise das „Recht auf Vergessen“ prozess- und systemseitig umgesetzt werden.

Für SAP®-Anwendungen steht mit SAP ArchiveLink® seit Langem eine Schnittstelle zu Archivierungslösungen mit Basisfunktionalität zur Verfügung. Diese war in der Vergangenheit für viele Anwender völlig ausreichend. Allerdings ist SAP ArchiveLink® den gestiegenen Anforderungen aus der DSGVO jetzt nicht mehr gewachsen. Für einen Großteil der Unternehmen könnte deshalb eine Erweiterung von SAP ArchiveLink® auf SAP® Information Lifecycle Management (ILM) anstehen.

Mit SAP® ILM werden die SAP®-Standardauslieferungen um die Fähigkeit ergänzt, den Lebenszyklus produktiver und archivierter Daten aufgrund von Regeln zu verwalten. SAP® ILM erfüllt bereits in der Basisversion alle rechtlichen Vorgaben der DSGVO. Doch damit allein ist es nicht getan: Anwender benötigen zusätzlich eine von SAP® zertifizierte Archivierungslösung als Back-End. Diese muss alle in SAP® ILM definierten Regeln und Funktionalitäten unterstützen und deren konkrete Anwendung auf Daten und Dokumente ermöglichen. Erst die Kombination aus SAP® ILM und zertifizierter Archivierungslösung ermöglicht Unternehmen den DSGVO-konformen Betrieb ihrer SAP®-Landschaft.

Revisions sichere Archivierungslösung als Back-End

Bereits seit der Einführung von SAP® ILM bietet Macro 4 mit Columbus DW ein von der SAP® zertifiziertes Online-Archivsystem für die revisions sichere Speicherung, Verarbeitung und Bereitstellung von Geschäftsdokumenten und Daten. Über Columbus DW können alle Funktionalitäten

aus SAP® ILM optimal genutzt werden. So lassen sich beispielsweise Aufbewahrungsregeln zur Abbildung gesetzlicher Vorgaben und Anwendung dieser Vorgaben auf produktive und archivierte Daten definieren. Daten, die noch für Rechtsfälle relevant sind, können gegen vorzeitiges Vernichten gesperrt werden. Und gleichzeitig lässt sich die Vernichtung von Daten unter Berücksichtigung gesetzlicher Vorgaben und rechtsfallbedingter Sperren automatisiert regeln. Für alle Szenarien können Zugriffsbeschränkungen sowohl auf Datensatz- als auch auf Dokumentenebene vergeben werden.

Zwei Fliegen mit einer Klappe: DSGVO-compliant und kostenoptimiert

Mit der Kombination aus SAP® ILM und Columbus DW als zertifizierte Archivierungslösung sind Unternehmen in der Lage, die Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung in puncto Archivierung und Löschung von Daten rechtskonform umzusetzen. Zusätzlich spart eine optimale Archivierung Speicherplatz und Kosten, wenn operativ nicht mehr benötigte Daten in ein kostengünstigeres Online-Speichermedium ausgelagert und Daten entsprechend den gesetzlichen Vorgaben vernichtet werden.



Mit SAP® ILM und Columbus DW von Macro 4 können Unternehmen die DSGVO-Vorgaben hinsichtlich Datenarchivierung und -löschung erfüllen.

MACRO 4
A Division of UNICOM Global

Macro 4 GmbH

Humboldtstraße 10
85609 Aschheim
Telefon: +49 89 6100970
market.de@macro4.com
www.macro4.com



Kundendaten DSGVO-konform verwalten

Die EU-DSGVO wirft ihre Schatten voraus. Um die neuen Rechte der Klientel zu gewährleisten, müssen die entsprechenden Daten ganzheitlich und durchgängig verwaltet werden. Mit SAP Hybris Giga können Unternehmen nicht nur einen Riesenschritt in Richtung DSGVO-Konformität gehen, sondern auch die Customer Experience entscheidend verbessern.

Am 25. Mai dieses Jahres wird es ernst: Bis dahin müssen Unternehmen jeglicher Größe die Vorschriften der neuen europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) umsetzen. Verbraucher werden dadurch mit nie da gewesenen Rechten und Ansprüchen ausgestattet, was den Umgang mit ihren persönlichen Daten betrifft. In der Pflicht sind alle Organisationen, die personenbezogene Informationen erheben, speichern oder verarbeiten – unabhängig vom Umfang der gesammelten Daten und dem Speicherzweck. Das trifft so gut wie auf jedes Unternehmen zu. Denn um mit Kunden in Kontakt zu treten und zu interagieren, müssen die entsprechenden Daten in irgendeiner Weise in einer Datenbank oder einem CRM-System vorliegen.

Dabei gilt das im April 2016 beschlossene Regelwerk nicht nur für Firmen, die ihren Sitz in einem Mitgliedsland der EU haben. Betroffen sind auch Unternehmen,

die lediglich mit Daten von EU-Bürgern arbeiten, auch wenn sie außerhalb der EU operieren – ganz gleich, ob Ein-Mann-Betrieb,



Heiko Jungholt, Principal KPS AG.

Mittelständler oder Großkonzern. Mit den weitreichendsten Verpflichtungen konfrontiert sehen sich Institutionen, die eine große Menge von Nutzerdaten (Big Data) sammeln, wie etwa Internet-Konzerne, Suchmaschinen-Betreiber, Handelsportale, Vermittlungsplattformen, Online-Shops, Mobilfunkanbieter, Finanzinstitute oder Social-Media-Dienste. Aber auch klassische, stationäre Geschäftsmodelle sehen sich vor die enorme Herausforderung gestellt, die in jahrzehntelanger, akribischer Kleinarbeit gesammelten Kontaktdaten aufzufinden, zu konsolidieren und zu bereinigen. Denn für sie alle gilt: Sie müssen unter anderem auf Anfrage der Kunden detailliert über die erhobenen Daten und deren Verwendung Auskunft geben. Überdies dürfen die betroffenen Personen die Berichtigung und sogar die Löschung der jeweiligen Daten verlangen. So gewährleistet die DSGVO also erstmalig in der Geschichte der Datenverarbeitung ein „Recht auf Vergessenwerden“.



Hohe Strafen bei DSGVO-Verstoß

Bei nicht fristgerechter Umsetzung oder konkreten Verstößen gegen die Bestimmungen drohen empfindliche Strafen: Im Extremfall können Unternehmen zur Zahlung von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent des weltweiten Jahresumsatzes verpflichtet werden. Dieses Strafmaß ist für kein Unternehmen zu vernachlässigen, insbesondere da die DSGVO auch eine persönliche Haftung der Geschäftsführung vorsieht. Gerade digitale Geschäftsmodelle sind in zunehmendem Maße datengetrieben und einige von ihnen werden daher in der Öffentlichkeit häufig als „Datenkraken“ gebrandmarkt. Experten sehen nach Inkrafttreten der DSGVO eine übergreifende Klagewelle auf deutsche Unternehmen zurollen: Denn nimmt man analog zu den Beschwerden an, dass nur fünf Prozent der Betroffenen mit einem Problem ihr Recht gerichtlich durchsetzen würden, dann ergibt sich bereits ein beträchtliches Volumen – gerade vor dem Hintergrund aktueller Diskussionen zu sozialen Netzwerken. An eine künstliche Akzelerierung analog der Abmahnwelle rund um das Thema „fehlerhafte Website-Impressen“ mag man erst gar nicht denken.

Da die Umsetzungsfrist bereits in wenigen Wochen verstreicht, müssen die betroffenen Unternehmen zeitnah reagieren. Der erste Schritt sollte das Aufstellen eines Prozesskatalogs sein, welcher immer organisatorisch von einem Datenschutzbeauftragten begleitet werden sollte, um sämtliche Prozesse rund um die Speicherung und Verwaltung personenbezogener Informa-

tionen auf sichere und DSGVO-konforme Beine zu stellen. Um dann notwendige Änderungen wirtschaftlich zu kanalisieren und zu automatisieren, ist der Einsatz einer zentralen Komponente für das Management von Kundendaten zu empfehlen. Besonders gut geeignet sind Systeme für das Consumer Identity und Access Management (CIAM), weil sie als Service einfach in Bestandsinfrastrukturen integriert werden können und Datensilos ersetzen. Sie unterstützen dabei, zu Kunden digitale Beziehungen aufzubauen und die Kundenbindung zu festigen. Mit den Systemen lassen sich gesammelte Daten mit dem Einverständnis der Klientel zu umfassenden Kundenprofilen zusammenführen und setzen somit den digitalen Grundsatz einer „Customer Centricity“ systemisch um. Durch die nahtlose Integration der Daten in professionelle Commerce-, Marketing- und Serviceanwendungen erhält der Kunde personalisierte und passgenaue Empfehlungen auf der gesamten Customer Journey. Single- oder Cross-Channel-Unternehmen realisieren dadurch eine bessere Customer Experience.

Gewinnbringende Kundenbeziehungen aufbauen und festigen

Der Marktführer für CIAM-Lösungen ist die Firma Gigya, die mittlerweile zu SAP gehört. Deren ganzheitliche CIAM-Plattform, inzwischen SAP Hybris Gigya, trägt dazu bei, die Zahl der Registrierungen im Online-Umfeld zu erhöhen und dabei erlaubnisbasiert Kunden über verschiedene Geräte hinweg zu identifizieren. Unter-

stützt wird Gigya von der Unternehmensberatung KPS AG. Sie ist auf Strategie-, Prozess-, Applikations- und Technologie-Consulting im Handel und der Konsumgüterbranche spezialisiert und verfügt insbesondere über eine fundierte Erfahrung mit SAP Hybris. Mit ihrer gebündelten Kompetenz versetzen die beiden Partner Unternehmen in die Lage, gewinnbringende Kundenbeziehungen zum beiderseitigen Nutzen aufzubauen und langfristig zu festigen. Dabei bleibt der Schutz der Privatsphäre von Kunden auch in einem immer komplexeren regulatorischen Kontext immer gewahrt – vor allem im Hinblick auf die DSGVO.

Um Organisationen fit für die Umsetzung der neuen Richtlinien zu machen, müssen zunächst die Integrierten Prozessstrecken (IPS) rund um die Interaktion mit Kunden und den Umgang mit deren Daten betrachtet, analysiert und ausgewertet werden. Dabei treffen die Berater häufig auf ein bestimmtes Grundmuster: Zwar betreiben Unternehmen in ihrem digitalen Ökosystem meist umfassende Lösungen für das Informationsmanagement und die Marketing-Automation wie etwa CMS-, E-Commerce-, DMP- oder CRM-Systeme. Dennoch herrschen oftmals Silo-Architekturen mit fragmentierten Kundenidentitäten vor. Das bedeutet, die Daten sind in unterschiedlichen, häufig voneinander isolierten Systemwelten gespeichert. In einem solchen heterogenen Umfeld ist es nahezu unmöglich, den digitalen Anwendern eine End-to-End User Experience zu bieten und die strikten Anforderungen der DSGVO hinreichend umzusetzen.

In der Konsequenz mangelt es an der nötigen Transparenz und Kontrolle über Beziehungen und Zusammenhänge in der Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden. Dies betrifft beispielsweise die Einsicht in Profildaten, die Ausgestaltung der Marketing-Kommunikation hinsichtlich Brands, Produkten und Interessen, die Wahl der einzelnen Marketing-Kanäle wie E-Mail, SMS oder Telefon, die Frequenz der Kundenansprache sowie die Einhaltung von allgemeinen Geschäftsbedingungen und Datenschutzrichtlinien. Ohne diese Transparenz wird es den Kunden schwerfallen, Vertrauen zum Unternehmen aufzubauen und der Speicherung sowie Verarbeitung der personenbezogenen Daten im Sinne der DSGVO vollumfänglich zuzustimmen. Erlangen Kunden jedoch die volle Kontrolle über ihre Daten und wissen genau, auf welche Weise diese genutzt werden, können sie Vertrauen schöpfen und sind eher zur Kooperation zum beiderseitigen Nutzen bereit.

Silo-Strukturen aufbrechen

Vonnöten ist vorab eine klar definierte Prozesslandschaft, die vorhandene, organisatorische Silo-Strukturen aufbricht und dabei hilft, Kundenidentitäten übergreifend zu integrieren – und zwar entlang der gesamten Customer Journey. Und genau hier greift die CIAM-Plattform SAP Hybris Gigya: Im Rahmen einer dreistufigen Funktionsarchitektur (Identity, Consent, Profile) macht die Lösung aus unbekanntem Nutzern transparente, wertgeschätzte und loyale Kunden. In der ersten Stufe (Identity) wird geregelt, wie die Daten generiert werden. Es geht darum, über welche Touchpoints und Applikationen die Kunden ihre Daten eingeben und hinterlassen, sich also registrieren, anmelden oder einloggen. Dies kann beispielsweise über Online-Shops, Vermittlungsplattformen oder soziale Netzwerke erfolgen. Die zweite Stufe (Consent) bietet Funktionen für die Verwaltung der Daten und eröffnet Möglichkeiten, diese legal und rechtskonform zu nutzen. Verarbeitet werden unter anderem die Präferenzen der Kunden bezüglich der Kommunikationskanäle und das Opt-in-Management. Insbesondere hier müssen die Datenschutzregeln der DSGVO beachtet werden. Das dritte Funktionsmodul (Profile) integriert alle denkbaren Verwaltungsprozesse, um die Informationen anzureichern. Dadurch entstehen aussagekräftige Daten, die wertvolle Einblicke zu den Vorlieben und Wünschen der Kunden liefern. Selbstverständlich werden auch hierbei alle rechtlichen Vorgaben strikt eingehalten.

Um die Kundenbeziehung strukturiert und strategisch sinnvoll aufzubauen, nutzt die CIAM-Lösung eine Vorgehensweise in drei logischen Schritten: Connect – Collect – Convert. Dabei wird im ersten Schritt die Verbindung zwischen den Akteuren hergestellt. Unternehmen verwandeln anonyme Benutzer in bekannte Kunden und erfassen hierbei erlaubnisbasiert, sicher und umfassend deren Daten. Im zweiten Schritt wachsen mit Einverständnis des Kunden aussagekräftige, einheitliche Profile, die präzise Einblicke in dessen Bedürfnisse, Präferenzen und Wünsche ermöglichen. Im dritten Schritt schließlich vertieft das CIAM-System mittels einfacher Integration von Customer-Insights- und Analytics-Tools den Einblick in die Zielgruppe. Die erfassten Daten werden nahtlos in andere digitale Lösungen integriert und konsequent genutzt, um die Kunden langfristig zu binden. Die Lösung ermöglicht also genau das richtige Maß an Personalisierung und Vertraulichkeit – optimale Voraussetzungen für erfolgreiche Beziehungen im „Zeitalter des Kunden“.

Kundendaten über alle Touchpoints hinweg verwalten

Die CIAM-Plattform implementiert dabei einen übergreifenden, cloudbasierten Layer, der sämtliche Kundendaten redundanzfrei in einem Gesamtsystem verwaltet. Ganz gleich, über welchen Touchpoint der Kunde mit dem Unternehmen interagiert – ob mobile App, Webshop oder Social-Media-Plattform: In allen Systembereichen stehen konsistent alle persönlichen Daten zur Verfügung. Somit lassen sich Informationen zur Beantwortung wichtiger Fragen besser verknüpfen, um den maximalen Nutzen aus der Kundenbeziehung zu generieren: Welche Produkte oder Dienstleistungen hat der Kunde bereits gekauft? Für welche Produkte hat der gleiche Kunde sich interessiert, aber noch keine Kaufentscheidung getroffen? Welche Rabatte wurden ihm bisher gewährt? Wie viele Retouren hat er veranlasst? Hat er schon Feedback über bestimmte Leistungen abgegeben? Mit welchem Tenor? Unternehmen sind dadurch in der Lage, über alle Vertriebskanäle hinweg bessere Services zu bieten und die Bedürfnisse der Kunden gezielter zu befriedigen.

Und wie kann nun der Kunde seine Rechte und Ansprüche aus der DSGVO mithilfe der CIAM-Lösung optimal durchsetzen? Hierfür stehen entweder ein Dashboard oder REST-Schnittstellen für die Integration in beliebige UIs zur Verfügung. Ein Kunde bekommt dadurch eine Über-

sicht über seine persönlichen Daten, die vom Unternehmen gespeichert und verarbeitet werden. Jederzeit kann er die Informationen nicht nur einsehen, sondern auch herunterladen, bearbeiten und verändern. Dies betrifft sowohl inhaltliche Daten wie Name, Telefonnummer, E-Mail-Adresse und Anschrift als auch Policies, Privatsphäre-Einstellungen, Kommunikations-Präferenzen sowie die Art der Datennutzung. Somit hat es der Kunde komplett selbst in der Hand, auf welche Weise das Unternehmen mit ihm interagiert. Dies erhöht sein Vertrauen und die Bereitschaft, sich an die Firma zu binden. Und schließlich kann der Kunde über das Dashboard seine persönlichen Daten sogar sperren und löschen. So bietet die Lösung einen soliden Beitrag für die Umsetzung der Vorschriften aus der DSGVO.

Fazit

Durch das Inkrafttreten der DSGVO sehen sich Unternehmen mit ganz neuen Herausforderungen konfrontiert, was die Erfassung, Speicherung und Verarbeitung personenbezogener Kundendaten betrifft. Wichtig ist dabei nicht nur, die Verwaltung der Informationen, sondern auch die Interaktion und den Umgang mit den Kunden auf den Prüfstand zu stellen und an die Anforderungen der neuen Datenschutzrichtlinie anzupassen. Optimale Unterstützung für die Umsetzung bietet eine Lösung für das Consumer Identity und Access Management (CIAM). Der führende Anbieter Gigya stellt in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung KPS AG hierfür eine passgenaue Plattform bereit: SAP Hybris Gigya enthält praktikable Tools, mit denen sich Kundenidentitäten über Silo-Strukturen hinweg zusammenführen und durchgängig verwalten lassen. Dies erleichtert nicht nur die Einhaltung der DSGVO-Vorschriften. Auch erhält der Kunde dadurch die volle Kontrolle und Transparenz über seine Daten und kann mehr Vertrauen zum Unternehmen aufbauen.



KPS AG

Beta-Str. 10 H
85774 Unterföhring

DSGVO-Umsetzung

Ganzheitlich die dreidimensionale Vernetzung in SAP betrachten

SAP-Landschaften sind zu komplex, als dass es die eine Lösung gäbe, die Datenintegrität perfekt zu wahren. Vielmehr empfiehlt es sich, das große Ganze im Blick zu behalten und die strengen Datenschutzvorgaben der EU strukturiert umzusetzen. Auf diese Weise kann das nötige Verzahnen von Cloud, Geschäft und Recht gelingen.

Viele SAP-Anwendungen von Anbietern, die SAP-zertifiziert sind, versprechen dem Anwender, schnell agieren zu können, genau so, wie es die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) vorschreibt. Das Regelwerk verschärft ab dem 25. Mai die Vorgaben für das Sammeln, den Zugriff, die Verwendung, das Speichern und die Weitergabe von personenbezogenen Daten. Wer Kundengeschäft mit EU-Bürgern betreibt, hat die Regelungen wie etwa „Privacy by Design und Default“, das „Recht auf Vergessenwerden“ und das Prinzip der Datensparsamkeit zu befolgen. Bei Verstößen gegen die DSGVO drohen Unternehmen Strafen bis zu 20 Millionen Euro oder bis zu vier Prozent ihres weltweit erzielten Jahresumsatzes. Der Wunsch, Aufwand und Kosten im Zaum zu halten und trotzdem Compliance herzustellen und solch drakonische Strafen zu verhindern, ist verständlich. Für viele SAP-Anwender erfüllt SAP NetWeaver Information Lifecycle Management (ILM) diese Anforderung, denn mit dem ILM lassen sich personenbezogene Daten sperren und löschen.

Allerdings kann es die eine, universelle und einfache Lösung, die für ein gesamtes SAP-Ökosystem die nötige DSGVO-Konformität herstellt, schlichtweg nicht geben. Die Vielfalt und Komplexität einer SAP-Landschaft stehen dem entgegen. Die ursprüngliche dreiteilige Systemlandschaft aus Entwicklung, Test und produktivem Betrieb besteht zwar im Grunde immer noch, aber Anwendungen von unterschiedlichen SAP-Partnern erweitern das Spektrum ständig, wobei aktuell Internet of Things (IoT), Blockchain oder maschinelles Lernen im Fokus stehen. Eine SAP-Umgebung weist daher heute wesentlich mehr Ebenen auf, inklusive der Abbildung von Prozessen, die personenbezogene Da-



Thomas Herrmann,
Business Development Manager SAP
bei NetApp.

ten aufweisen. Deshalb reicht das Herstellen von Compliance auf Geschäftsprozess-ebene und im Human Capital Management (HCM) allein nicht mehr aus.

Zirkulation von personenbezogenen Daten

So nutzen beispielsweise Anwendungen für das Gesundheitswesen kritische personenbezogene Informationen, die ein hohes Schutzniveau verlangen. Oder für E-Commerce besteht die Anforderung, Kreditkartendaten sicher zu verarbeiten. In einem SAP-System, das nur im eigenen Rechenzentrum betrieben wird, zirkulieren personenbezogene Daten aufgrund

der Vernetzung von ERP, PLM, SCM, CRM und vielem mehr. Die Datenschutzherausforderung schließt zudem Test- und Entwicklungssysteme ein, wenn diese reelle Datensätze verwenden.

Mittlerweile setzen viele Firmen auf Geschäftsmodelle, die nur noch auf Daten basieren. In dem Fall muss die Datenverteilung automatisiert in der SAP-Landschaft und zu extern vernetzten Systemen erfolgen. Die Vernetzung erreicht auf diese Weise die zweite Dimension. Ihre dritte Ebene bilden hybride SAP-Umgebungen ab, die IaaS- und PaaS-Lösungen von SAP einbinden. Mit SAP Ariba, der cloudbasierten Netzwerklösung für Einkäufer und Lieferanten, steht eine Plattform bereit, um den Beschaffungsprozess zu automatisieren – datengesteuert. Ein anderes Beispiel ist SAP Hybris C4C (Hybris Cloud for Customer). Das cloudbasierte CRM-System vereinfacht Vertrieb, Service und Marketing. Das Datenmanagement in einer solchen Hybrid Cloud muss neben Effizienz nun auch End-to-End-Compliance bieten.

Strukturiertes Vorgehen beginnt mit DSGVO-Verständnis

Die mehrdimensionale Vernetzung verleitet Unternehmen dazu, sich allein auf technische Ansätze für einen gesetzeskonformen Datenumgang zu fokussieren. Jedoch liegt hier die Gefahr, vorschnell zu handeln. Nötig ist strukturiertes Vorgehen: Zunächst müssen alle Verantwortlichen im Unternehmen die DSGVO kennen und verstehen – das betrifft nicht nur den CIO, CDO und Datenschutzbeauftragten, sondern auch das Personal in den Abteilungen Legal, Einkauf und HR. Ansonsten wird der nächste Schritt scheitern: das De-



tragung empfiehlt sich der Einsatz von SSL-Zertifikaten für die Verschlüsselung. Diese Sicherheitsmaßnahmen gilt es in ein Gesamtkonzept zu integrieren.

Unterstützung von SAP-Partnern

Das erfolgreiche Verzahn von Cloud, Geschäft und Recht erfordert ein ganzheitliches Vorgehen, das die dreidimensionale Vernetzung im Blick hat. Unternehmen können sich mit SAP und/oder einem spezialisierten SAP-Partner wie dem Datenmanagementspezialisten NetApp den Weg zur gesetzeskonformen SAP-Landschaft erarbeiten. Dazu dienen beispielsweise Hybrid-Cloud-Readiness-Workshops, in denen Experten gemeinsam mit der SAP-Anwenderfirma die vertikale und horizontale Datenverteilung in deren SAP-System ermitteln. Auch wird beleuchtet, wie sich die Verlagerung von Services in die Cloud auf ein regelgerechtes Datenmanagement auswirkt: von der Datenerfassung über die Verarbeitung bis hin zur Haltung und Archivierung. Wenn das alles klar definiert ist, kann man die Technologien auswählen, um die DSGVO-Vorgaben im Detail umsetzen zu können.

Im SAP-Umfeld lässt sich diese Herausforderung beispielsweise mit dem Data-Fabric-Konzept von NetApp und dem cloudbasierten Speicherbetriebssystem ONTAP realisieren. Ein Anwender des Data-Fabric-Konzepts behält so die volle Kontrolle über seine Applikationen und Daten, egal wohin er sie schnell und einfach verschieben will.

Auf permanenten Prozess einstellen

Erst das Wissen, wie sich die DSGVO auf das eigene Geschäft auswirkt, schafft die Voraussetzung, den Compliance-Rahmen aufbauen und die nötigen technischen Verfahren in einer SAP-Umgebung implementieren zu können. Ein ganzheitlicher Ansatz ist prädestiniert, die Datenverteilung in einer dreidimensional vernetzten SAP-Landschaft ordnungsgemäß aufzusetzen. Methodisch führen Datenermittlung, unstrukturierte Datenanalyse, Analyse der Sicherungsdaten, Cloud-Datenanalyse, strukturierte Datenanalyse, Datenverlauf und Daten-Case-Management zur umfassenden Compliance, die zudem Unternehmen einen permanenten Prozess mit ständigem Überprüfen und Nachjustieren abverlangt. Nachhaltiges Handeln bedeutet für Unternehmen künftig aber auch, hinsichtlich der DSGVO mitzudenken, wenn sie neue Geschäftsfelder erschließen. Die moderne Datenstrategie muss heutzutage in eine Kultur des Datenschutzes im Unternehmen eingebettet sein. Das schafft Vertrauen bei Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen und sichert den langfristigen Geschäftserfolg.

finieren des rechtlichen Rahmens, um abzustecken, wo und wie die DSGVO das eigene Geschäft beeinflusst. Erst danach ist es sinnvoll, sich mit der technischen Realisierung zu beschäftigen. Die beginnt mit der Datenklassifizierung, die transparent macht, wo sensible Informationen in der SAP-Umgebung verarbeitet und gespeichert werden und welche Anwendungen und Nutzer darauf zugreifen.

Klassifizierte Daten schaffen die Basis, Datenverarbeitungsprozesse anzupassen. Anonymisierung, Pseudonymisierung und Verschlüsselung von personenbezogenen Daten stuft der Gesetzgeber als geeignete Schutzmaßnahmen ein. Mit anonymisierten Daten halten Entwickler und Tester den Datenschutz ein. Das Übertragen von Kundendaten und Passwörtern muss stets verschlüsselt erfolgen. Bei Webapplikationen zum Datenteilen und zur Datenüber-



NetApp Deutschland GmbH

Sonnenallee 1
85551 Kirchheim bei München
Telefon: +49 89 9005940
info-de@netapp.com
www.netapp.de



SAP-Daten managen.
Perspektiven eröffnen.

www.NetApp.com/SAP



Das SAP-Hochleistungsarchiv von KGS ist für alle unter der DSGVO relevanten Schnittstellen in der jeweils neuesten Version zertifiziert

SAP ILM 3.1 und KGS-Archiv – passendes Gespann für die DSGVO

Die DSGVO betrifft mehr Daten als die im SAP HCM verwalteten. Da die HCM-Daten und -Dokumente per definitionem personenbezogen sind, lohnt es sich, zunächst auf das HCM-System zu schauen – ohne aber die anderen Daten (zu Kunden, Interessenten, Lieferanten) aus den Augen zu verlieren. Mit SAP ILM steht bereits heute eine Softwarelösung bereit, die den kommenden Anforderungen gerecht wird – sofern ein ILM-fähiges Archiv- und Speichersystem vorhanden ist.



Winfried Althaus,
KGS-Geschäftsführer.

SAP hat ILM ursprünglich entworfen, um Systemstilllegungen zu unterstützen und Retention Management im laufenden Betrieb umzusetzen. Wenn Stilllegungen funktionieren, warum nicht SAP ILM auch im laufenden Betrieb nutzen? Dagegen spricht technisch nichts, nur haben die SAP-Anwender dies in der Vergangenheit kaum praktiziert. Mit der EU-DSGVO eröffnet sich ein veritables Anwendungsfeld. SAP-Bestandskunden steht SAP ILM für Archivierungsobjekte ab Release EA-HR 604 zur Verfügung. Und da SAP ILM ab ERP 6.0 Enhancement Package 4 verfügbar und bereits in der ERP-Lizenz enthalten ist, wächst auch die Anwenderzahl stetig.

Erweiterter Ansatz innerhalb des SAP ILM

SAP ILM ergänzt den SAP-Standard um ein Regelwerk zur Verwaltung des Lebenszyklus produktiver und archivierter Daten und Dokumente. Diese können mit ILM revisionssicher auf einem zertifizierten

WebDAV-Server abgelegt werden und sind so vor verfrühtem Löschen geschützt. Der SAP-Anwender kann Löschfristen aus dem ERP-System heraus setzen und den Löschvorgang steuern. Für die Nutzung von SAP ILM ist eine Datenarchivierung zwingende Voraussetzung, da sowohl die Inhalte der SAP-Datenbanken als auch die unstrukturierten Daten in Archiven betroffen sind. Die Objekte müssen aus der SAP-Datenbank herausgelöst und der Archivierung zugeführt werden, damit man sie zum gegebenen Zeitpunkt löschen kann.

Im Zuge der Unterstützung der Anforderungen des DSGVO-Regelwerks hat SAP die ILM-Schnittstelle funktional erweitert. Bewegungsdaten können durch Archivierung und eine entsprechende Zugriffskontrolle gesperrt werden. Ihre Aufbewahrung ist dadurch auch nach Ablauf der Zweckbindung gesichert, wenn das Löschen durch übergeordnete Gesetze nicht gestattet ist. Der Zugriff auf die Daten und ihre Verarbeitung lassen sich über erweiterte Berechtigungen einschränken. Gelöscht

KGS ContentServer4Storage



werden sie dann nach Ablauf der gesetzlichen Fristen nach den in SAP ILM hinterlegten Regeln. Der Anwender kann über das Information Lifecycle Management prüfen, ob personenrelevante Daten entsprechend der Zweckbindung und Datensparsamkeit verarbeitet und gespeichert werden. Er kann Aufbewahrungsfristen und Sperrkennzeichen auf abgelegte SAP-Dokumente setzen, um ein späteres automatisches Löschen zu ermöglichen (Legal Hold), sowie User, Rollen und Zugriffsrechte einrichten und administrieren.

Um diese Funktionen zu unterstützen, muss das verwendete Archivsystem zusätzlich zur SAP-ArchiveLink-Schnittstelle die SAP-ILM-WebDAV-Schnittstelle unterstützen. Für mindestens eine der existierenden SAP-Archivschnittstellen sind fast alle Archivsysteme am Markt zertifiziert: Klassisch ArchiveLink ist der Standard, es folgen – schon dünner gesät – SAP ILM, ILM 3.1 und die ILM-Schnittstelle für SAP S/4HANA.

ILM-fähiges Archiv erforderlich

Bei SAP ArchiveLink und SAP ILM handelt es sich um zwei völlig getrennte Schnittstellen: ArchiveLink ist eine http-basierte Schnittstelle, die nur wenige Funktionen wie beispielsweise Anlegen, Ablegen, Zurückholen und Löschen unterstützt. SAP ILM hingegen als WEBDAV-Implementierung erlaubt es darüber hinaus, Eigenschaften von Dateien wie beispielsweise Aufbewahrungszeit, Löscherhinderung etc. zu pflegen.

SAP besteht im ILM-Zertifizierungsverfahren seit Version 3.0 darauf, dass alle Archive, die ILM unterstützen, auch für SAP ArchiveLink zertifiziert sind. Hintergrund: Auch bei der Nutzung von ILM ist ein ArchiveLink-Archiv für die unstrukturierten Dokumente (Originalbelege) nötig. Zu jedem über ArchiveLink verwalteten Objekt wird dann im ILM ein Metadatensatz gehalten, der die Eigenschaften „Aufbewah-

rungszeit“ und ggf. „Legal Hold“ abbildet. Insofern ergibt sich daraus bei der Nutzung von SAP ILM die Notwendigkeit, ein ILM-fähiges Archiv zu betreiben.

High-Performance-Archiv speziell für die SAP-Archivierung

Mit dem ILM-zertifizierten KGS ContentServer4Storage bietet die KGS ein High-Performance-Archiv, das speziell für die Bedürfnisse der SAP-Archivierung entwickelt wurde und höchste Performanceanforderungen erfüllt. Die schlanke Archivlösung ist für alle unter der DSGVO relevanten SAP-Archivschnittstellen in der jeweils neuesten Version zertifiziert (Archive-Link und ILM für ECC 6.0 und S/4HANA) und ermöglicht eine rechtssichere Dokumentenarchivierung, Datenarchivierung und Archivierung von Drucklisten. Die nahtlose Integration in den SAP-Standard macht aufwändige Rollouts von Client-Komponenten überflüssig. Um ein Dokument anzuzeigen, muss der Nutzer seine gewohnte Anwendungsumgebung nicht verlassen, sondern verwendet den vorhandenen SAP-Dokumentenviewer oder alternativ den KGS H5 Viewer, der serverbasiert eingesetzt werden kann.

Neben der tiefen Integration in die SAP-Landschaft stellt der KGS ContentServer4Storage als SAP-Archiv und -Dokumentenmanagementsystem auch eine vollständige Integration zu den unterschiedlichen, in den Unternehmen bereits befindlichen Speicher- und HSM-Lösungen her und ist auf einer Vielzahl von Betriebssystemen lauffähig. Unternehmen können damit ihre vorhandene Server- und Storage-Infrastruktur nutzen und sparen sich zusätzliche Investitionen für die Dokumenten- bzw. Daten-Archivierung.

Der KGS ContentServer4Storage wird immer als Unternehmenslizenz (Corporate License) lizenziert und es entstehen somit keine weiteren Folgekosten für zusätzliche

User. Damit ist auch die betriebswirtschaftliche Planungssicherheit gewährleistet. In Kombination mit weiteren KGS-Komponenten bildet das Archiv die Basis für ein leistungsfähiges, modernes und SAP-nahes Enterprise Content Management System (ECM-System)/Dokumenten Management System (DMS). Im Einsatz ist es bei namhaften Unternehmen wie Döhler, Borsig, Loewe, RheinChemie oder der EnBW. Für deren Administratoren bedeutet die KGS-Lösung mit ihrer reduzierten Komplexität eine Zeitersparnis in ihrer täglichen Arbeit von bis zu 50 Prozent.

Fazit

SAP ILM in der neuesten Ausprägung bietet eine gute technische Basis, um den aus der DSGVO erwachsenen Ansprüchen zu genügen. Bestimmte Anforderungen, wie z. B. die Forderung nach Datenminimierung im Produkktivsystem, die eingeschränkten Zugriffe auf personenbezogene Daten und die besonderen Forderungen im Zusammenspiel von Löschung und Aufbewahrungsfristen machen es notwendig, ein ILM-fähiges Archiv- und Speichersystem einzusetzen. Der KGS ContentServer4Storage ist als SAP-Archiv für die neuesten Versionen aller vier für die Umsetzung der DSGVO relevanten Archivschnittstellen zertifiziert: BC ILM 3.1, BC-AL 7.40, S/4-BC ILM 1.0 und S/4-BC-AL 7.40.



KGS Software GmbH & Co. KG

Dornhofstraße 38 A
63263 Neu-Isenburg
Telefon: +49 6102 8128522
info@kgs-software.com
www.kgs-software.com

Juni 2018: Digitale Transformation

Digitalisierung verändert alle Lebensbereiche und ist längst vom Hype-Thema zu einer der wichtigsten Zukunftsfragen im Wirtschaftsleben geworden. SAP sieht in S/4 einen wesentlichen Bestandteil der Transformation. Lesen Sie, wie Digitalisierungsprojekte zum Erfolg werden.

Druckunterlagenschluss:
14. Mai 2018



September 2018: Künstliche Intelligenz

Jeder redet über künstliche Intelligenz. Doch die konkreten Angebote sind noch eher rar und unkonkret. Die Community braucht Klarheit darüber, wie sie mit KI und Machine Learning die nächste Stufe der Automatisierung erreichen kann. In diesem E-3 Extra erfahren Sie, wie Sie KI gewinnbringend für Ihr Unternehmen einsetzen.

Druckunterlagenschluss:
13. August 2018



November 2018: Add-ons

Customize me! Agilität setzt Anpassungsfähigkeit voraus: Mit den Add-ons zum SAP-ERP-System wird es möglich. Früher waren es Abap-Add-ons, heute kommen Add-ons auch aus der Cloud. Ihr Unternehmen kann dies bieten? Know-how von Experten aus erster Hand finden Sie in diesem E-3 Extra.

Druckunterlagenschluss:
15. Oktober 2018



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

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

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



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

www.e-3.de

© Shutterstock.com

Menschen

im Mai 2018



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

(Personalmeldungen senden Sie bitte direkt an Robert Korec, E-3 Redaktion, Telefon: +49 8654 77130-20 oder robert.korec@b4bmedia.net)

Atos ernennt neue CEO für Deutschland



Ursula Morgenstern folgt auf Winfried Holz als CEO von Atos Deutschland.

Ursula Morgenstern übernimmt mit sofortiger Wirkung die Position als Chief Executive Officer (CEO) für Atos in Deutschland. Damit folgt sie auf Winfried Holz, der diese Rolle seit November 2008 innehatte und nach einer Übergangszeit als Berater in den Ruhestand gehen wird. Ursula Morgenstern verantwortet damit das Geschäft von Atos in Deutschland mit 12.000 Mitarbeitern. Sie ist Mitglied des Atos-Group-Executive-Komitees und Atos Global Board Sponsor für den Partner SAP SE sowie für die strategische Initiative „Business Accelerators“. Morgenstern ist im Jahr 2002 durch die Übernahme von KPMG Consulting zu Atos gekommen. Sie verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Technologie-Geschäft. Vor ihrer Position als CEO von Atos in Deutschland war

Ursula Morgenstern verantwortlich für die globale Geschäftseinheit Business & Platform Solutions (seit Juli 2015). Davor hatte sie eine Reihe von Management-Positionen bei Atos in Großbritannien und Irland inne, zuletzt als CEO von Atos in UK und Irland. Winfried Holz war fast zehn Jahre CEO von Atos in Deutschland und hat den Aufstieg von Atos zu einem der weltweit führenden Digitalanbieter mitgestaltet. Seit seinem Einstieg 2008 hat sich die Mitarbeiterzahl von Atos in Deutschland vervierfacht und der Umsatz auf über zwei Milliarden Euro fast verfünffacht. Atos ist mittlerweile ein Global Player in vielen zukunftsweisenden Bereichen wie Cybersecurity, Data Analytics, Artificial Intelligence und Quantum Computing. www.atos.net

Jacques Diaz leitet Axians Deutschland



Jacques Diaz, der neue Deutschland-Chef von Axians, kommt vom Cloud-Dienstleister Cancom.

Jacques Diaz ist seit 1. April 2018 CEO von Axians Deutschland. Diaz verfügt über langjährige Führungserfahrung im Systemhausgeschäft. Zuletzt war der Diplomatiker als Geschäftsführer bei Cancom für das gesamte Cloud- und Managed-Services-Geschäft verantwortlich. Bei Axians soll er das traditionelle Infrastrukturgeschäft noch enger mit dem ganzheitlichen Lösungs- und Digitalansatz verzahnen und das Gesamtgeschäft ausbauen. Axians hat als strategischer Anker von Vinci Energies in Deutschland eine neue Stufe auf dem Expansionskurs erreicht und das erste Geschäftsjahr als gebündelte Dachmarke Axians erfolgreich abgeschlossen: Während 2017 die Mitarbeiterzahl von 1700 auf 1850 Beschäftigte an 25 Standorten in Deutschland anstieg,

konnte zugleich der Jahresgewinn gesteigert werden. Die Erweiterung des Axians-Angebotspektrums soll 2018 durch externes Wachstum und die gezielte Übernahme von Firmen erreicht werden. „Durch die starke Einbettung von Axians in das Vinci-Energies-Netzwerk ist Axians in der einmaligen Position, Unternehmen ganzheitliche und prozessorientierte ICT-Lösungen für ihre Digitalisierung aus einer Hand liefern zu können. Ich freue mich auf die neue Aufgabe, das profitable Wachstum von Axians voranzutreiben, Zukunftsmärkte zu erschließen.“ Der Wechsel im Führungsteam erfolgt parallel zur Weiterentwicklung der Management-Struktur bei Axians. Diana Coso hat sich entschieden, eine Aufgabe außerhalb der Gruppe anzunehmen. www.axians.com

Ex-Hybris-Präsident strategischer Berater von Celonis



Carsten Thoma, erfolgreicher Unternehmer, Investor und Mentor zahlreicher Start-ups weltweit, will in Celonis investieren und strategischer Berater des Process-Mining-Anbieters werden. Thoma hat Hybris 1997 mitbegründet und 2013 an SAP verkauft. Er hat den technologischen Wandel der Kundenbindungs- und Handelslösungen mitgestaltet und damit den damals höchsten Wert für eine private Technologieakquisition erzielt. Thoma war zuletzt Präsident von SAP Hybris, wo er für das Kundenengagement und den Geschäfts-

bereich Commerce der SAP verantwortlich war. Unter seiner Führung vollzog SAP den signifikanten Wandel hin zur Cloud. Die Lösungen von SAP Hybris halfen weltweit führenden Unternehmen dabei, einen profitablen Kundenstamm zu akquirieren, zu halten und auszubauen. Thoma war entscheidend für den erfolgreichen Paradigmenwechsel der SAP bei der Neudefinition des Front-Office, der Revolutionierung der Marketing-Cloud-Lösung durch die Integration von Kundenidentität und Profilmanagementfunktionen gemäß der EU-Datenschutz-Grundverordnung und der Umgestaltung der Entwicklungslandschaft mit einer auf Mikroservices basierenden Architektur.

www.celonis.com

Die Initiative D21, Deutschlands größtes Netzwerk für die digitale Gesellschaft, hat einen neuen Vorstand gewählt und 30 Personen aus den Mitgliedsunternehmen und -organisationen für die nächsten zwei Jahre berufen. **Hannes Schwaderer** von Intel wurde als Präsident bestätigt. www.initiated21.de

Eric Wansong ist neuer Senior Vice President of Customer Success bei Code42, einem Anbieter von cloudbasierter Datensicherung und Wiederherstellung für Endpunkte. Zuvor war Wansong unter anderem für Tangoe, VMware, SAP und BusinessObjects in leitenden Positionen tätig. www.code42.com

Harald Schröpf neuer CEO von TGW Logistics



Die TGW Logistics Group hat einen neuen Chief Executive Officer. Der bisherige COO **Harald Schröpf** wurde von der TGW Future Privatstiftung als Nachfolger von Georg Kirchmayr präsentiert, der nach 17 Jahren als CEO diese mit Anfang November verlassen hatte. Unter anderem bietet TGW als Systemintegrator gemeinsam mit Partnern Intralogistiklösungen auf Basis von SAP an. Harald Schröpf, promovierter Physiker, startete 2009 – nach Stationen bei Siemens und einem deutschen Logistikunternehmen – seine Tätigkeit als Vorsit-

zender der Geschäftsführung der TGW Systems Integration im oberösterreichischen Wels. 2010 wurde er in die Geschäftsführung der TGW Logistics Group bestellt. Zusammen mit Jörg Scheithauer (CFO) und Christoph Wolkerstorfer (CSO) wird Harald Schröpf die Geschäfte der TGW-Gruppe leiten. TGW ist ein international erfolgreicher Systemanbieter von hochdynamischen, automatisierten und schlüsselfertigen Logistiklösungen. Im vergangenen Geschäftsjahr steigerte das Unternehmen seinen Umsatz um 17 Prozent auf 621 Millionen Euro und das EBIT um sieben Prozent auf 43,8 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs um 400 auf 2800.

www.tgw-group.com

IFS, ein Anbieter von Business Software, hat **Darren Roos** als neuen CEO verpflichtet. Der bisherige CEO Alastair Sorbie geht zum Ende des ersten Quartals 2018 in den Ruhestand. Zuletzt verantwortete Roos das weltweite Cloud-ERP-Geschäft von SAP. Zuvor arbeitete er unter anderem bei der Software AG. www.ifsworld.com

Flexera, Anbieter von Lösungen für Softwarelizenzierung, Cybersecurity und Installation, besetzt die Deutschland-Spitze neu: **Thomas Reiber** wird Regional Vice President für Deutschland, Österreich und die Schweiz und verantwortet damit ab sofort die Bereiche Softwarelizenzoptimierung und Data Platform. www.flexera.de

Neuer CEO bei NTT Data für EMEA-Region



NTT Data hat eine neue Führungsstruktur bekannt gegeben, um die Vereinheitlichung der drei in Europa, Nahost, Afrika (EMEA) und Lateinamerika tätigen Unternehmen – NTT Data EMEA, Itelligence und Everis – zu beschleunigen: Neuer CEO von NTT Data EMEA ist ab sofort **Benito Vázquez**. Bisher war er CEO von Everis, einem Beratungs- und Outsourcing-Haus. Die Ernennung von Vázquez soll den Vereinigungsprozess vorantreiben, eine klarere Führungsstruktur schaffen und die Verantwortlichkeit für Wachstum und Optimie-

rung in der Region stärken. Vázquez berichtet direkt an Koji Ito, den Senior Vice President und Leiter der Regionen EMEA und Lateinamerika. Patrizio Mapelli, der derzeitige CEO von NTT Data EMEA, tritt zurück und gibt alle operativen Zuständigkeiten ab. Er übernimmt die Aufgabe des Senior-Beraters sowie des Vorsitzenden von NTT Data Italia. Eduardo Serra wird zum Präsidenten von Everis ernannt und tritt damit die Nachfolge von Fernando Francés an, der aus dem Unternehmen ausscheidet. Vázquez bleibt Mitglied des Board of Directors von Everis. Norbert Rotter behält die Position des CEO von Itelligence und der NTT Data Business Solutions Group bei. www.nttdata.com

Die weltweite Management- und IT-Beratung Capgemini hat den Schweizer **Patrick Nicolet** zum Chief Technology Officer ernannt. Der Jurist ist seit 2000 bei Capgemini. Er wird Mitglied des Executive Board bleiben. 1993 wurde er als Global Leader for Tomorrow vom World Economic Forum ausgezeichnet. www.capgemini.com

Diane Greene, CEO von Google Cloud, könnte bald den SAP-Aufsichtsrat verstärken. Sie soll auf Vorschlag des Gremiums Prof. Klaus Wucherer folgen, der sein Mandat nicht mehr verlängern möchte. Die Entscheidung obliegt der SAP-Hauptversammlung am 17. Mai. www.sap.com

ONLINE - E-3 MAI 2018

SuccessFactors HCM Suite

Erweiterte Datenschutzfunktionen

SAP hat neue und aktualisierte Funktionen für die SAP SuccessFactors HCM Suite vorgestellt. Damit sollen Personalverantwortliche weltweit leichter Datenschutzvorschriften einhalten können.

Mit den erweiterten Funktionen für den Datenschutz in SAP SuccessFactors-Lösungen sind Kunden nun in der Lage, personenbezogene Daten noch besser zu verwalten. „SAP SuccessFactors hilft Kunden dabei, dass Mitarbeiterdaten sicher sind und neue Datenschutzvorschriften eingehalten werden“, sagte Greg Tomb, President von SAP SuccessFactors.

Lösungen von SAP SuccessFactors bieten verbesserte Produktfunktionen und neue Funktionen, um mit sensiblen Daten von Mitarbeitern, Bewerbern und Kunden richtig umzugehen und diese zu schützen. Zu den Neuerungen gehören verschiedene Funktionen zum Schutz personenbezogener Daten, unabhängig davon, ob die betroffene Person im Unternehmen verbleibt. Die Neuerungen betreffen unter anderem Datenbereinigung, Einwilli-

gungsmanagement, Datensperrung und Berichte mit Informationen über betroffene Personen.

Datenbereinigung

In Unternehmen werden große Mengen personenbezogener Daten gespeichert und verarbeitet. Wenn ein Unternehmen diese Daten länger als notwendig aufbewahrt, kann es gesetzliche Auflagen möglicherweise nicht erfüllen und verletzt den Datenschutz. Manche Datenschutzvorschriften, einschließlich der DSGVO, verlangen, dass Daten bereinigt (endgültig gelöscht) werden, sobald es keine rechtliche Grundlage für deren Aufbewahrung mehr gibt. Um die Vorschriften spezieller Länder zur Datenaufbewahrung besser zu erfüllen, können Kunden mit dieser Funktion standortspezifische Regeln definieren, wann die Daten endgültig zu löschen sind.

gungserklärungen samt Akzeptanz konfigurieren und verwalten. Etwa können Personalvermittler Einwilligungserklärungen in allen Sprachen festlegen, die für ein Unternehmen relevant sind, und von Bewerbern verlangen, die Erklärung zu akzeptieren, bevor sie sich auf eine Stelle bewerben.

Datensperrung

Mit dieser Funktion lässt sich der Zugriff auf historische personenbezogene Daten während des Aufbewahrungszeitraums einschränken, damit eine bestimmte Benutzerrolle die Daten abrufen kann, während anderen der Zugriff verwehrt bleibt. So muss vielleicht ein Mitarbeiter im HR-Service-Center nur Mitarbeiterdaten einsehen, die nicht älter als ein Jahr sind, während ein HR-Systemadministrator Zugriff auf die ganze Historie des Mitarbeiters benötigt.

Einwilligungsmanagement

Nach bestimmten Datenschutzvorschriften benötigen Unternehmen die ausdrückliche Einwilligung von Personen, um ihre personenbezogenen Daten speichern oder verarbeiten zu dürfen. Mit dieser Funktion lassen sich während des gesamten Einwilligungsprozesses Einwilli-

Berichte mit Infos zu betroffenen Personen

Unternehmen speichern alle Arten personenbezogener Daten über ihre Mitarbeiter, von grundlegenden Informationen wie Name und Anschrift bis zu sensiblen Informationen wie Gesundheitsdaten und die Ergebnisse von Mitarbeitergesprächen. Diese Funktion ermöglicht Kunden, einen Bericht mit allen personenbezogenen Daten zu erstellen, die über eine Person in sämtlichen Lösungen von SAP SuccessFactors verfügbar sind. Denn die Person hat das Recht auf Auskunft darüber, welche personenbezogenen Informationen über sie gespeichert sind.

Mit den Erweiterungen von SuccessFactors möchte SAP Unternehmen dabei unterstützen, die besten Talente zu gewinnen, weiterzubilden und an ihr Unternehmen zu binden und dabei globale und lokale Datenschutzerfordernisse zu erfüllen.

SuccessFactors hilft Kunden dabei, dass Mitarbeiterdaten sicher sind und neue Datenschutzvorschriften eingehalten werden.

Greg Tomb,
President von SuccessFactors.



Strategische Neuausrichtung

Digitale HR-Prozesse

Foxconn European Manufacturing Services setzt künftig auf SuccessFactors-Lösungen für das Personalmanagement, um seine Strategie zur Digitalisierung des Personalwesens umzusetzen.

Foxconn hat sich entschieden, die On-premise-Lösung SAP ERP HCM auf die SAP SuccessFactors HCM Suite umzustellen, um von cloudbasierten Innovationen profitieren zu können und somit HR-Prozesse zu digitalisieren und Mitarbeiter strategisch besser an den Erfordernissen des Unternehmens auszurichten. Foxconn mit Sitz in Tschechien erbringt strategische Services für Garantieabwicklung, Leistungen bei Ablauf der Garantie sowie für Lo-

gistik und Projektmanagement. Foxconn ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Bereitstellung kompletter IT-Lösungen für die Produktion in der Unterhaltungselektronik. Foxconn hat sich für die SAP SuccessFactors HCM Suite einschließlich der Lösung SAP SuccessFactors Employee Central entschieden, um eine Shared-Service-Organisation für das Personalwesen und für seine globalen mobilen Funktionen aufzubauen und damit den

Erwartungen einer modernen Belegschaft gerecht zu werden. Die integrierte Suite für das Talentmanagement umfasst Personalbeschaffung, Einarbeitung, Leistung und Ziele, Vergütung, Weiterbildung sowie Nachfolgeplanung und Entwicklung und soll die Produktivität und Motivation der 4400 Mitarbeiter steigern.

www.successfactors.com
www.foxconnngssd.com

HCM-Guide



Das WIR für HR!

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

SAP HCM On-Premise (SAP ERP HCM)	SAP HCM Cloud (SuccessFactors, Workforce Software, Concur)
SAP Integration (hybride HCM-Systeme)	User Experience (optimale Bedienbarkeit)
SAP HCM Wartung (Pflege aktiver Systeme)	Templates + Tools (ABS Team Add-Ons)

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

SAP HCM Recognized Expertise
SAP SuccessFactors Partner
SAP Service Partner

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



IT. Mehr als Standard.

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

Unsere Kernkompetenzen:

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

GISA GmbH
 Leipziger Chaussee 191a
 Halle (Saale)

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



HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.

- HR Strategies
- HR Services
- HR Software



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

HR Campus AG
 Kriesbachstrasse 3
 CH – 8600 Dübendorf/Zürich

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



Als Schweizer SAP Partner agieren wir mit 500 Mitarbeitenden an 15 Standorten im weltweiten SAP Beratungsmarkt. Unser Angebot umfasst Services und Dienstleistungen für SAP onPremise, Cloud und hybrid. Dank unserer SAP AddOns der Marke teamworksolutions steigern Kunden die Effizienz ihrer Prozesse und holen das Optimum aus ihren SAP-Systemen heraus.

- ▲ **SAP HCM:** SuccessFactors Cloud / SAP HCM onPremise
- ▲ **SAP S/4HANA:** Cloud / onPremise
- ▲ **teamworksolutions:** Dokumentenerstellung und -Management, Vertragsmanagement, Fiori/HTML5

Ihr Partner für innovative und effiziente Prozesse in SAP!

Schweiz: TeamWork Schweiz AG Bern / Zürich / Genf Tel. +41 31 331 9430 info@teamwork.net www.teamwork-ch.net	Deutschland: TeamWork Germany Karlsruhe / Waalldorf Tel. +49 721 60958909 info@teamwork-de.net www.teamwork-de.net
---	--



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

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

msg treorbis GmbH
 Bei dem Neuen Krahn 2
 20457 Hamburg

Web: www.msg-treorbis.de
 E-Mail: info@msg-treorbis.de
 Telefon: +49 40 3344150-0



Prozess- und Strategieberatung in der Personalwirtschaft zählen zu den Kernkompetenzen der T.CON. Die OnPremise- mit der Cloud-Welt zu verbinden zeichnet den SAP-Partner aus.

Die SAP-Experten entwickeln und implementieren Lösungen für SAP-Produkte wie SAP HCM und SAP S/4HANA.

- Digitalisierung der Prozesse im HR
- Mitarbeiter Self Services mit HR PORTAL
- Innovatives Personalmanagement mit SuccessFactors
- SAP HCM Neueinführungen / Roll-outs / Carve-outs

T.CON GmbH & Co. KG
 Straubinger Straße 2
 94447 Plattling

Ihr Ansprechpartner:
 Bartosz Golas (Senior Sales Manager HCM/SaaS)
 Telefon: +49 9931 981 109
 E-Mail: bartosz.golas@team-con.de
 Internet: www.team-con.de



Wissenschaft und Forschung

Citizen Data Scientists

Seit einigen Jahren sind Big Data und Data Science in aller Munde. Händeringend werden Data Scientists gesucht, die mit mathematischen und statistischen Verfahren helfen, neue Zusammenhänge in den Daten zu entdecken.

Von Prof. Peter Lehmann, Hochschule der Medien, Stuttgart



Prof. Dr.-Ing. Peter Lehmann ist Professor für Wirtschaftsinformatik, insbesondere Business Intelligence, an der Hochschule der Medien, Stuttgart.

Business-Analysten bewegen sich durch strukturierte Datenmodelle eines Data Warehouses. Sie kennen die Datenmodelle meist gut und verstehen es, über Frontend-Tools (Excel, Tableau, SAP BO) Abfragen auf den Datenmodellen zu erstellen, um ihren Informationsbedarf zu decken. Die Komplexität der Datenbankstrukturen wird durch moderne Werkzeuge verborgen, die Tools erzeugen automatisch den für die Abfragen notwendigen Programmiercode und ermöglichen so eine gewisse Unabhängigkeit von den IT-Professionals. Business-Analysten haben oftmals BWL, Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsinformatik studiert und arbeiten in den Fachbereichen oder an der Schnittstelle zwischen Fachbereich und IT.

Data Lakes statt Warehouse

„Daten sind das neue Öl.“ Dieser in der Praxis häufig verwendete Slogan beschreibt die Bedeutung von Daten für die fortschreitende Digitalisierung in allen Lebensbereichen. Überall werden Daten gesammelt, bei der Nutzung des Smartphones, über die Sensorik unseres Fahrzeuges bis hin zur App der Kaffeemaschine, die die Kapseln automatisch wiederbestellt. Die Daten strömen statt in die geordneten Strukturen eines Data Warehouse nun in einen sogenannte Data Lake. Ein Data Lake ist ein Datenspeicher, der große Menge an Daten in ihrem ursprünglichen Format aufbewahrt, so lange, bis sie irgendwann mal gebraucht werden. Da es kein vordefiniertes Datenschema gibt, werden viele Metadaten zu den Daten abgespeichert, bis irgendwann eine Datenanforderung definiert wird. Wenn sich zum Beispiel eine geschäftliche Fragestellung ergibt, kann der Data Lake nach relevanten Daten durchsucht werden und die daraus resultierende Datenmenge kann dann gezielt analysiert werden, um zu

einer Lösung des Geschäftsproblems beizutragen. In der Fachliteratur wird häufig „Information“ als entscheidungsrelevantes bzw. handlungsrelevantes Wissen definiert. Daten werden also zu „Information“, wenn sie helfen, ein Problem zu lösen bzw. eine Entscheidung herbeizuführen.

Interdisziplinäres Wissen und KI

Genau dazu dient das Data Warehouse. Dort werden die Daten so strukturiert und fachlich aufbereitet, dass der Anwender seinen Informationsbedarf selbstständig decken kann. Im Data Lake fehlen die Informationsstrukturen zunächst und müssen von Experten erst mal entdeckt und aufbereitet werden. Für die Entdeckung dieser Strukturen und Zusammenhänge benötigt es spezielle IT-Kenntnisse, die sehr oft mathematische und statistische Methoden erfordern, die zudem noch in Programmiersprachen wie R oder Python eingebettet werden müssen. Hilfestellung liefert das maschinelle Lernen mit Methoden, die aus der Disziplin „Künstliche Intelligenz“ stammen. Dass dazu Mathematiker, Informatiker, Naturwissenschaftler oder Techniker (MINT) mit einem guten theoretischen Hintergrund benötigt werden, ist naheliegend. Nicht nur, dass MINT-Absolventen sehr schwierig zu bekommen sind, sondern dass diese auch nur über wenig betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen, macht die Entdeckung neuer Zusammenhänge in den Daten des Data Lakes zu einem großen Problem. Es liegt daher nahe, den gut ausgebildeten und erfahrenen Business-Analysten mit ausgewählten Methoden aus dem Fachgebiet Data Science weiterzubilden und spezialisierte Werkzeuge zu beschaffen, die diese Methoden mit einer einfach zu bedienenden Benutzerführung unterstützen. Das Marktforschungsunternehmen Gartner

prägt bereits 2015 in einem Artikel den Begriff des Citizen Data Scientist¹. Gartner spricht dabei von einer Konvergenz von Business Analytics und Predictive Analytics, die Organisationen helfen kann, die Lücke zwischen komplexen mathematischen Analysefunktionen und Verfahren der „Künstlichen Intelligenz“ zu schließen. Es wird den Unternehmen somit auch ermöglicht, entlang des Reifegrades von Business Analytics deutliche Fortschritte zu machen. Die Konvergenz wird dazu beitragen, dass Predictive Analytics ein breiteres Publikum von Business-Analysten und somit Citizen Data Scientists erreicht. Ein Citizen Data Scientist (CDS) ist mehr als nur ein erfahrener Excel-Anwender, der es versteht, Pivot-Tabellen zu untersuchen. Ein CDS ist in der Lage, die betriebswirtschaftliche Fragestellung auf den Data-Science-Prozess methodisch abzubilden, die kritische Bedeutung von Datenqualität für das maschinelle Lernen zu verstehen, verschiedene Werkzeuge zu evaluieren und zu nutzen. Er darf keine Berührungängste vor einer Programmiersprache haben. Dabei geht es weniger um das Programmieren komplexer Anwendungen, sondern um das Skripten von kleinen Programmteilen und die Nutzung und Parametrisierung vorhandener Algorithmen.

Neue Art der Datenerschließung

Der Prozess zur Erschließung des neuen Wissens für den Data Scientist verändert sich völlig. Im klassischen Data Warehousing wird zunächst in Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und IT ein multidimensionales Modell erstellt und daraus ein Schema für einen Data Mart entwickelt. Das Schema besteht grundsätzlich aus Kennzahlen und Attributen, die mit den Kennzahlen in Beziehung stehen. Dimensionen und Hierarchien sind weitere Strukturmerkmale, die helfen, die Anforderungen der Fachanwender zu strukturieren. Danach werden die Strukturen über einen Extraktions-, Transformations- und Ladeprozess befüllt. Ob dabei z. B. ein SAP-Hana-Schema oder ein SAP-BW-Infoprodukt befüllt wird, ist eigentlich nur eine technische Frage. Im Vordergrund steht ein mit dem Fachbereich abgestimmtes Schema, das mit Daten befüllt wird. Ein Data Scientist geht dagegen völlig anders vor. Die Daten aus seinen Datenquellen besitzen häufig zunächst keine vorgegebene bzw. offensichtliche Struktur. So werden etwa CSV-Dateien mit Sensordaten, Texte aus sozialen Medien oder Geodaten aus einer Smartphone-App im Filesystem eines Data Lakes gespeichert. Wendet sich ein Fachanwender mit seinem Informationsbedarf nun an den Data Scientist, wird ein Datenerschließungsprozess angestoßen, an dessen Ende eine Datenstruktur steht, die für Analysewerkzeuge geeignet ist. Ob es sich dabei um eine Data-Mining- oder eine Predictive-Maintenance-Anwendung handelt, ist an dieser Stelle zwar wichtig, aber nicht entscheidend. Beim Datenerschließungsprozess wird zunächst ein Datenbestand aufgebaut, der sich „vermutlich“ für die Datenanalyse eignet. Ab jetzt beginnen die Probleme. Dieser Datenbestand sollte zunächst repräsentativ sein, also Merkmale und Daten beinhalten, die das Anwendungsszenario möglichst gut darstellen. „Alle Daten“ eignen sich für Analyseanwendungen zumeist nicht, da zu viele Ausreißer und

Besonderheiten die Ergebnisse verfälschen würden. Danach werden die Daten so transformiert, dass sie auf die Bedürfnisse der Analysewerkzeuge „passen“. Dabei spielt die Qualität der Daten die entscheidende Rolle. Ein Analysewerkzeug eines Data Scientist „lernt“ aufgrund der Daten, die es zu begutachten hat. Die Datenqualität ist dem Werkzeug grundsätzlich völlig egal. Es „lernt“ etwa, dass überdurchschnittlich viele Abonnenten eines Newsletters aus „Afghanistan“ kommen. Der Grund liegt offensichtlich darin, dass „Afghanistan“ in der Liste der Länder in der Anmelde- und Abmeldemaske einer Website an erster Stelle steht. Leider sind solche Datenkonstellationen oft nicht so offensichtlich wie in diesem Beispiel.

Datenqualität ist entscheidend

In einem Forschungsprojekt im Rahmen einer Zusammenarbeit zwischen der Hochschule der Medien Stuttgart und Uniserv wurde aufgezeigt, wie einfach der Messwert für die Qualität eines Analysewerkzeugs aufgrund der schlechten Datenqualität ausgehebelt werden kann. Dazu wurden im Rahmen einer Partnerschaft Szenarien erstellt, die sowohl mit qualitativ hochwertigen Daten als auch mit qualitativ schlechten Daten ein „Learning“ durchführten. Das Verfahren, das qualitativ hochwertige Daten erzeugt, wird als „Ground Truth“ bezeichnet. Dieser Begriff wurde ursprünglich vom MIT geprägt und im Rahmen des Forschungsprojekts weiterentwickelt. Dabei wurden Kundenstammdaten mit Transaktionsdaten angereichert, die zuvor ein Datenqualitätsregelwerk durchlaufen haben. Dadurch entsteht ein Datensatz, der sowohl Stammdaten als auch Transaktionsdaten enthält und dadurch ein präzises Profil eines Kunden erstellt. Am Ende des Datenerschließungsprozesses steht eine Datenstruktur, die an das Analysewerkzeug weitergereicht wird. Oftmals werden Ergebnisse erzeugt, die zunächst nicht befriedigend sind. Es müssen dann weitere Attribute oder andere Daten dem Datenpool für die Analyse hinzugefügt werden. Der Datenerschließungsprozess für die Erstellung des Ground Truth beginnt also von vorne. Daher spielen Softwarekomponenten für den Datenerschließungsprozess eine entscheidende Rolle für den Data Scientist. Ohne eine geeignete Datenqualität ist kein verlässliches Predictive Analytics möglich.

Wegen des dringenden Bedarfs und der zwingenden Notwendigkeit, Daten als Unternehmens-Asset zu verstehen und das darin enthaltene Potenzial nutzbar zu machen, bieten immer mehr öffentliche Hochschulen und Unternehmen Ausbildungen zum Citizen Data Scientist an. Dabei ist zu beachten, dass ein ausgewogener Mix zwischen Theorie und praxisnahen Anwendungsszenarien mit Hands-ons besteht. Ein Austausch im Team mit Business-Analysten von anderen Unternehmen sollte ebenso selbstverständlich sein wie die Nutzung von IT-Systemen unterschiedlicher Hersteller. Die Hochschule der Medien Stuttgart bietet eine anwendungsbezogene, berufliche Weiterbildung zum Citizen Data Scientist an.

www.hdm-stuttgart.de/ds
www.hdm-weiterbildung.de

[1] Predicts 2015: A Step Change in the Industrialization of Advanced Analytics, <https://www.gartner.com/doc/2930917/predicts-step-change-industrialization>, abgerufen am 26. Februar 2018

Orchestrierung

Die Notwendigkeit des Beendens von Solokonzerten in der IT haben viele erkannt, aber nur ganz wenige Anbieter haben dazu Kompetenz aufgebaut und sind zur Tat geschritten – obwohl das Thema Orchestrierung jeden SAP-Bestandskunden betrifft. Mit Peter Wohlfarth, Stefan Reuss und Patrick Theobald (v. l.) vom SAP-Partner Theobald Software sprach Peter M. Färbinger, E-3 Magazin, über Solokonzerte und ihre erfolgreiche Orchestrierung.



Peter Wohlfarth,
Prokurist bei
Theobald Software.

Stefan Reuss
ist Geschäftsführer von
Theobald Software.

Patrick Theobald
ist Gründer und
Geschäftsführer von
Theobald Software.

Bereits vor vielen Jahren sprach der damalige DSAG-Chef Alfons Wahlers von einer notwendigen Orchestrierung der SAP-eigenen und Drittsoftware (DSAG-Jahreskongress 2005 in Bremen). Bis heute scheinen viele dieser Baustellen nicht gelöst. Im Infrastrukturbereich bemühen sich einige IT-Anbieter inklusive SAP um eine einheitliche Sichtweise und ein konsolidiertes Management. Betriebswirtschaftlich und für die unternehmerische Aufbau- und Ablauforganisation gibt es aber kaum Experten, die die zahlreichen Solokonzerte unter Kontrolle bringen und harmonisieren. Theobald Software ist einer der wenigen Anbieter und führend bei der Orchestrierung im SAP-Umfeld. Was ist die Herausforderung bei der Integration von SAP-Applikationen mit anderer Software? „Die Herausforderungen lassen sich im Wesentlichen in zwei Bereiche aufteilen: Technik und Business“, erklärt Firmengründer Patrick Theobald zu Beginn des E-3 Gesprächs. „Bei der Technik ist es so, dass SAP nach wie vor technisch kompliziert zu integrieren ist. Selbst die Nutzung offener Standards wie Webservices, seit etwa 2005, als auch OData mit Gateway – zehn Jahre später, um 2015 – hat daran nichts geändert, weil sie nur auf Bestehendes aufgepfropft wurden. Die Nutzung offener Standards ist ein Feigenblatt, das es nicht schafft, historisch gewachsene Komplexität wegzukapseln. Eher im Gegenteil.“ Viele SAP-Bestandskunden haben eine lange, erfolgreiche SAP-Historie, die aber auch viele Altlasten mit sich bringt. SAP selbst bemüht sich immer wieder um Konsolidierung. Die Komplexität der Integration auf der Business-Seite ergibt sich aus der Historie und bringt SAP von Haus aus mit sich. Ein klares, transparentes Konzept für die Orchestrierung scheint es aber noch nicht zu geben, und so meint auch Patrick Theobald: „Möglicherweise ist strategisch eine echt einfache Integration auch gar nicht erwünscht.“

Kein Solokonzert

Auf der Homepage von Theobald Software ist zu lesen, dass SAP kein Solokonzert bleiben kann. Und damit stellt sich die Frage: Wer ist der Dirigent, was ist das führende System? „Also der Dirigent ist im Idealfall natürlich der Architekt, der die Orchestrierung aufbaut. Ihn muss man dazu befähigen, dass er überhaupt etwas dirigieren kann“, beschreibt Stefan Reuss die Situation bei vielen IT-Anwendern. Welches System dann am Ende die Führung übernimmt, bestimmt der Business Case. Reuss gibt im E-3 Gespräch ein Beispiel: „Ein Prozess könnte zum Beispiel im SAP beginnen

und dann an ein Subsystem abgegeben werden, z. B. ein Angebot, das noch mit Daten außerhalb des SAP angereichert wird, bevor es an den Kunden versendet wird. Ebenso einfach ist die Gegenrichtung denkbar. Die Neuanlage von Stammdaten wird erstmal vorbereitet, z. B. müssen mehrere Abteilungen Attribute ergänzen.“ Für die Vollständigkeit und Daten-Governance ein sehr wichtiger Punkt: Erst wenn die Daten überhaupt anlagefähig sind, wird es in Gänze ans SAP übergeben und ab dem Zeitpunkt dann dort führend behandelt. „Gerade Stammdatenanlage erfordert viel Agilität und Abstimmungsbedarf“, betont Stefan Reuss und ergänzt: „Das klappt zum Beispiel mit einem Share-Point-Workflow besser und flexibler als direkt in SAP. Am Ende muss es aber natürlich in SAP landen.“

Das neue Best-of-Breed

Ein reibungsloser Datenaustausch und perfekte App-Kommunikation könnten den Wunsch nach Best-of-Breed aufkommen lassen. Ist das ein Ziel von Theobald Software? Patrick Theobald: „Best-of-Breed klingt immer auch ein bisschen danach, dass man sich nicht für eine Technik entscheiden möchte. Aber im Prinzip ist es das, ja. Wir geben die Entscheidung über die Komponenten an die Entscheider zurück und lassen nicht mehr externe Zwänge die Oberhand gewinnen, wie technische Restriktionen.“ Orchestrierung ist somit eine neue Freiheit für die Community. „Erfolgreiche digitale Unternehmen nutzen Erkenntnisse aus Daten für die Bereitstellung personalisierter Mehrwertdienste, um das Kundenerlebnis zu verbessern, neue Geschäftschancen zu erschließen und die allgemeinen Betriebskosten zu senken“, sagte Mitte vergangenen Jahres Laura DuBois, Group Vice President, Enterprise Storage, Servers and Infrastructure Software bei IDC. „Hybrid- und Multi-Cloud-Lösungen werden zum neuen Standard für Unternehmen, die das Potenzial der Daten ausschöpfen wollen. Aber isolierte Ansätze schränken die Effektivität ein und verlangsamen die digitale Transformation. Die Lösungen müssen Funktionen für strukturierte wie unstrukturierte Daten on-premise und in der Cloud bieten. Sie müssen Datenschutz und -sicherheit, Compliance, Integration, Orchestrierung und Datenstandortoptimierung abdecken.“ Bei Theobald Software geht der Orchestrierungsgedanke über die Infrastruktur-Herausforderungen eines Cloud und Mobile Computing hinaus. Aus Sicht der SAP kann man argumentieren, dass es für

die Orchestrierung bereits NetWeaver PI gibt. Wozu noch die Services von Theobald Software? „PI funktioniert nach dem klassischen Prinzip von SAP“, weiß Peter Wohlfarth aus seiner beruflichen Praxis und erklärt: „Mit sehr hohem Beratungsaufwand eine Lösung zur Verfügung zu stellen, mit der man theoretisch alles machen kann. Die Theorie ist aber weit weg von praktischen Problemen. Unser USP war schon immer Pragmatismus und Agilität. PI ist das Gegenteil von beidem.“ Und natürlich versucht SAP auch den SolMan als Orchestrierungswerkzeug zu verkaufen. Nach Meinung von SAP ist der SolMan die einzige integrierte, durchgehende Orchestrierungsplattform der Branche, die den kompletten Lebenszyklus einer Anwendung abbildet und dabei für eine bessere Qualität der betrieblichen Abläufe sowie geringere Kosten sorgt. Die leidgeprüfte SAP-Community kennt aber die Lösungsansätze aus Walldorf. Ein Klassiker für die gewünschte Orchestrierung wider alle Solokonzerte war Duet.

Damit Microsoft Office und SAP ERP/ECC 6.0 kein Solokonzert bleiben, hat es vor vielen Jahren die Microsoft/SAP-Initiative Duet gegeben – mittlerweile wieder abgekündigt. Warum? „Duet ist mit mehreren Versuchen ein Paradebeispiel, wie es nicht geht. Technisch hat man versucht, alle Probleme dieser Welt gleichzeitig zu lösen; aber nur ein bisschen“, kritisiert Peter Wohlfarth im Sinne vieler leidgeprüfter Duet-Anwender. Er kennt die schmerzliche His-





torie: „Und das auch noch in einem Umfeld, das von Beginn an geprägt war von politischen Spannungen zwischen den Akteuren, die sich gegenseitig nicht das Schwarze unter dem Fingernagel gönnen und sich auch nicht trauen. Der Kundennutzen wurde zerrieben. Ein solches Produkt kann nur von einer Firma kommen, die agil und politisch unangreifbar ist. Microsoft und SAP sollten sich lieber auf ihre Kernthemen konzentrieren.“ Letztendlich waren sich viele Experten einig, dass Duet ein Ansinnen von Ex-SAP-Technikvorstand Shai Agassi war, um allen Microsoft-Office-Anwendern auch noch SAP-Lizenzen verkaufen zu können, denn Duet musste immer für alle Anwender einer SAP-Instanz lizenziert werden und nicht nur für die MS-Office-Nutzer.

Welche Bedeutung hat heute die Integration von Microsoft Office mit SAP ERP und S/4? Dazu antwortet Stefan Reuss im E-3 Gespräch: „Die Bedeutung ist deshalb sehr hoch, weil ein durchschnittlicher Information Worker sehr viel Zeit vor Excel, Outlook und PowerPoint verbringt. Informationen, die er für seine Arbeit benötigt, liegen aber oft im SAP und müssen dann manuell von der einen in die andere Welt übertragen werden. Dasselbe gilt für den umgekehrten Weg. Beide Welten gehen allerdings nativ ganz besonders schlecht zusammen. Technisch ist die Integration tricky und aufwändig, wenn man sie falsch angeht.“ Aber auch von SAP zu SAP geht es nicht

immer problemlos, siehe Ariba, Concur, SuccessFactors etc. Sind diese SAP'schen Solokonzerte auch eine Herausforderung für Theobald Software? „Witzigerweise sind Kunden, die sich im Wesentlichen nur im SAP-Universum bewegen, auch eine interessante Zielgruppe für uns“, bestätigt Peter Wohlfarth. Ein typischer Use Case ist wieder im Analysebereich zu finden. Beispielsweise bei Kunden, die Hana nicht nur als SAP-Unterbau, sondern auch als ganz normales Data Warehouse nutzen wollen. „Das klappt mit unseren Produkten eleganter und schneller als mit SAP-Bordmitteln“, erklärt Wohlfarth stolz.

S/4- & SCP-Orchestrierung

Wie sieht die Herausforderung Orchestrierung in einer zukünftigen S/4-Landschaft mit einer SAP Cloud Plattform aus? Welche Herausforderungen kommen hier auf die SAP-Bestandskunden zu? Welche S/4- und SCP-Strategie gibt es bei Theobald Software? „Unserer Erfahrung nach sind die Kunden sehr zögerlich, wenn es um SCP geht. Die Entwicklung in diese Richtung wird unserer Einschätzung nach sehr langsam sein und recht zäh vonstattengehen“, erklärt Patrick Theobald den Trend der SAP-Community. „Wir positionieren uns traditionell auch in diesem Umfeld als Schnittstellenhersteller mit den bewährten Konzepten, um Agilität und Performance zurückzubringen, wo sie von der Strategie der großen Player – natürlich insbesondere SAP – zerrieben wird. Große Umwälzungen in der Basis-Plattform haben sich in der Vergangenheit immer als große Chance für uns erwiesen. Gerade wenn die Großen noch nicht Feature-complete oder instabil sind, suchen die Kunden nach Abhilfe. Darüber hinaus veranlassen solche tektonischen Verschiebungen die Kunden auch dazu, generell ihre eigene Strategie und Sichtweise zu hinterfragen. Der Zukauf von BusinessObjects beispielsweise war ein großes Geschenk für unser Geschäft, weil es am Anfang an allen Ecken gekracht hat und sich die Leute nach Alternativen umgeschaut haben. Das Gleiche gilt für Duet. Die Marketingmaschine von Duet hat uns in die Hände gespielt, weil wir am Ende das liefern konnten, was Duet vollmundig versprochen hat. Wir gehen davon aus, dass es sich mit SCP genauso verhält.“

Viele Softwareanbieter im SAP-Umfeld haben bereits SAP-Schnittstellen entwickelt. „Grundsätzlich muss man darauf hinweisen, dass selbst andere Softwarehersteller sehr häufig Theobald-Technologie unter der Haube verbaut haben, um ihre

eigenen Schnittstellen zu realisieren“, beschreibt Stefan Reuss den aktuellen IT-Markt und er präzisiert: „So sind diese Softwarehersteller unsere Kunden und Konkurrenz zugleich. Das gilt im Übrigen auch für so große Hersteller wie SAP und Microsoft selbst – beide setzen unsere Technik in ihren Produkten ein.“

Unser USP ist aber ein hundertprozentiger Fokus auf das Schnittstellenthema. Es ist eben kein Beiwerk oder ein Enabler für ein anderes Produkt, sondern es ist unsere Existenzberechtigung. Daraus ergibt sich ein ganz anderer Anspruch an Qualität, Stabilität, und vor allem auch im Servicebereich – sei es nun Consulting oder Support – haben wir so ganz andere Möglichkeiten. Die Materie ist nämlich zu anspruchsvoll, um sie nebenher zu erledigen.“

Digitale Transformation

Ein wesentlicher Treiber für Orchestrierung und die Vermeidung von Solokonzerten ist die allgegenwärtige digitale Transformation. Hierbei ist sowohl die Technik an vielen IT-Schnittstellen gefordert als auch das Business bei der Adaptierung der Geschäftsprozesse. Die digitale Transformation fordert zwingend die Kommunikation zwischen allen Datensilos und Apps. Für welche Anwendungen kann Theobald Software hier IT-Brücken schlagen? „Traditionell kommen wir aus der Microsoft-Welt. Das war auch über Jahre hinweg unsere Hauptzielgruppe: also SAP und alles von Microsoft. Mit dem Know-how ist es aber dann natürlich naheliegend, über die Microsoft-Welt hinauszugehen“, erklärt Patrick Theobald seinen Weg von Solokonzerten zur Orchestrierung und ergänzt, wie es weitergeht: „Was Datenintegration angeht, unterstützen wir auch alle gängigen BI-Anbieter wie Tableau, Oracle als Data Warehouse, QlikView, Alteryx etc.“ Die Zukunft erscheint sehr arbeitsreich, denn Solokonzerte gibt es immer noch, so erklärt Theobald im E-3 Gespräch: „Bei Prozessintegration ist gerade der größte Hype die Verbindung von SAP zu cloudbasierten Diensten wie der Nintex Cloud oder IFTTT – If this then that. Ist die Brücke in die Cloud erst einmal geschlagen, lassen sich auch Dinge wie ein Bot integrieren, der zum Beispiel den Stand einer Lieferung direkt an den Kunden beaufkundet. Dreht man diese Spirale nochmal eine Umdrehung weiter, landet man schnell bei Sprachdiensten für Siri und Alexa, die direkt ins SAP durchgreifen.“ Offensichtlich ist die digitale Transformation von Solokonzerten zur Orchestrierung voll im Gang. (pmf)



Die Zeit der Leuchttürme ist vorbei



Warum wollen SAP-Bestandskunden überhaupt Schnittstellen zu anderen Systemen herstellen? Was ist der Business Benefit? Und wie macht man das Ganze von technischer Seite her, ohne sich dabei mehr Nach- als Vorteile einzufangen?

Von Patrick Theobald, Theobald Software

Im Rahmen eines Studentenjobs 1998 stellte ich dem SAP-Basis-Admin die naive Frage, wie ich denn bitte schön von meiner Visual-Basic-Anwendung aus auf dieses SAP zugreifen könne. Die Antworten mussten seinerzeit per Copy-and-paste Materialdaten vom SAP GUI in die externe Lageranwendung übertragen. Wortlos drückte er mir ein graues, gedrucktes Softcover-Buch in die Hand: „Mastering SAP Remote Function Call in C/C++“. Rückwirkend betrachtet war das vermutlich seine Art zu sagen: Lass es. Fast 20 Jahre sind seitdem vergangen und es ist viel Wasser an der Walldorfer SAP-Zentrale vorbei den Leimbach hinuntergeflossen. Die Fragen nach dem Business Benefit und der richtigen technischen Herangehensweise sind nach wie vor aktuell.

Daten- und Prozessintegration

Wenn es um SAP-Schnittstellen geht, unterscheiden wir grundsätzlich zwei große Bereiche: Datenintegration und Prozessintegration. Bei der Datenintegration geht es in der Regel um den Transport größerer strukturierter Datenmengen. Der Sinn und Zweck ist in Bereichen rund um die Datenanalyse zu sehen. Das kann von ein-

fachen Charts für die Führungsebene bis hin zur Predictive Analytics und Data Mining mithilfe von künstlicher Intelligenz gehen. In jedem Fall ist dieser Bereich nachgelagert zu den klassischen Geschäftsvorfällen zu sehen, die im Allgemeinen mit SAP ERP abgedeckt werden. Würde man komplett in der SAP-Welt bleiben, würde man die Datenanalyse-Anforderung klassisch mit BW, Hana und den BO-Front-End-Tools abdecken. Der zweite große Bereich ist die Prozessintegration. Hier findet der Datentransfer heruntergebrochen auf die einzelne Transaktion statt. Ein Prozess könnte im SAP beginnen und an ein Subsystem abgegeben werden. Schönes Beispiel hierfür wäre ein Kundenangebot, das im SAP SD entsteht, um dann aber noch außerhalb des SAPs mit Zusatzdaten, Bildern und Zeichnungen angereichert zu werden. Die Gegenrichtung ist genauso denkbar. Über einen Non-SAP-Workflow werden aus verschiedenen Abteilungen Informationen zu einem neu anzulegenden Materialstammdatensatz eingesammelt. Beteiligt sind das Produktmanagement, der Einkauf und gegebenenfalls noch Kollegen aus der Logistik. Erst wenn alle Infos komplett und konsistent sind, werden die Daten und der Anlageprozess ans SAP MM übergeben. Praktisch alle

SAP-Schnittstellen lassen sich in diese zwei Kategorien Prozess- und Datenintegration einteilen, die sich jeweils technisch komplett unterscheiden.

Sollbruchschnittstellen

Bevor wir technische Aspekte beleuchten, sollten wir die Warum-Frage stellen. SAP durchdringt mit ihrer schier unüberschaubaren Produkt- und Modulpalette theoretisch alle Anforderungen nahezu jedes SAP-Bestandskunden. Jede Schnittstelle zwischen Systemen oder Herstellern wird oft als eine Art Sollbruchstelle gesehen, die gerade dann besonders lästig wird, wenn sie nicht funktioniert. Und in der Regel ist natürlich die jeweils andere Partei schuld. Und trotzdem gibt es Argumente, die diese Sorgen übertönen.

Oft gehörter Wunsch vom Anwender ist der Ruf nach höherer Performance. Ich möchte mich ausdrücklich gegen den pauschalen Vorwurf wehren, SAP sei langsam, aber trotzdem ist es unter den Walldorfern seit Firmengründung ja fast schon Tradition, ihre Software genau so zu gestalten, dass die verfügbare Hardware immer gefühlt einen Tick zu langsam für die Anwendungen ist. Das galt lange Zeit vor allem für das SAP BW. Der Einsatz von Hana hat die Sache mit Sicherheit etwas



relativiert, trotzdem war es gerade der Datenanalyse-Bereich, der die Geduld des Anwenders bis an die Schmerzgrenze und darüber hinaus strapaziert. Somit liegt es nahe, dass viele SAP-Bestandskunden in externen Subsystemen eine deutlich bessere Ratio zwischen Kosten und Performance vorfinden.

Ein weiteres wichtiges Argument ist das Abmischen mit Non-SAP-Daten – egal ob in der Daten- oder Prozessintegration. Firmendaten komplett innerhalb der Software eines Herstellers zu halten funktioniert flächendeckend nur im Hochglanzprospekt, aber niemals im wahren Leben. Und ja, natürlich bietet SAP ERP und SAP BW die Möglichkeit, externe Daten in SAP einzuladen und dort weiterzuverarbeiten, aber ein realistisches, bezahlbares Verfahren ist das mitnichten. Wer SAP- und Non-SAP-Daten gleichzeitig benötigt, wird sich dazu einen Platz außerhalb von SAP suchen müssen oder er muss viel Zeit und ein großes Budget mitbringen.

Lastenhefte biblischen Ausmaßes

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Die Medien, Politiker und Firmenchefs interpretieren alles Mögliche und Unmögliche in diesen Begriff hinein. Sie liefert auch unser drittes Argument, das eigentlich viel älter ist als der Begriff Digitalisierung selbst: Agilität. Es ist mit Sicherheit dem Alter und der langen Historie von SAP geschuldet, dass bestimmte Muster im Projektmanagement oft anzutreffen sind: Zum Projektstart betritt der Berater den Meeting-Raum, spitzt den Bleistift und lauscht dem zukünftigen Anwender, was er denn gerne hätte. Das Lastenheft – oft dicker als die Bibel – geht in die Umsetzung und nach quälend langen Monaten oder gar Jahren erfolgt der Produktivstart. Bedauerlicherweise hat sich die Welt schon dreimal weitergedreht und selbst der Fachanwender vom initialen Meeting ist kein Hellseher. So funktioniert aber das Aufsetzen von SAP-geführten Prozessen im Allgemeinen und das ist das genaue Gegenteil von Agilität. Wenn wir allerdings die Daten über eine elegante Schnittstelle in ein dafür geeignetes Subsystem übergeben, können wir technisch und organisatorisch dafür sorgen, dass die Iterationszyklen in Projekten von Monaten auf Tage zusammenschrumpfen und die Anpassungsfähigkeit in den Himmel schießt. Das ist Agilität. Ein großer Vorreiter dieser Denkweise ist im Übrigen Self Service BI, das ja nichts anderes bedeutet, als offiziell zuzugeben, dass beim Erstellen einer Analyse-Datenquelle noch nicht so

genau bekannt ist, welche Fragen mit dem Datenbestand überhaupt beantwortet werden sollen. Wer jetzt glaubt, die Anwender würden mit feuchten Augen und vor Begeisterung zittrigen Händen vor dem Rechner sitzen, der irrt. Die Anwender machen das nämlich ohnehin schon immer so, und zwar mit Excel.

Wir haben nun die drei wichtigsten Argumente kennengelernt: Performance, Abmischen mit Non-SAP-Daten und Agilität. Es gibt viele, viele mehr, aber in den vergangenen zwanzig Jahren und über fast 2500 Schnittstellenprojekte hinweg sind diese drei das Destillat dessen, was SAP-Bestandskunden zu diesem Thema umtreibt. Spannenderweise hat sich daran über die Zeit auch so gut wie nichts geändert.

Technik für den Datentransfer

Betrachten wir zunächst die technischen Aspekte für das Thema Datenintegration, also eine typische Teildisziplin der Business Intelligence. Völlig unabhängig vom Hersteller übernimmt diesen Part eine Schicht, die wir mit ETL (Extract, Transform, Load) oder ELT (Extract, Load, Transform) bezeichnen. Oft müssen die Daten noch in eine für die Analyse aufbereitete Form gebracht werden, z. B. durch Qualitäts- und Konsistenzchecks. Je nachdem, ob diese Transformation während des Transports oder nach der Ankunft im Zielsystem erledigt wird, spricht man von ETL oder ELT. In jeder Art von Analysesystem oder Datawarehouse findet sich solch eine Schicht in unterschiedlichen Ausprägungen.

ETL und SQL

Eine der gängigsten Szenarien wäre zum Beispiel die Datenhaltung in einem Microsoft SQL Server. Den ETL-Part würden die sogenannten SQL Server Integration Services (SSIS) übernehmen. Ein Tool, das mit dem SQL Server zusammen ausgeliefert wird. Hier werden die Datenflüsse grafisch modelliert und dann automatisiert. Das funktioniert so gut und preisgünstig, dass selbst hin und wieder Kunden ohne Microsoft-Background die SSIS nutzen, um Daten in fremde Systeme zu transportieren (z.B. ein Oracle-Datawarehouse). Die gewünschten Transformationen werden in jedem Fall auf dem Transportweg erledigt. Neben anderen ETL-Anbietern wie Alteryx wäre eine Alternative dazu, die Originaldaten aus den Vorkomponenten so zu belassen, wie sie sind, zunächst abzulegen und dann nachgelagert aus einer Sta-

ging-Schicht zu veredeln – ELT eben. Auch diese Vorgehensweise funktioniert sehr gut mit allen gängigen Datenzielen: SQL Server, Oracle, Hadoop-Anwendungen, Amazon Redshift. Die Liste lässt sich endlos weiterführen und hängt vom Geschmack des Kunden ab. Sind die Daten erst einmal für die Analyse aufbereitet, öffnet sich ein praktisch unendlicher Fundus an Analysemöglichkeiten. Vom klassischen Excel über Power BI bis hin zu Anbietern wie Board oder Tableau, die alle samt Maßstäbe in Sachen User Experience setzen.

Auch wenn SAP in solch einer Landschaft theoretisch nur ein Datenlieferant von vielen ist, so nimmt es doch erfahrungsgemäß eine Sonderstellung ein. Das liegt vor allem daran, dass die Anbindung von SAP technisch eher komplexer ist als andere und auch schnell zum Groschengrab wird, wenn man die falschen Tools verwendet. Betrachten wir SAP ERP als Datenlieferant, so eignen sich eine Reihe von Quellobjekten als Ausgangspunkt. Im einfachsten Fall Tabellen. Es ist zwar korrekt, dass die Anzahl von SAP-Tabellen irgendwo je nach Release und Modul im sechsstelligen Bereich liegt, aber die wirklich relevanten lassen sich erfahrungsgemäß einfach finden und stellen sich in der Praxis als beherrschbares Problem heraus. Viele Kunden greifen auch gerne auf Queries zurück. Das ist zwar eine beeindruckend alte Technik, aber gerade SAP-Bestandskunden mit langer Historie können auf bestehende Artefakte zurückgreifen, ohne das Rad neu erfinden zu müssen.

Wenn die Datenmengen größer werden, muss natürlich eine inkrementelle Beladung mit bedacht werden. Die einfachste Möglichkeit ist, klassische OLTP-Datenquellen zu nutzen, so wie sie auch ein BW mit Daten versorgen würden. Diese Art des Datentransfers wird von SAP im Übrigen gerade renoviert und durch das elegantere und robustere ODP ersetzt. Es ist also nicht absehbar, dass diese Art des Datentransfers in absehbarer Zeit einer Hana-Roadmap zum Opfer fällt.

SAP BW und der Wegezoll namens Hub-Lizenz

Ein wichtiger Aspekt ist die Rolle eines SAP BW. Erfahrungsgemäß nutzen zwei Drittel aller Kunden den Zugriff auf die Daten des SAP ERP und ein Drittel aus dem BW. Für den Weg über das BW kann man im einfachsten Fall auf klassische BEx-Queries zurückgreifen. Wenn die Datenmengen steigen, können Export-Datasources für eine inkrementelle

Weitergabe der Daten vom jeweiligen BW-Objekt in ein nachgelagertes System sorgen. Ein sehr wichtiger Punkt sei an dieser Stelle noch erwähnt: Sollten die Daten nicht direkt vom ERP, sondern vom BW aus in ein externes Datawarehouse transportiert werden, ist je nach Lizenzbedingung und Vertrag ein Wegezoll mit Namen Open-Hub-Lizenz nach Walldorf zu entrichten. Politisch soll das offensichtlich die SAP-Bestandskunden von diesem Weg abhalten. Meiner Erfahrung nach führt das aber eher zum gegenteiligen Effekt. Der wird dadurch nämlich finanziell ermutigt, das bestehende BW aus dem Datenfluss gleich ganz zu entfernen. Die Gründe, die Daten zunächst über ein BW und dann erst in einen Data-Mart zu transportieren, sind eher dünn und haben oft mehr mit Politik und Historie zu tun als mit technischer Notwendigkeit.

Prozessintegration

Die Technik hinter der Prozessintegration ist grundlegend anders als bei der Datenintegration des vorangegangenen Abschnitts. Hier geht es ja vor allem darum, eine einzelne Transaktion entweder vom SAP nach außen oder von außen an SAP zurückzugeben. Auf der äußeren Seite kommen oft Workflow-Systeme zum Einsatz. Das könnte zum Beispiel Nintex, K2 oder Microsoft Flow sein. Jeweils technisch in ein SharePoint eingebettet oder auch ohne. Wenn es keine Workflow-Anwendung ist, finden wir oft Office-Anwendungen (am ehesten Excel) auf der Non-SAP-Seite bis hin zu maschinellen Konsumenten wie eine Förderanlage oder andere Produktionsmaschinen, die ja auch am Datentropf von SAP hängen. Im Fall von Excel könnte ein typischer Use Case sein, entweder Daten aus SAP in ein Excel-Sheet zu übernehmen (z. B. Kundenadresse zur Kundennummer) und/oder von dort aus zurückzuspielen (z. B. Materialstücklisten pflegen). Die Anwendungen sind vielfältig und in der Regel ein großer Effizienzgewinn für den Endanwender. Er muss nämlich seine vertrauten Umgebungen (Excel, SharePoint oder auch andere Software von Drittanbietern) nicht verlassen. SAP und Microsoft haben in der Vergangenheit mit Duet mehrere Versuche unternommen, in diese Kerbe zu schlagen. Das war wenig von Erfolg gekrönt und am Ende wurden gute Ideen durch die falsche technische Umsetzung und zu viel Politik zu Staub zerrieben. Auf SAP-Seite ist der Ausgangspunkt praktisch immer ein Funktionsbaustein. Das kann entweder ein bestehen-



Patrick Theobald
ist Gründer und Geschäftsführer
von Theobald Software.

der Standard-BAPI sein oder ein selbst entwickelter Z-Baustein. Andere Techniken wie Transaktionsrekorder oder Ähnliches haben sich als wenig flexibel erwiesen. Auch die Nutzung eines SAP Gateways sollte sorgfältig durchdacht werden. Das SAP Gateway ist letztendlich nur ein zusätzlicher Layer, der den Funktionsbaustein in OData übersetzt. Das hat gleich zwei gravierende Nachteile: Durch die zusätzliche Schicht nehmen Performance und Responsiveness ab; außerdem lassen sich nur manche Geschäftsvorfälle in diese tabellenorientierte Denkweise von OData zwingen. Use Cases, bei denen die Daten sehr hierarchisch und nicht tabellenartig sind (z. B. eine Stückliste oder komplexe Materialstammdaten), werden in Gateway sehr schnell hässlich und unübersichtlich, was Agilität im Entwicklungsprozess nicht nur einschränkt, sondern oft gänzlich zum Erliegen bringt.

Die Praxis hat gezeigt, dass ein Zugriff mit so wenig Schichten wie möglich am besten, einfachsten und schnellsten funktioniert: direkt vom externen System per RFC auf den Baustein oder das BA zugreifen. Entweder durch wenige Zeilen Code, die selbst programmiert werden, oder durch intelligente Tools, die das Programmieren in einem grafischen Editor wegkapseln. Auch wenn sich das ein wenig hemdsärmelig anhört, hat es sich in der Praxis fast immer den Gateways und PIs dieser Welt als überlegen dargestellt.

Fazit

Wir haben hier die wichtigsten Aspekte zum Thema SAP-Schnittstellen kennengelernt. Dabei spielt zunächst die Frage eine Rolle, ob der Kunde Massendaten transportieren möchte (Datenintegration) oder Prozesse und Transaktionen innerhalb von SAP mit der Außenwelt verbinden will. Die wichtigsten Beweggründe dafür sind eine gute Performance und SAP- mit Non-SAP-Daten näher aneinander zu bringen. Ein weiterer Grund ist die Notwendigkeit, Systemlandschaften und Informationsflüsse so zu bauen, dass sie auf zukünftige Veränderungen schon vorbereitet, also agil sind. Unter technischen Gesichtspunkten können viele Objekte auf SAP-Seite als Datenlieferant gelten: Tabellen, Queries, OLTP-Sources, BW-Queries etc. Bei der Integration von Transaktionen ist der Bestandskunde gut beraten, Zwischenschichten weitestgehend wegzulassen.

Auch wenn diejenigen, die gerne die Zwischenschichten verkaufen wollen, das naturgemäß anders sehen. Die Vorteile überwiegen durch bessere Performance und Agilität. Abschließend sei generell dazu geraten, mehr Pragmatismus und kurze Feedback- und Iterationszyklen zu wagen. Die Zeit der großen und alle Integrationsprobleme lösenden Leuchtturmprojekte ist vorbei. Am Ende müssen die Dinge in der realen Welt und nicht auf dem Hochglanzpapier stabil funktionieren.

Das Beste aus zwei Welten

Nahtlose SAP-MS-Integration

Im Rahmen der Standardisierung von Geschäftsprozessen und Systemen als Teil der Unternehmensstrategie des Kunden wurde SAP for Retail auf Basis von SAP ERP 6.0 als zentrales Retail-System eingeführt, über das die Bestellungen der Ländergesellschaften gesammelt werden.

Für das Management Reporting im Bestellwesen nutzt der Kunde das Berichtsgenerierungssystem SQL Server Reporting Services (SSRS) sowie die Analysis Services des SQL Servers für die multidimensionale Datenhaltung. Analysiert wird z. B., welche Artikel in den einzelnen Ländergesellschaften benötigt werden, welche Hersteller in den jeweiligen Regionen mit der Fertigung beauftragt werden, ob diese die Qualitätsmaßstäbe einhalten, wie die Liefertreue ist. Die Herausforderung war es, Daten aus SAP for Retail schnell, zuverlässig und automatisiert in Microsoft SQL Server zu integrieren.

Big-Data-Transfer aus SAP

Der Kunde entschied sich für die Lösung Xtract IS zur nahtlosen Integration von SAP und dem Microsoft SQL Server: ein gängiges Szenario bei sehr vielen Unter-

nehmen. Die beiden Komponenten Table für den direkten Transfer von Massendaten aus SAP-Tabellen sowie DeltaQ für inkrementelle Beladung waren für den Kunden ideal. Mithilfe von DeltaQ lässt sich die Extraktor-API des SAP ERP ansteuern und damit die Funktionalität nutzen, mit der auch BW-Systeme ihre Datenversorgung aus dem Produktionssystem sicherstellen. Durch den hohen Reifegrad unserer Lösung, die einfache Bedienung und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis konnte der Kunde überzeugt werden. Je nach Komponente und Anwendungsfall müssen einige Einstellungen im SAP-System vorgenommen werden. „Dabei stehen wir als Integrationspezialisten immer gerne zur Verfügung“, so Peter Wohlfarth, Prokurist bei Theobald Software. „Dasselbe gilt auch für Fragen rund um die Produktivstellung und Weiterentwicklungen“, ergänzt Theobald-Software-Geschäftsführer Stefan Reuss.

In einem ersten Schritt wurden die SAP-ERP-Systeme von drei Regionen angebunden. Um sicherzustellen, dass der Datentransfer funktioniert, haben die Business-Abteilungen Zugriff auf das SAP-System erhalten und stichprobenartig Bestellungen angesehen. Anschließend wurde überprüft, ob die Daten auch so im Reportingsystem ankommen. „So haben wir sichergestellt, dass keinerlei Informationen verloren gehen. Der Kunde hat nach der Einführungsphase keinen weiteren externen Support benötigt – ein wichtiger Aspekt in Sachen Kosteneffizienz“, so Reuss.

Integration aller Regionen

In den nächsten Monaten erfolgte schrittweise die Integration aller Regionen. Ziel war die Verfügbarkeit sämtli-

cher Bestelldaten aus allen 120 Ländern im MS SQL Server. Die schnelle, zuverlässige Verfügbarkeit relevanter Daten ist wichtig, um unternehmerische Entscheidungen speziell im Hinblick auf Qualität und Kosten treffen zu können. Wenn Abweichungen z. B. bei der Einhaltung von Lieferterminen oder Qualitätsanforderungen bestehen, muss sofort reagiert werden können. Durch den Einsatz von Xtract IS konnte der Kunde eine einheitliche, integrierte Datenbasis realisieren, die einen zuverlässigen Datenzugriff auf tagesaktueller Basis ermöglicht.

Überblick

Branche: Bekleidung, Sportartikel

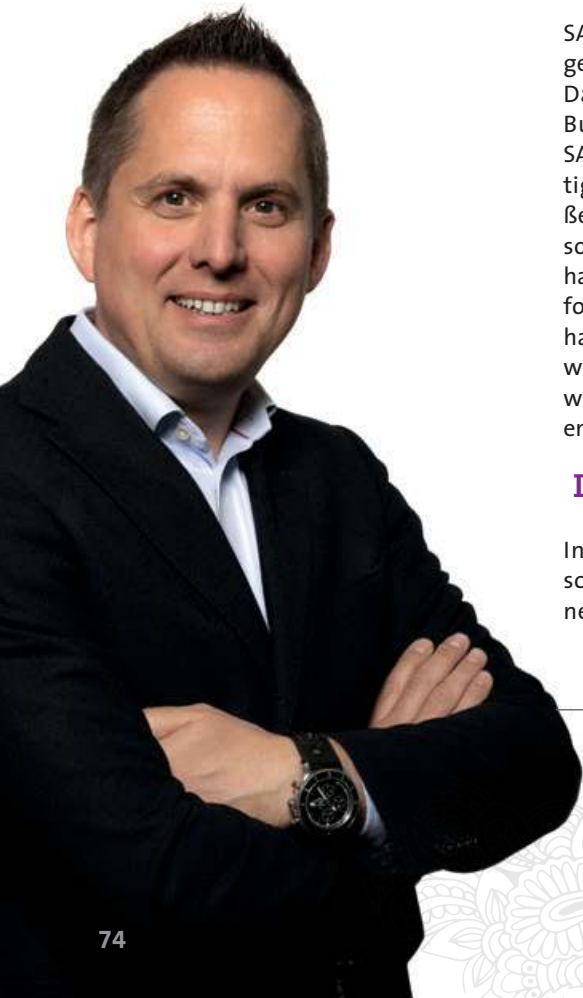
Herausforderung: zuverlässiger, automatisierter Transfer von Bestell-Daten aus 120 Ländern aus SAP for Retail in MS SQL Server

Lösung: Implementierung der SAP-Schnittstelle Xtract IS mit den Komponenten Table und DeltaQ für die Integration zwischen SAP ERP (SAP for Retail) und Microsoft SQL Server

Vorteile:

- kein eigener Entwicklungsaufwand
- schnelle Implementierung
- niedrige Implementierungs- und Folgekosten
- direkte Einbindung der SAP-Extraktionsprozesse in die Integration Services von Microsoft
- einfacher Aufbau einer einheitlichen, integrierten Datenbasis für Analysen und Reports

Systemumgebung: MS SQL Server und SAP ERP (SAP for Retail)



Der Kunde hat nach der Einführungsphase keinen weiteren externen Support benötigt.

Stefan Reuss ist Geschäftsführer von Theobald Software.

Fertigung und Industrie 4.0

Butterweiche Schnittstelle

Hohe Daten- und Dokumentendurchsätze kennzeichnen jedes Projektgeschäft. Unerwartete Informationsengpässe entstehen meist an der Schnittstelle zwischen SAP ERP und SharePoint. Das bekam auch ein Kunde in seinen Projekten zu spüren und fand eine Lösung für das Problem.

Zum Kerngeschäft des international tätigen Unternehmens gehört die Produktionsoptimierung ebenso wie die Fertigung von Industrie-4.0-fähigen Produkten. Ein Aufgabenspektrum, das ein reibungsloses Informationsmanagement erfordert. Aber genau das machte den Verantwortlichen schwer zu schaffen. Besonders der störungsfreie Workflow über die Kollaborationsplattform SharePoint trieb Sorgenfalten auf die Stirn.

SharePoint als Basis

Im konkreten Fall wird SharePoint nicht primär als Intranet genutzt, sondern als technische Basis, um Projekte und Workflows darüber abzuwickeln um damit eine verbesserte Kollaboration zu gewährleisten. Unterschiedlichste Projekte über die Ober-

fläche von SharePoint abzuwickeln bedeutet allerdings auch, dass Daten wie auch Formulare aus Drittsystemen wie SAP ERP nach Bedarf integrier- bzw. abbildbar sein sollten. Denn nicht selten wird auf die Schnelle eine Materialnummer eines bestimmten Lieferanten im Projekt benötigt oder aber ein Formular soll ohne lästige Zwischenschritte ins SAP-System befördert werden. Genau an dieser Stelle gab es bei der Umsetzung bisher Probleme. Denn wann immer bestimmte Daten und Formulare zwischen den Systemen hin und her wandern mussten, gab es Mehraufwand. Die Folge: Mitarbeiter mussten die Daten mühsam per Textdatei aus einer statischen Systemumgebung herauslösen, um sie dann an der richtigen Stelle auf der SharePoint-Oberfläche wieder zu importieren. „So ein Ablauf mit zusätzlichen, völlig unnötigen Arbeitsschritten erzeugt bei unseren Kunden so hohe Redundanzen in den Datenbeständen, dass dafür zusätzliche Ressourcen gebraucht werden“, analysiert Peter Wohlfarth, Prokurist bei Theobald Software. Daher wurde nach einer Lösung gesucht, die es ermöglicht, einen geschmeidigen Daten- und Dokumententransfer an der Schnittstelle zwischen den Systemen zu erhalten, wobei SharePoint quasi als Eingabe-Oberfläche dienen sollte.

Ohne Middleware

Durch die Lösung ERPConnect Services wurde diese Integration erfolgreich umgesetzt. So konnte eine direkte Kommunikation zwischen den Systemen gewährleistet werden, es wurde keine Middleware benötigt und Lese- und Schreibzugriff auf SAP-Objekte können garantiert werden. Schon nach einigen Monaten im Produktivbetrieb kristallisierten sich die Vorzüge dieser Software heraus. So war der Kunde auf

einmal in der Lage, eine Art Master Data Management umzusetzen, bei dem SharePoint-Elemente mit SAP-Daten angereichert werden. Damit wird Mitarbeitern viel Zeit für die Suche nach Informationen sowie Mehrfachpflege erspart. Dabei lag die eigentliche Besonderheit dieser technischen Verknüpfung vor allem in ihren Details. Ganze SharePoint-Listen einfach mit SAP-Tabellen zu verknüpfen war bisher sehr umständlich. Denn erstens fand man Formulare im SAP-System nicht auf Anhieb wieder und zweitens oblag diese Aufgabe bisher nur denjenigen, die über fundierte XML-Kenntnisse verfügten – mit dem Einsatz der neuen Lösung ein Szenario der Vergangenheit. Über den systemübergreifenden Verbindungspfad konnten sogar Daten nach SAP zurückgeschrieben werden, um anschließend aktualisiert im entsprechenden Geschäftsprozess, wie z. B. um Lieferantenmanagement, verankert zu werden.

Überblick

Branche: produzierendes Gewerbe

Herausforderung: Vermeiden von zusätzlichen Mehrarbeiten, Erhöhen der Datenqualität und Verbesserung des Workflows innerhalb der Projektarbeit

Lösung: SAP-Schnittstelle ERPConnect Services

Vorteile:

- Single Sign-on zwischen SharePoint und SAP
- direkte Verbindung SharePoint-SAP
- keine zusätzliche Middleware
- effizienter Datentransfer für besseres Projektmanagement

Systemumgebung:

- SAP ERP
- Microsoft SharePoint
- Nintex Workflow



Zusätzliche, unnötige Arbeitsschritte erzeugen so hohe Redundanzen, dass dafür zusätzliche Ressourcen gebraucht werden.

Peter Wohlfarth, Prokurist bei Theobald Software.

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Wir freuen uns, mit Kantiko einen kompetenten Partner gewonnen zu haben, um weitere Projekte tatkräftig umzusetzen.

Peter Wohlfarth, CEO Peakboard.

Digitalisierung komplexer Daten

Produktionscontrolling

Dashboard-Anbieter Peakboard und das Beratungshaus Kantiko gehen künftig gemeinsame Wege im Produktionscontrolling.

Ziel der Partnerschaft ist, die jeweiligen Kunden noch effizienter zu unterstützen. Peter Wohlfarth, CEO Peakboard: „Durch die vielseitigen Möglichkeiten der Datenanbindung und deren Visualisierung mit Peakboard decken wir die Interessen und Anforderungen unserer unterschiedlichen Zielgruppen perfekt ab. Wir beobachten einen signifikant steigenden Trend in Richtung Industrie 4.0 und der damit verbundenen Digitalisierung komplexer Daten. Daher freuen wir uns, mit Kantiko einen kompetenten Partner gewonnen zu haben, um weitere Projekte tatkräftig umzusetzen.“

Stefan Jürgens, Geschäftsführung Kantiko, fügt ergänzend hinzu: „Die Devi-

se von Kantiko ist es, zu verstehen, zu beraten und Lösungen zu entwickeln. Im Bereich der komplexen betrieblichen Sachverhalte ist die Aufbereitung von Daten in praktisch jedem Unternehmenszweig essenziell wichtig. Unsere Kunden suchen dabei nach einer schnellen und einfachen Lösung, welche wir mit Peakboard gefunden haben, denn Peakboard steht für intuitive Bedienbarkeit, schnelle Umsetzung sowie Qualität und Support made in Germany. Also genau das, für was wir selbst auch stehen und was wir unseren Kunden weitergeben möchten.“

www.peakboard.com
www.kantiko.com

Neue Partnerschaft im HR-Bereich

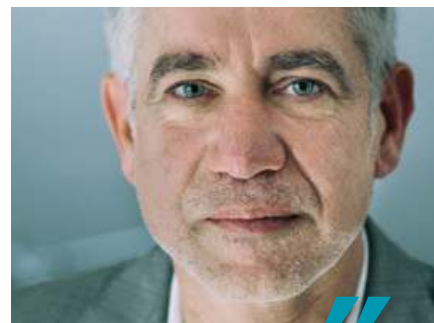
Interne Talentscouts

Das SAP-zertifizierte Stuttgarter Systemhaus MHM HR integriert Mitarbeiter-Empfehlungsprogramm des Wiener Start-ups Firstbird.

Recruiter müssen heute in der Personalsuche neue Wege gehen. MHM HR und Firstbird bündeln daher ihre Kompetenzen: Die beiden HR-Software-Anbieter sind daher strategische Partner geworden. MHM-Kunden profitieren von einem umfangreicheren Lösungsportfolio, das nun neben zahlreichen Tools zur Abwicklung des Bewerbungsprozesses auch Schnittstellen zum Mitarbeiter-Empfehlungsprogramm von Firstbird bietet.

Im Rahmen eines Mitarbeiter-Empfehlungsprogramms können Angestellte mithilfe einer Software-Lösung Personen aus ihrem Bekanntenkreis via E-Mail oder Social Media über offene Stellen im Unternehmen informieren. Erfolgreiche Empfehlungen belohnt das Unternehmen dabei wahlweise mit Geld- oder Sachboni.

www.mhm-hr.com
www.firstbird.com



Durch die Partnerschaft können wir Kunden eine weitere Recruitingquelle bieten.

Steffen Michel,
Geschäftsführer von MHM HR.



Die Zusammenarbeit mit AWS beschleunigt die digitale Transformation unserer Kunden.

Raj De Datta, CEO und Co-Founder von BloomReach.

E-Commerce

Customer Experience in Hybris

BloomReach, ein Anbieter für Digital Experience, ist eine strategische Partnerschaft mit Hybris eingegangen.

Im Rahmen der Geschäftsbeziehung mit Hybris hat BloomReach eine Experience- & Personalization-Lösung entwickelt, die ab sofort im SAP App Center zur Verfügung steht. Mit der eigens für die Integration mit der Hybris Commerce entwickelten Lösung BloomReach Experience & Personalization schafft das Unternehmen relevante digitale Kundenerlebnisse. Durch die Integration von BloomReach Experience & Personalization mit Hybris Commerce soll es Unternehmen gelingen, ihren Kunden einzigartige, relevante digitale Erlebnisse auf allen Touchpoints zu bieten. Bei der BloomReach-Lösung für SAP Hybris Commerce handelt es sich um eine Erweiterung der BloomReach Digital Experience Plattform (DXP), die sich in die Hybris-Commerce-Umgebung integrieren lässt. DXP

ist eine offene, vielseitige und intelligente Lösung, bestehend aus den Tools BloomReach Experience und der KI-getriebenen BloomReach Personalization. „Die Verfügbarkeit einer Experience- und Personalization-Lösung für Anwender, die sowohl DXP als auch Hybris Commerce nutzen, ermöglicht es Unternehmen, neue Standards zu setzen, wenn es um die Interaktion mit ihren Kunden geht“, sagt Raj De Datta, CEO und Co-Founder von BloomReach. „Durch die Kombination von relevantem Content und 1-zu-1-personalisiertem E-Commerce können wir Unternehmen in die Lage versetzen, eine persönliche Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen.“

www.bloomreach.com
www.hybris.com

Mobile Device Management

Fiori Apps, SDK und SAP Cloud Platform

Der Münchener Softwarehersteller Membrain und SAP gehen eine Partnerschaft im Bereich SAP Cloud Platform ein. Der MembrainRTC-Server ist jetzt in die SAP Cloud Platform integriert. Membrain setzt bei seiner App-Entwicklung auf das SAP Cloud Platform SDK for native iOS.

Die Integration der Membrain-Infrastruktur in die SAP Cloud Platform ermöglicht nun die Erstellung von Smartphone-Anwendungen in kürzester Zeit auch für SAP-On-premise-Systeme. Damit sind beispielsweise Mobile-Device-Management-Systeme (MDM) nicht mehr nötig, um einen Zugriff auf beliebige SAP-Systeme von einem Smartphone sicherzustellen. Dank des SAP SDK for iOS und der SAP CP sollen Kunden nun in der Lage sein, schnell, sicher und kostengünstig mobile Lösungen zu realisieren. Damit erschließt sich allein für die mehr als 350 Kunden der Membrain, die ebenfalls SAP im Einsatz haben, ein sehr einfacher Weg, die SAP Cloud Platform zu nutzen.

www.sap.com
www.membrain-it.com

Übernahme

SAP-Full-Service für den Norden

SAP-Partner Itelligence hat Eins Consulting aus Schweden übernommen.

Itelligence möchte mit der Übernahme von Eins Consulting seine Zusammenarbeit mit schwedischen und anderen nordeuropäischen Unternehmen weiter ausbauen und festigt seine Position als führender Full-Service-SAP-Anbieter in der Region. Seit dem 1. April 2018 ist Eins Teil von Itelligence. Der schwedische SAP-Partner hat vor allem Kompetenzen in den Bereichen Enterprise Resource Planning, Analytics sowie Change und Transformation. Das Unternehmen verfügt zudem über ein kompetentes Team für Customer Experience, das Kunden bei der Digitalisierung und bei der Optimierung von Abläufen im Kundenbeziehungsmanagement (CRM) unterstützt. „Die Übernahme von Eins Consulting beschert uns ein solides Fundament in Schweden und erlaubt es uns, ein überzeugendes Angebot für unsere Kunden vor Ort bereitzustellen. Eine deutliche lokale Präsenz in Kombination mit unseren internationalen Stärken ist unerlässlich, um unsere Kunden bei ihren globalen Projekten zu unterstützen“, erklärte Nicolaj Vang Jessen, Executive Vice President und Managing Director of Itelligence Nordic und Eastern Europe.



Das ist ein weiterer Schritt in unserer Strategie, in allen skandinavischen Ländern als Full-Service-SAP-Anbieter erfolgreich zu sein.

Norbert Rotter, CEO von Itelligence.

itelligencegroup.com/de
eins.se



Finance & Accounting 4.0

Der durch die Digitalisierung getriebene Wandel bringt nicht nur neue Berufsbilder hervor, sondern verändert auch das Profil etablierter Berufe – so auch von Mitarbeitern in den F&A-Abteilungen (Finance & Accounting).

Von Ulrich Müller, BlackLine



Dr. Ulrich Müller ist Solutions Consultant bei BlackLine DACH.

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.

Dank der Automatisierung von Prozessen ist immer mehr Zeit für die Analyse von Ergebnissen und das Ausloten von Trends vorhanden. So entstehen in den F&A-Abteilungen neue Aufgaben, zusätzliche Blickwinkel und letztendlich auch neue Positionen. Dieser Wandel ist bereits in vollem Gange: Die Buchhaltungsabteilungen lösen sich konsequent von den Aufgaben der reinen Bestandsaufnahme und Dokumentation und üben stattdessen immer mehr wertschöpfende Tätigkeiten aus. Einher gehen Anforderungen hinsichtlich der Genauigkeit und Validität der Buchhaltung sowie der Wunsch nach schnellen und akkuraten Finanzabschlüssen. Dass die damit verbundenen Prozesse durchgehend transparent sein sollen, versteht sich von selbst. „Continuous Accounting“ heißt die Zauberformel. Mit diesem Konzept sind Echtzeit-Informationen zum Finanzstatus möglich, auf deren Basis jederzeit Entscheidungen gefällt werden können. Das hat Folgen für die Anforderungsprofile von Buchhaltungsmitarbeitern: Tabellenkalkulationen, Listen und Makros sind Schnee von gestern und in den Fokus der Qualifikation rücken die analytischen und strategischen Fähigkeiten. Kurz gesagt: Fähigkeiten, die die Qualität der Arbeit innerhalb des Finanzwesens eines Unternehmens auf den nächsten Level heben.

Neue Jobprofile

Folgerichtig haben sich neue Jobprofile wie der Technology Advisor, der Accounting-Analyst oder der Compliance-Experte entwickelt, die moderne Accounting-Abteilungen kaum mehr entbehren können:

Beim Technology Advisor handelt es sich um einen Mitarbeiter, der mit einem grundlegenden Technikwissen ausgestattet ist und der die verschiedenen IT-Systeme und Prozesse des Rechnungswesens kennt. Zudem muss der Technology Advisor über den Unternehmensaufbau im Bilde sein und die Buchhaltungsstrukturen, -rollen und Arbeitsabläufe verstehen. Zu seinem Aufgabenfeld gehört auch das Einrichten von Vorlagen, etwa für Journalbuchungen,

oder das Erstellen von Aufgaben-Checklisten für andere Buchhaltungsmitarbeiter.

Dem Accounting Operator obliegt der Überblick über die Prozessregeln. Er sorgt dafür, dass alle Abläufe reibungslos funktionieren, und übernimmt bei auftretenden Problemen, die nicht automatisiert verarbeitet werden können, die Verantwortung und leitet federführend die notwendigen Korrekturen, Anpassungen oder Abstimmungen ein.

Den Accounting-Analysten kann man als Herz eines modernen Rechnungswesens bezeichnen. Er erstellt die immer wichtiger werdenden Berichte, analysiert deren Ergebnisse und kann deshalb in Echtzeit wegweisende Informationen oder Tipps geben. So wird der Accounting-Analyst zum Business Advisor, der auf Basis eines Continuous-Accounting-Modells der Geschäftsführung mit Rat und Tat zur Seite stehen kann.

Der Compliance-Experte stellt die Grundregeln auf, beaufsichtigt das Monitoring und kümmert sich um die Lösung der Probleme, die durch das Monitoring überhaupt erst auffallen. Der Compliance-Experte ist auf Strukturen und ihre Verifikation spezialisiert; er ist detailorientiert und arbeitet penibel und systematisch. Schwerpunkt seiner Arbeit ist es zu überprüfen, ob die vorgegebenen Regeln befolgt werden. Um das zu gewährleisten, benötigt er einen erweiterten Blickwinkel, der auch die Implikation von Prozessen sowie ihrer Steuerung umfasst.

Alles in allem kann man sagen, dass sich die Aufgaben in der F&A-Abteilung und damit auch das Anforderungsprofil an die Mitarbeiter massiv wandeln werden. Entscheidend sind heutzutage Fähigkeiten, von denen man vor zehn Jahren noch nicht einmal hätte ahnen können, dass es sie gibt – beispielsweise müssen Buchhalter heute wissen, was sich hinter Big Data verbirgt, und in der Lage sein, mit diesen Zahlen zu arbeiten. Außerdem hat sich die Informationstechnologie so verändert, dass das Beherrschen der Systeme alleine nicht mehr ausreicht. Es bleibt spannend, welcher Wandel in den nächsten zehn Jahren bevorsteht. Eines ist sicher: Stillstand wird es keinen geben.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 101



DIGITALE EVOLUTION

Survival of the Fittest IT –

Wer sich schnell anpassen kann,
gehört zu den Gewinnern.



www.it-daily.net/leser-service



Jetzt **itmanagement** abonnieren!

Lesen was IT und Business voranbringt

 **it-daily.net**

Basis der Zukunft

PLM 4.0 für Automobilzulieferer

Das bevorstehende Ende des Pkw-Verbrennungsmotors und neue Mobilitätskonzepte stellen die Automobilindustrie vor Herausforderungen. Dabei setzt der Zulieferer Mahle unter anderem auf eine einheitliche PLM-Landschaft und eine Integration verschiedener CAD-Systeme ins SAP.

Von Ralf Steck, Fachjournalist für CAD/CAM, IT und Maschinenbau

Mahle, ein Entwicklungspartner und Zulieferer der Automobilindustrie, auch bekannt durch seine Kolben, deckt alle wichtigen Fragestellungen entlang des Antriebsstrangs und der Klimatechnik ab – für Antriebe mit Verbrennungsmotor gleichermaßen wie für die Elektromobilität. Im Zeitalter der Elektromobilität stehen wegweisende Veränderungen an. Mahle wurde im Jahr 1920 gegründet, als Hermann Mahle als siebter Mitarbeiter bei der Bad Cannstätter Motorenwerkstatt von Hellmuth Hirth anheuerte. Heute ist Mahle ein global aufgestellter Konzern: Rund 77.000 Mitarbeiter an 170 Produktionsstandorten in 34 Ländern erwirtschafteten 2016 einen Umsatz von 12,3 Milliarden. Das Ende des Verbrennungsmotors zumindest im Pkw-Bereich ist nur eine Frage der Zeit – für einen Zulieferer wie Mahle, bei dem der Verbrennungsmotor sozusagen Teil der DNA ist, eine echte Herausforderung. Dem Wandel in der Automobilindustrie begegnet das Unternehmen mit einer dualen Strategie. Zum einen soll der Verbrennungsmotor weiter optimiert und damit emissionsärmer sowie effizienter gemacht werden.

Zum anderen zielt die Strategie auf die Neuentwicklung alternativer Antriebstechnologien: Ausbau der Kompetenzen und Angebote im Bereich der Elektromobilität, Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs für mechatronische Produkte und weiterer Ausbau der Thermomanagement-Sparte – die heute schon für mehr als die Hälfte des Umsatzes verantwortlich ist – mit neuen Lösungen für die Autos der Zukunft, beispielsweise Batteriekühlung und Innenraum-Flächenheizungen.

Damit dies möglich ist, hat das Unternehmen mit One PLM ein auf fünf Jahre angelegtes Programm gestartet, mit dem die PLM-Landschaft des Unternehmens vereinheitlicht und ausgebaut werden

soll. Das übergreifende Ziel des Programms ist die größtmögliche Steigerung der Effizienz und Flexibilität der zugrundeliegenden wertschöpfenden Prozesse bei Mahle. Zudem sollen Synergien zwischen den Geschäftsbereichen gehoben sowie die Zusammenarbeit intensiviert werden. Hierfür gilt es, die Heterogenität der Prozesse und der Systeme anzugehen: Aktuell sind die PLM-Prozesse regional und überwiegend auf den jeweiligen Geschäftsbereich beschränkt. Zur Abbildung existieren mehr als ein halbes Dutzend IT-Systeme. Als PLM-System kommt in den meisten Fällen SAP PLM zum Einsatz, allerdings in teils sehr unterschiedlichen Implementierungen.

Über PML hinausdenken

Die Definition von PLM geht bei Mahle weit über das hinaus, was oft unter diesem Begriff verstanden wird und am Ende eben meist nur PDM – also das Produktdatenmanagement – meint. Bei Mahle startet PLM und damit auch der Bereich, den One PLM abdeckt, im vertrieblichen Opportunity Management, also bei der Bearbeitung von Kundenanfragen, dem Erstellen von Angeboten und der Freigabe von (Vor-)Entwicklungsprojekten. Über das Projekt- und Qualitätsmanagement, das Kostencontrolling sowie die integrative Produktentwicklung reicht PLM weiter in die Übergabe an die Produktion und die Betreuung des Serienprozesses sowie den Lebenszyklus bis hin zur Entsorgung. Wichtig ist daher auch das Änderungsmanagement, das in der Serienphase greift und auf Prozessen des PLM basiert.

Um die Ziele von One PLM zu erreichen, werden alle bestehenden Systeme auf einen gemeinsamen, zentralen Datenbackbone gehoben und durchgängige, globale Prozesse etabliert. Wo möglich und sinnvoll werden dabei auch ge-

schäftsbereichsübergreifend Prozesse vereinheitlicht, um Synergien zu generieren. So wird eine globale und geschäftsbereichsübergreifende Zusammenarbeit beispielsweise in der Konstruktion möglich, um Projekte nach dem „Follow-the-sun“-Prinzip über alle Zeitzonen hinweg voranzutreiben. Am Ende soll eine flexible Prozess- und IT-Landschaft stehen, die auch bei weiteren Firmenkäufen einfach angepasst werden kann.

Mahle hat sich für eine Einführung entschlossen, die drei Schwerpunkte umfasst. Alexander Burger, Leiter von One PLM bei Mahle, erläutert: „Bei der Erweiterung unserer PLM-Prozesse müssen wir den jeweiligen Reifegrad und die heterogene Produktkomplexität der Geschäftsbereiche berücksichtigen. Daher baut unser Programm auf den Säulen Globalisierung, Harmonisierung und Digitalisierung auf.“ Innerhalb der ersten Säule Globalisierung werden regionale Prozesse einzelner Geschäftsbereiche auf eine globale Ebene gehoben und im führenden PLM-System hinterlegt.

Prozesse vereinheitlichen

Der zweite Fokus richtet sich auf die Vereinheitlichung der Prozesse der einzelnen Geschäftsbereiche, wo immer es Sinn macht. So ist es beispielsweise geplant, die Projektmanagement-Werkzeuge und die Projekt-Dokumentation über alle Geschäftsbereiche zu harmonisieren und einen gemeinsamen Standard zu etablieren. Damit wird die Integration der Produkte einzelner Geschäftsbereiche zum Gesamtsystem auch prozess- und IT-seitig unterstützt.

Der dritte Schwerpunkt des Programms ist die Digitalisierung und die Bereitstellung eines integrierten, digitalen Masters, der ein ganzheitliches digitales Abbilden der Produkte zum Ziel hat und daraus re-

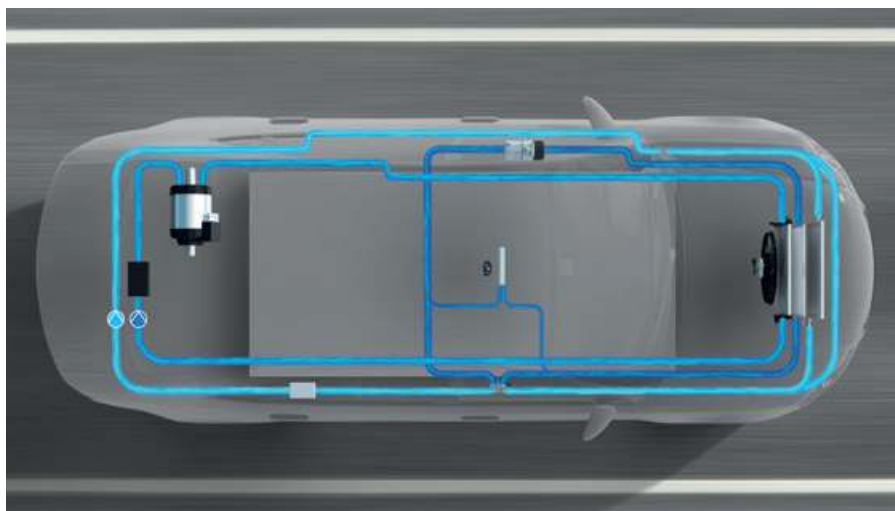
sultierende Funktionen wie Big-Data-Analysen oder Nutzung von Assistentensystemen ermöglicht. Bereits implementiert sind die neuen Änderungsprozesse der Bereiche Filter und Thermomanagement. Diese werden aus dem PLM-System heraus gesteuert und steuern neben den Produktdaten auch die logistischen und kaufmännischen Informationen der ERP-Systeme. Die neuen Prozesse zu definieren war nicht zuletzt eine organisatorische Herausforderung, die weit über die Definition der IT-technischen Aspekte hinausging. Für die Geschäftsbereiche wurden globale Prozessketten definiert und implementiert. Im Sinne höherer Effizienz und Synergien werden sie zukünftig durch geschäftsbereichsübergreifende Anwendungen und Prozesse vernetzt.

Mit Stammdaten verknüpfen

Implementiert wird das Vorhaben in Zusammenarbeit mit Cenit. Dazu nutzt Mahle unter anderem die Software Cenit-Connect Advanced Process Management (APM). „CenitConnect APM ist eine höchst flexible Workflow-Engine“, erklärt Burger, „die es uns ermöglicht, Prozesse abzubilden und mit Stammdaten verschiedener SAP-Systeme zu verknüpfen.“

Stakeholder vernetzen

„CenitConnect APM vernetzt die Stakeholder, die am Änderungsprozess teilnehmen“, so Burger weiter. „Wir haben in zwei Geschäftsbereichen bereits globale Änderungsprozesse definiert und in APM umgesetzt und sind nun dabei, dies auch im dritten Geschäftsbereich zu tun. Anschließend wollen wir eine geschäftsbe-



Das Thermomanagement – die Regelung von Wärme und Kälte im gesamten Fahrzeug – ist heute das größte Geschäftsfeld von Mahle.

reichübergreifende Verknüpfung herstellen, die das Zusammenarbeiten der Geschäftsbereiche vereinfacht. Der neue Änderungsprozess wird damit eine saubere, workflowgesteuerte Zusammenarbeit ermöglichen, die revisionssicher und auditfähig ist und durch geschickte Verknüpfung der Prozessbeteiligten die Dauer von Änderungszyklen reduziert.“ „Mit Cenit pflegen wir eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die sowohl Beratungsleistung rund um Änderungs- und PDM-Prozesse als auch die Softwarelösungen betrifft. Dazu gehört auch die Integration der verschiedenen CAD- beziehungsweise CAx-Systeme ins SAP mittels ECTR“, so Burger. „Diese Zusammenarbeit haben wir inzwischen in eine strategische Partnerschaft ausgebaut – nicht zuletzt, weil wir an Kernprozessen arbeiten und unsere Projekte und Entwicklungsziele auf langfristiger Basis abstimmen wollen. So ist sichergestellt, dass die Weiterentwicklung

der Cenit-Lösungen an den Bedürfnissen von Mahle ausgerichtet ist. Burger ist sich sicher, dass die Ziele von One PLM erreicht werden: „Das Programm ist in der Konzernführung verankert – der Lenkungs-kreis setzt sich aus den Mitgliedern der Geschäftsführung zusammen. Diese Rückendeckung ist notwendig, um ein solch anspruchsvolles Programm, das im Endeffekt das gesamte Unternehmen betrifft und unterstützt, zum Erfolg zu führen. Cenit ist hier ein Partner, um Mahle für die Zukunft auszurichten.“

www.mahle.com

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 102

cenit



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

monitor

www.monitor.at



© Sentavio, Shutterstock.com

Die Meinung der SAP-Community

Wie Cloud Platform, IoT und Chatbots neue Geschäftsprozesse generieren

Die Verbindung analoger und digitaler Welten bringt enorme Wachstumsimpulse. Mit Hybris in Kombination mit den Digitalisierungsservices der SAP Cloud Platform und Conversational AI kann dafür die technische Basis realisiert werden.

Von Martin Gruber, Netconomy



Martin Gruber, ist Digital Expert Enterprise IoT & Mobile Services bei Netconomy.

Derzeit vernetzen Sensoren bereits elf Milliarden Geräte im Internet der Dinge miteinander; Tendenz exponentiell steigend – Experten gehen davon aus, dass bis 2020 schon 21 Milliarden verbunden sein werden. Mit dem Internet der Dinge entstehen flexible und effiziente Systeme, die permanent Informationen liefern und automatisch agieren. Gegenstände sind mittels sensorischer Elemente in der Lage, Daten zu messen und an verbundene Rechner zu übermitteln. Es werden Informationen aus der Umgebung erfasst, verknüpft und im Netzwerk verfügbar gemacht.

Die Verzahnung analoger und digitaler Welten bedeutet enormes kommerzielles Potenzial; dies sowohl für Konsumenten- als auch Unternehmensmärkte (B2C und B2B, B2B2C bzw. B2E). Binnen der kommenden Jahre wird IoT ein wirtschaftliches Potenzial von bis zu elf Billionen Dollar mit hohen Wachstumsraten zugestanden. Neue Servicemodelle wie „Machine Learning“ und Chatbots generieren einen deutlichen Mehrwert für Kunden und Konsumenten. Durch effiziente Informationsaufbereitung erreichen Serviceprozesse ein neues Qualitätsniveau. Für Hersteller bedeutet dies mehr Zeit für wichtige Kundeninteraktion und Betreuung, indem Standardanfragen wie beispielsweise „Wo ist mein Produkt“ von derartigen intelligenten Modellen übernommen werden. Multi Language Processing gilt hier als Schlüsselkomponente für eine internationale Kundeninteraktion.

All diese Features benötigen leistungsfähige Plattformen, die technische Infrastrukturen und Datenbankfunktionen mit smarten Business Services verbinden. SAP Hybris in Kombination mit den Digitalisierungsservices der SAP Cloud Platform und Conversational AI bilden die Basis für diese technologische Realisierung.

User Centric Design

Den Kundennutzen in den Vordergrund zu stellen und das Projekt von „Discovery – Design – Develop – Deploy“ zu realisieren wird als Key Factor in der

Digitalisierung gesehen. Intelligente mobile Applikationen und branchenspezifische End-to-End-Prozesse erschließen den Weg zur höchsten Stufe der digitalen Transformation.

Im B2B-Umfeld wird zunehmend der mobile Aspekt interessanter. 80 Prozent aller Einkäufer im B2B-Umfeld nutzen mobile Geräte und bereits 50 Prozent der Anfragen werden durch diese getätigt.

Aber nicht nur die Mobile Interfaces an sich sind hier relevant, sondern auch die Neudefinition von Unternehmensprozessen. „We change the way how people work“ steht hier als Slogan im Vordergrund und die neuen Technologien erlauben es, unterschiedlichste Informationen an einen Punkt zusammenzuführen.

360°-Sicht der Zielgruppe

Unabhängig von Branche und Produkt liegen darin unmittelbare Wachstumschancen. Produktions- und Serviceprozesse lassen sich stabil automatisieren und neue Produkt- und Dienstleistungsangebote kreieren. Umfangreichere und präzisere User- bzw. Kundeninformationen gewähren eine nie gekannte 360°-Sicht der Zielgruppe. Entsprechende Commerce-Software-Lösungen ermöglichen darauf aufbauende punktgenaue Entscheidungen und Angebote – in Echtzeit. Wer diese Vorteile versteht, wird Märkte mit völlig neuen Geschäftsmodellen dominieren.

Serviceorientiertes Leistungsportfolio abseits starrer Verkaufsmaxime und Branchengrenzen sind also bereits Realität – vernetzte, lernfähige Systeme und vorausschauende Geschäftsmodelle machen es möglich. So wird für alle, die bereit sind zu investieren und umzudenken, aus einem virtuellen Hype ganz rasch eine reelle Geschäftschance.

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

www.netconomy.com



S/4-Einstieg ohne Umsatzverlust

Mehr als 50.000 SAP-Installationen steht ein Umstieg auf S/4 bevor. Egal, ob mit neuen Abläufen oder adaptierten Altprozessen – es gilt, die Migration unterbrechungsfrei zu gestalten. Sonst droht ein Business Impact mit Millionenausfällen.

Von Benjamin Krischer, cbs Corporate Business Solutions

Dienstagnachmittag. Auf dem Weg von München in unsere Niederlassung in Zürich legen wir einen kurzen Zwischenstopp ein. Ein namhafter Schweizer Konzern will S/4 Hana einführen. Ein Greenfield-Projekt. Das Applikationstemplate ist so gut wie fertig. Jetzt stehen alle in den Startlöchern: für den ersten Rollout. Das Gesamtprogramm inklusive Timeline ist fixiert. Geplant ist die schrittweise Ablösung von mehreren SAP-Systemen in mehr als 25 Einzelprojekten. Die kritische Frage: Wie kommen die Daten aus den Quellsystemen in die neue Ziellandschaft? Migration – eine klassische Fleißaufgabe für die indischen Kollegen, meint die IT. Doch dann fragt sich der CFO: Sind wir auf dem richtigen Weg, ist unsere Transformation nach S/4 hinreichend geplant? Eine u-förmige Kurve auf dem Flipchart beschreibt die Business-Performance. Der untere Punkt ist der Go-live des neuen Systems, zu diesem Zeitpunkt sind bei Nutzung klassischer Migrationswerkzeuge offene Aufträge abzusagen, Lieferungen zu stornieren, offene Posten auszugleichen – ein massiver Impact für das Business. Später müssen alle diese Aktivitäten im neuen System erneut ausgeführt werden, um die Geschäfte fortzuführen. Im schlimmsten Fall bedeutet dies, dass sie einige Tage keine Waren ausliefern können. Ein Kunde ähnlicher Größe hat kürzlich ausgerechnet, dass dieser Stillstand einen Umsatzverlust von mehr als einer Million Euro bedeuten kann allein im Zentralversand! Nervös nestelt der CFO an seiner Krawatte: „Was bedeutet das dann erst für das Gesamtunternehmen und die komplette Lieferkette? Das können wir uns nicht leisten!“ Also sollte ein minimalinvasiver S/4-Umstieg das Ziel sein: Mit dem richtigen Migrationsansatz, einer auf Business-Prozesse abgestimmten Strategie und der Spezialsoftware cbs ET Enterprise Transformer ist der Umstieg auf die neue ERP-Plattform im Near-Zero-Downtime-Verfahren realisierbar, praktisch ohne Ausfallzeiten. Dabei werden Belege in jedem Status übernommen. Melden sich die User dann im neuen System an, können sie genau da an ihren Belegen weiterarbeiten, wo sie im Altsystem

aufgehört haben. Ein entscheidender Punkt bei der Migrationsstrategie: die Software! SAP kündigt die altgediente LSMW-Migration auf. Der Nachfolger heißt S/4 Migration Cockpit. Das neue Werkzeug hat durchaus Potenzial, es fehlt aber noch am Reifegrad. Weitere Alternative: SAP Data Services mit Rapid Deployment Solutions – ein zugekauftes Tool, das die klassischen ETL-Funktionalitäten (Extract – Transform – Load) im Schlaf beherrscht. Die Krux: Für alle genannten Ansätze gelten die altbekannten Limits: langsame Verarbeitung der Daten mit transaktionalen Methoden (BAPI oder IDOC) sowie eine Limitierung auf aktuelle Daten. Historienmigration? Fehlanzeige! Dabei gibt es längst eine Standardsoftware, mit der sich ein beliebiger Datenumfang aus SAP-ERP-Systemen jeden Releases und aus Non-SAP-Systemen nach S/4 überführen lässt. Der ET beherrscht dabei auch für die Historienübernahme notwendige Funktionalitäten für direkte Datenbank-Updates.

Neues SAP-Template ausgerollt

Zwölf Monate später sind wir einen großen Schritt weiter. Gemeinsam mit dem Kunden haben wir eine passende Migrationsstrategie erarbeitet. Das neue SAP-Template wurde in der ersten Welle in drei Ländern ausgerollt. Das Projekt hat gezeigt: Migration nach S/4 ist keine klassische IT-Aufgabe, der Großteil der kritischen Fragen ist vom Business zu entscheiden. Welche Daten sollen aus den Altsystemen übernommen werden? Das Team ist hier stark selektiv vorgegangen. Wieviel Historie wird benötigt? Wir haben Belege und Aufträge aus den vergangenen zwei Jahren mitgenommen. Und: Die Konsistenz aller Daten ist sichergestellt. Erstens durch den prozess- und objektorientierten Ansatz des ET. Zweitens dank einer Vielzahl von Validierungen, die in die Software eingebaut sind. Neue Kerngeschäftsprozesse in S/4, konsolidierte Systeme, unmittelbare Echtzeitanalysen – der CFO ist fürs Erste zufrieden. Doch es geht weiter. Nun arbeitet das Projektteam bereits mit Hochdruck an der zweiten Welle.



Benjamin Krischer
ist Consulting
Director bei cbs.

cbs Corporate Business Solutions liefert das weltweit erste Komplettpaket für die „One Global Corporation on S/4 Hana“. Die Berater verbinden digitale Transformation und Globalisierung für Industriekunden.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info- Eintrag Seite 102



Flexibel nutzbare Cloud-Dienste für Business-Integration, Datenaustausch und Geschäftskollaboration

Digitalisierungshelfer

Geht es um die Umsetzung von Digitalisierungsvorhaben, rückt unweigerlich der Einsatz von Cloud-Services in den Fokus. Immer mehr Unternehmen greifen auf sofort nutzbare Dienste in der Cloud für die Business-Integration, den Datenaustausch oder die Geschäftskollaboration zurück.

Von Martin Kuntz und Uwe Heber, Seeburger

Beinahe wie siamesische Zwillinge sind die Themen Digitalisierung und Cloud-Services miteinander verbunden. Es gibt kaum ein Unternehmen, bei dem nicht auch die Verwendung von Cloud-Diensten auf der Digitalisierungsagenda steht, um durchgängige digitale Geschäftsmodelle zu konzipieren, zu realisieren oder auch neuerliche Produktivitätsoffensiven ohne Verzögerung in die Tat umzusetzen.

Und das aus guten Gründen: Einerseits bilden Cloud-Services ein sehr probates Mittel, um unkompliziert IT-Ressourcen wie Hardware, Software oder auch technologisches Know-how gemäß Pay-as-Use-Modellen zu nutzen. Aufwändige Investitionen, deren Umsetzungen zudem oft unverhältnismäßig lange dauern, entfallen schlicht bei Verlagerungen in eine Cloud-Umgebung. Dies gilt für Investitionen in Hardware und Software ebenso wie für die Bereitstellung von Personalressourcen. Unternehmen können sich so verstärkt auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren und gleichzeitig gewinnbringende Digitalisierungshelfer einsetzen. Andererseits lassen sich über den Hebel Cloud schnell Best-Practice-Funktionalitäten oder benötigte vorgefertigte Prozessbausteine verwenden – entweder nur wenige oder auch sehr viele auf einmal. Sie werden gemäß Cloud-Prinzipien über klar definierte Schnittstellen aufgerufen und einfach sowie unkompliziert im Self-Service gebucht.

Auf den Punkt gebracht bieten Cloud-Services somit eine erhöhte Flexibilität für Unternehmen. Ferner können Marktteilnehmer der sogenannten Old Economy das Erreichte auf der Grundlage von neuen Technologien wie etwa IoT, Machine Learning oder auch Big Data nach vorn treiben. Und zwar ohne dass das bisher erfolgreiche Business vernachlässigt werden muss bei gleichzeitiger Erfüllung von Fachabteilungsanforderungen nach mehr Agilität. Obendrein machen es Cloud-Services oft erst mög-



Dr. Martin Kuntz
ist Chief Cloud Officer und Member
of the Executive Board von Seeburger.



Uwe Heber ist Vice President
Operation Cloud & Managed Services
bei Seeburger.

lich, dass disruptive Geschäftsmodelle zum Tragen kommen oder Innovationen realisiert werden können.

Betriebsmodelle nach Bedarf

Bekanntlich hat das Angebot an verschiedenen Cloud-Diensten insbesondere in den vergangenen Jahren signifikant zugenommen, und zwar in allen Cloud-Feldern. Sei es im IaaS-, PaaS-, SaaS-Bereich oder auch was darüber hinausgehende Mehrwertdienstleistungen angeht. Das Themenfeld Software-as-a-Service mit Fokus auf Kommunikations-, Monitoring- und Anwendungsservices respektive Austausch von EDI-Nachrichten mit Geschäftspartnern bleibt dabei selbstverständlich keineswegs ausgespart.

Idealerweise unterstützen Business-Integration- oder Anbieter für den Bereich Datenaustausch entsprechend den Anforderungen verschiedener Kundengruppen mehrere Dienste und Betriebsmodelle.

Das bedeutet, dass sowohl Private- als auch Public-Cloud-Services offeriert werden, um die unterschiedlichsten Anforderungsnotwendigkeiten zu berücksichtigen.

Bei den Public-Cloud-Diensten handelt es sich praktisch stets um sofort nutzbare standardisierte Funktionsbausteine, die bereits sehr weitreichende technische und fachliche Integrationsthemen abdecken sowie eine Vielzahl von Erfordernissen beim Thema Datenaustausch berücksichtigen. Hier sind Mechanismen und Verfahren implementiert, die insbesondere von Fachbereichen einfach und zeitadäquat gebucht werden können, wobei hier der Self-Service-Gedanke im Vordergrund steht. Und zwar bis hin zu der Möglichkeit, dass Mitarbeiter etwa im Einkauf, in der Konstruktion, in der Fertigung, im Controlling, im Vertrieb/Marketing, aber auch in IT-Abteilungen Cloud-Services vollkommen in Eigenregie konfigurieren und damit ohne spezialisiertes Fachwissen verwenden können.

Bei bereitgestellten Private-Cloud-Services stehen vor allem herausfordernde Integrationsthemen im Mittelpunkt, die oft auch in einer (eigenen) privaten Cloud-Zelle betrieben werden. Gerne greifen größere Unternehmen auf dieses Angebot zurück. Konkret beispielsweise, wenn es darum geht, dass EDI-Nachrichten in besonderer oder spezieller Art und Weise behandelt werden müssen; oder wenn sehr hohe Anforderungen an den Durchsatz von EDI-Nachrichten gestellt werden. Vorteilhaft ist dabei für Private-Cloud-Kunden, wenn Anwenderunternehmen von speziellen Betriebsteams mit erweiterten Services unterstützt werden, die über den rein technischen Cloud-Services-Support hinausgehen. Derartige flexibel kombinierbare Zusatz-Services reichen vom Beispiel vom 24/7-Support bis hin zu einer kompletten Rundumbetreuung in Sachen Business-to-Business-Integration oder Datenaustausch.

Dabei hat sich beim Cloud-Praxiseinsatz, etwa bei der Nutzung der Seeburger Cloud, gezeigt, dass sich häufig gemisch-

te Betriebsmodelle bewähren und von Anwenderunternehmen bevorzugt werden. Konkret wird das eigene Integrationssystem (im Falle von Seeburger die Business Integration Suite, BIS) on-premise verwendet und für die Realisierung spezialisierter Aufgaben standardisierte Public-Cloud-Services genutzt. So etwa Services für Fachbereiche: von Lösungen zum Austausch von Engineering-Daten, spezialisierten Diensten rund um das Thema elektronische Rechnung bis hin zu Services/Lösungen zur Unterstützung digitaler Prozesse in der Energiewirtschaft.

Auch kommt oft das Hybrid-Cloud-Computing zum Einsatz, eine Verwendung von Private- und standardisierten Public-Cloud-Services in Kombination. Die Vorteile dabei liegen auf der Hand: Kunden profitieren von einer höheren Private-Cloud-Services-Flexibilität einerseits und einer optimierten Wirtschaftlichkeit durch standardisierte Public-Cloud-Services andererseits.

Voraussetzungen für Profi-Cloud-Nutzung

Wie bereits erwähnt sind Unternehmen heute in einer komfortablen Situation, für (fast) alle Zwecke auf Cloud-Services zurückgreifen zu können. Gleichwohl ist darauf hinzuweisen, dass sich die Cloud-Nutzung vom Anbieter X gegenüber dem Anbieter Y sehr wohl unterscheiden können.

Was sind dabei die Kernpunkte? Auf welche Hauptaspekte ist aus Anwendersicht zu achten? Oder: Welche wichtigen Voraussetzungen sollte ein Cloud-Anbieter im Bereich Business-Integration oder Datenaustausch erfüllen?

An erster Stelle steht oder muss aus Kundensicht stehen, dass ein hochsicherer Cloud-Betrieb mit strengen Vorgaben und Kontrollen gewährleistet sein muss. Ein solcher geht in aller Regel über das hinaus, was ein Kundeneigenbetrieb zu leisten vermag, ähnlich wie beim Managed Hosting (Stichwort Notstromaggregate oder mehrfach redundant ausgelegte Systeme bis hin zu über Kontinente getrennte Rechenzentren, flexible Anpassungen der Infrastruktur an Rechenleistung, Bandbreiten oder auch die Schaffung von zusätzlichen Kommunikationsknotenpunkten in verschiedenen Ländern, wie etwa China).

Das bedeutet, dass ein Betrieb von einem Cloud-Anbieter in deutschen oder lokalen Rechenzentren zu erfolgen hat sowie Zertifizierungen oder Auditierungen (etwa ISO 27001 oder ISAE3402) belegbar sind. Gleichfalls haben Cloud-An-

bieter formalisierte Prozesse in puncto Change- Management, Reporting-Management (auch gemäß Kundenanforderungen) oder auch Eskalations-Management vorzuweisen.

Darüber hinaus ist es unerlässlich, dass ein Cloud-Anbieter im Allgemeinen und jener von Business-to-Business-(B2B-) Services im Speziellen sowohl interne Betriebsprozesse aufgesetzt hat als auch diese standardisiert auf einem hohen Niveau abarbeitet. Was längst nicht überall der Fall ist. Gegebenenfalls sollten Kunden zudem optional auf dezidierte Service-Manager beim Cloud-Anbieter zurückgreifen können. Unerlässlich zudem: Es sind hohe SLAs bereit- und sicherzustellen, und das auch bei Power-Just-in-Time-B2B-Prozessen. Etwa bei der hochperformanten Ab-/Verarbeitung von immens vielen EDI-Bestellungen in einem sehr engen Zeitfenster (beispielsweise die Verarbeitung von Millionen von EDI-Daten in nur wenigen Stunden).

Cloud-Dienste im Boom

Bei Seeburger als B2B-Spezialist mit über 30-jähriger Erfahrung im Umfeld Business Integration und langjährigem Cloud-Anbieter haben die von Kunden bezogenen Services via Cloud stetig zugelegt.

Sie helfen nachweislich Unternehmen bei ihren Digitalisierungsvorhaben und bieten Unterstützung bei speziellen Anforderungen von Fachbereichen (Line-of-Business-Services), bei allen Integrationsaufgaben mit umfassenden Integrationsprozessen sowie bei Fragestellungen, die eine enge Kooperation von Unternehmen mit anderen Unternehmen notwendig machen (beim Aufbau und Betrieb von digitalen Ökosystemen).

Dabei verfolgt Seeburger eine stringente Ein-Plattform-Strategie. Das heißt, alle vom Unternehmen angebotenen Lösungen lassen sich identisch und mit gleichem Funktionsumfang als Cloud-Services oder als On-premise-Lösungen implementieren und betreiben. Was auch einem späteren ins Kalkül gefassten In-Sourcing entgegenkommt. Und zwar ohne jegliche Unrundungen oder Kostenintensität.

Stetiger Ausbau

Die Angebote für registrierte Nutzer der Seeburger Cloud sind vielfältig und werden kontinuierlich erweitert, angefangen von branchenübergreifenden Services zur schnellen Anbindung von Geschäftspartnern bis zu speziellen Tools zur Abwicklung branchenspezifischer Anforderungen.

Dabei ist die Nutzung der Cloud Services denkbar einfach. Nach einer kostenlosen Registrierung können sich Nutzer auf dem Portal informieren und bei Bedarf einen oder mehrere Services buchen. Die Kosten werden abhängig von der tatsächlichen Nutzung monatlich berechnet. Bei der Anbindung von Geschäftspartnern ist deren Zugang zum Portal ebenfalls kostenlos. Der besondere Vorteil der Seeburger Cloud liegt in ihrem Netzwerk-Charakter, also der stetig steigenden Anzahl beteiligter Unternehmen. So müssen beispielsweise Lieferanten, die mehrere Kunden in der Seeburger Cloud beliefern, nicht von jedem Unternehmen einzeln aufwändig angebunden werden, sondern sind „per Klick“ mit allen relevanten Informationen verfügbar.

www.seeburger.cloud

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 108



4.0



Handfeste Orientierungshilfe: Potenziale erkennen und umsetzen

Die digitale Transformation bietet Chancen, sie birgt aber auch neue Risiken. Notwendig ist eine Diskussion, die neben den technischen Aspekten der industriellen Digitalisierung auch die digitalen Geschäftsmodelle miteinbezieht.

Von Thomas Schulz, GE Digital



Thomas Schulz
ist Channel Manager
Central and Eastern
Europe bei GE Digital.

Es gibt Begriffe, die scheinen im Moment allgegenwärtig zu sein. Obwohl alles andere als klar definiert ist, was genau damit gemeint sein könnte. Als prominentestes Beispiel dürfte ohne Frage der Begriff „Industrie 4.0“ ganz weit oben im Ranking stehen. Es wird wie wild spekuliert, prognostiziert und teilweise fast schon fantasiert, was denn künftig alles sein könnte und werde. Und so klaffen auch beim Thema Industrie 4.0 die Meinungen extrem auseinander. Die Variationsbreite diverser Schlagzeilen reicht von „Digitalisierung schafft rund 1,5 Millionen neue Arbeitsplätze“ bis „Industrie 4.0 killt fünf Millionen Jobs“. Und ja, hier ist wirklich das gleiche Thema gemeint.

Diese vierte industrielle Revolution birgt also vielfältige Chancen – aber auch unzählige Risiken! Industrie 4.0 beschäftigt sich im Kern mit Wertschöpfung von Produkten in einer intelligenten Fabrik. Diese intelligente Produktion umfasst auch die gesamte Lieferkette sowie alle horizontalen Wertschöpfungsprozesse von der Entwicklung über Produktion bis hin zur Nutzung. Derzeitiges Augenmerk liegt dabei auf der Nachrüstung bestehender Fertigungsstätten, um bereits installierte Maschinen und Anlagen oft mit verhältnismäßig geringem Aufwand Industrie-4.0-tauglich zu machen.

Aber das allein wäre viel zu kurz gegriffen. Die Digitalisierung eröffnet in allen industriellen Bereichen neue Anwendungen: Die Verbindung von Mensch, Maschinen und Daten macht die Wertschöpfungskette transparenter und dadurch auch kürzer. Es wird jedem Beteiligten ermöglicht, vorhandene Informationen zu erhalten und zu nutzen. Es kann eine Entscheidungsfindung stattfinden, bevor ein Produkt die komplette Kette durchlaufen hat. Das beschleunigt den Gesamtprozess und ermöglicht Unternehmen die Optimierung ihrer Wertschöpfung sowie Outsourcing und andere Maßnahmen zur Kosteneinsparung. Eine der schwierigsten Fragestellungen ist jedoch, wie Unternehmen ihr bestehendes Geschäftsmodell weiterentwickeln und neue erfolgreiche Geschäftsmodelle etablieren können. Unternehmen müssen verstehen,

wie sie ihre Geschäftsaktivitäten auf die Transformation ausrichten und bestimmen, welche Fähigkeiten, Rollen, Führungskräfte und Teams benötigt werden. Um die Digitalisierung erfolgreich zu stemmen, ist also das Verständnis für Geschäftsmodelle und deren technische und kommerzielle Umsetzung essenziell. Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen besteht Unsicherheit im Umgang mit Fragen der Daten- und Plattformökonomie und der Einordnung neuer datenbasierter Geschäftsmodelle.

Die Entwicklungen im Themenbereich Industrie 4.0 zeigen, dass das Thema Plattformökonomie eine immer wichtigere Rolle einnimmt. Digitale Plattformen werden zur dominierenden Markt-Architektur unserer Zeit und Haupttreiber der Wirtschaft in den nächsten Jahren sein. Laut einer Studie von Eco, dem Verband der Internetwirtschaft e.V., und Arthur D. Little wachsen industrielle IoT-Umsätze in Deutschland bis 2022 jährlich um rund 19 Prozent. Sie werden sich voraussichtlich bis 2022 auf 16,8 Milliarden Euro mehr als verdoppeln und bleiben somit eines der am schnellsten wachsenden Felder in der Industrie. Neben der innerbetrieblichen Sicht stehen dabei vor allem auch übergreifende Aspekte zur Interaktion innerhalb und zwischen unterschiedlichen Ökosystemen im Fokus.

Noch ist der Weg von Industrie 4.0 nicht vollständig zurückgelegt; dass es der richtige Weg ist, kann kaum bezweifelt werden. Um dieser Entwicklung und den damit einhergehenden Fragen zu begegnen, hat die Plattform Industrie 4.0 die Arbeitsgruppe „Digitale Geschäftsmodelle in der Industrie 4.0“ gegründet. Aufsetzend auf den etablierten Anwendungsszenarien der Plattform sowie ergänzenden Recherchen werden grundlegende Mechanismen digitaler Ökosysteme unter mikroökonomischen Gesichtspunkten analysiert und im Ergebnis die bestehende, stark technikzentrierte Diskussion der Szenarien durch eine betriebswirtschaftliche Dimension erweitert.

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

IT-SECURITY

Virenschutz-Lösungen – modernes Schlangenöl?

Im Wilden Westen versprach „Clark Stanley’s Snake Oil Liniment“ Linderung bei vielen Erkrankungen – und entpuppte sich als völlig wirkungslos. Seither steht Schlangenöl für teure, nutzlose Produkte – genau wie heutige Anti-Viren-Lösungen?

Von Jörg Schneider-Simon, Bowbridge

In der IT-Security-Szene ist die Diskussion über die Wirksamkeit von Anti-Viren-Produkten ein Dauerbrenner. Zuletzt wurde sie durch Äußerungen von Robert O’Callahan, einem ehemaligen Mozilla-Entwickler, und Justin Schuh, Director of Chrome Security bei Google, beflügelt. Sie behaupteten, Anti-Viren-Lösungen seien in vielen Fällen ein Hemmschuh bei der Entwicklung sichererer Browser und könnten möglicherweise die effektive Sicherheit sogar verringern. Sie verwiesen auf Tavis Ormandy, Sicherheitsforscher bei Google, der kurz zuvor in manchen Virenschutzlösungen Sicherheitslücken entdeckt hatte. Die betroffenen Hersteller haben diese allerdings so umgehend gefixt, dass selbst Ormandy das Tempo lobte. Dennoch ging O’Callahan in einem Blog-Post so weit, Nutzern sogar zu raten, ihre Anti-Viren-Lösung zu deinstallieren!

Zudem finden sich online zahlreiche „Studien“, die belegen sollen, dass signaturbasierte Lösungen Malware-Erkennungsraten von lediglich 30 bis 40 Prozent erreichen und extrapolieren, dass der Gewinn an Sicherheit bestenfalls marginal sei. Unter Security-Experten ist es unumstritten, dass rein signaturbasierte Malware-Erkennung allein keinen hinreichenden Schutz darstellt, insbesondere für interaktiv bediente Desktop-Systeme, bei denen Web-Surfing und E-Mail die wichtigsten Infektionsvektoren bleiben. Die schiefe Anzahl und hohe Volatilität der Malware, die sich „in-the-wild“ befindet, ist einfach zu groß. Auch ist es richtig, dass simple Pattern-Matching-Verfahren bei komplexer Malware mit mutierendem, polymorphem Code konzeptbedingt versagen.

Tatsache ist aber auch, dass die Mehrzahl der Malwares eben nicht ein solch hohes Maß an Komplexität an den Tag legt. Weiterhin wird es Security-Herstellern nicht gerecht, wenn moderne Viren-Scan-Engines auf reines Pattern-Matching reduziert werden. Alle Anbieter haben die Mustererkennung längst durch Heuristiken, zahlreiche Decoder, Whitelists und Varianten-Erkennung derart erweitert, dass es selbst für „Custom Malware“ immer schwieriger – wenngleich nicht unmöglich – wird, unerkannt zu

bleiben. Erlauben Sie mir, einen Vergleich zu bemühen, um aufzuzeigen, dass PR-wirksame, provokante Statements, wie die von O’Callahan, Otto Normalusern einen Bärendienst erweisen. Es sollte klar sein, dass ein normales Zylinderschloss einen versierten Einbrecher nicht davon abhält, in ein Haus einzubrechen. Wenn aus Sicht des Einbrechers die Aussicht auf die Beute das Risiko und den Aufwand rechtfertigen, wird das besagte Schloss zwar eine Hürde darstellen, die aber überwunden werden kann.

Diese Tatsache rechtfertigt aber nicht den Verzicht auf ein Türschloss. Dies nämlich reduziert den Aufwand für den Einbrecher faktisch gegen null und verschiebt die Aufwand-Nutzen-Rechnung für den Einbrecher zugunsten des Einbruchs. Genauso werden Systeme ohne Virenschutz zum Punkt des geringsten Widerstandes für Angreifer und beschwören Angriffe herauf. Keinesfalls sollen Security-Hersteller in Schutz genommen werden, deren Produkte nicht die Anforderungen sicherer Software-Entwicklung erfüllen. Hier müssen Kunden die Hersteller in die Pflicht nehmen. Sie haben mit ihren Kaufentscheidungen einen erheblichen Hebel, Nachbesserungen und Qualität von denjenigen Herstellern einzufordern, die sich ihren Anteil am Enterprise-Endpoint-Security-Markt (laut Forrester ein Marktvolumen von 5,9 Milliarden US-Dollar jährlich bis 2021) sichern wollen. Ebenso denke ich nicht, dass signaturbasierte Malware-Erkennung allein geeignet ist, um jede Art von Endpoint umfassend gegen Malware zu schützen.

Sehr wohl aber bin ich der Ansicht, dass moderner Virenschutz auf absehbare Zeit ein integraler Bestandteil einer jeden ernsthaften, mehrschichtigen Sicherheitsstrategie bleiben muss. Diese Lösungen sind dort die einzige Verteidigungslinie, wo Malware nicht ausgeführt, sondern lediglich abgelegt wird. Gemeint sind zentrale Verteilerpunkte im Unternehmensnetz, auf die zahlreiche interne und externe User zugreifen – wie Storage, Dokumenten-Management und nicht zuletzt auch SAP-Systeme!



Jörg Schneider-Simon ist Chief Technical Officer von Bowbridge Software, einem Hersteller von Cybersecurity-Lösungen für SAP-Anwendungen.

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

www.bowbridge.net

One Landscape

Globale SAP-Plattform nach Maß

Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung hat der finnische Kartonagenproduzent Metsä Board seine Geschäftsprozesse und Daten harmonisiert. Dazu startete das Unternehmen ein zwölfmonatiges cLeanERP-Projekt. Ziel: One Landscape, eine durchgängige, global einheitliche Systemlandschaft.

Von Sascha Löffler, cbs Corporate Business Solutions

Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung wollte der finnische Kartonagenproduzent Metsä Board, mit Hauptsitz in Espoo bei Helsinki, seine Geschäftsprozesse und Daten bereinigen und harmonisieren. Zusammen mit cbs Corporate Business Solutions führte Metsä ein zwölfmonatiges cLeanERP-Projekt durch. Ziel: One Landscape, eine durchgängige, global einheitliche Systemlandschaft. Dabei wurden nicht mehr benötigte Anwendungsdaten und Organisationseinheiten gelöscht, darunter Buchungskreise und Kostenrechnungskreise.

Bei den verbleibenden 22 aktiven Buchungskreisen hat Metsä die Kontenpläne harmonisiert und an das zentrale Finanzsystem des Mutterkonzerns angepasst. Außerdem hat das Unternehmen 19 Kostenrechnungskreise zu einem verschmolzen, aus elf Buchungskreisen wurden zwei. Kostenstellen- und Profitcenter-Strukturen wurden vereinheitlicht. Neben Lösungen aus dem Werkzeug SAP Landscape Transformation kam dabei die Spezialsoftware cbs ET Enterprise Transformer für kundenindividuelle Anforderungen zum Einsatz. Mit einem substanziellen Veränderungsprogramm hat sich Metsä Board neu aufgestellt und ihr Portfolio komplett restrukturiert: Das Unternehmen hat sich von einem großen Papierproduzenten zu einem reinen Kartonagen-Unternehmen entwickelt, und zwar durch erfolgreiche Verkäufe, Werksschließungen, Restrukturierungen und Investments in ausgewählte Geschäftsbereiche. Heute verfügt die Firma über acht Produktionseinheiten, sieben in Finnland und eine in Schweden.

Geschäftsfelder in SAP abbilden

Um das neue, fokussierte Portfolio in seiner Systemlandschaft abzubilden, musste Metsä Board sein SAP-ERP-System an die



Sascha Löffler ist Senior Manager bei cbs Corporate Business Solutions im Bereich Landscape Transformation und unterstützt Unternehmen weltweit im Bereich SAP Data Management.

Transformaktuellen Geschäftsstrukturen anpassen. Das ERP-System spiegelte Anfang 2016 immer noch den früheren Geschäftsumfang wider und war entsprechend aufgebläht: Neben Standardmodulen gab es eine Vielzahl von Eigenentwicklungen und Schnittstellen, die jetzt nach der Restrukturierung nicht mehr gebraucht wurden. Auch der überwiegende Teil der Buchungs- und Kostenrechnungskreise war obsolet und die ERP-Datenbank enthielt große Mengen veralteter Daten, die jede Wartung des Systems sowie notwendige Upgrades äußerst aufwändig machten. Zusätzlich war das FI-Reporting an die Unternehmensgruppe stets eine Herausforderung, da der verwendete Kontenplan nicht dem zentralen Kontenplan der Metsä Group entsprach. Das Unternehmen entschied sich für eine umfassende Bereinigung und Optimierung seiner gewach-

senen Strukturen, Prozesse und IT-Systeme im Sinne eines einheitlichen Kartonagen-Unternehmens, abgebildet auf einer standardisierten und konsolidierten SAP-Unternehmensplattform.

Katja Naatsaari, Head of ICT bei Metsä Board: „Wir wollten unsere gewachsenen Strukturen und Prozesse optimieren, um unsere Steuerungskompetenz zurückzugewinnen und mehr Agilität für künftige Entwicklungen zu erhalten. Zudem war das Ziel, uns mittelfristig für den Umstieg auf S/4 Hana vorzubereiten.“

Initialer Projektscope definiert

Als Partner für das Landscape Transformation-Projekt zog Metsä Board cbs Corporate Business Solutions hinzu. Das Beratungshaus unterstützt seit mehr als 20 Jahren umfassende SAP-Transformationsprogramme und hat bereits mehr als 1500 Projekte weltweit durchgeführt. Zudem war der finnische Business-Technology-Spezialist und SAP Gold Partner Bilot mit in das Projekt eingebunden.

Zunächst wurde der initiale Projektumfang in enger Abstimmung mit den Fachbereichen der Metsä Board definiert: Neben der Entfernung redundanter Buchungskreise und Werke war der Kontenplan von Metsä Board an den Kontenplan des konzernweiten Finanzsystems FSP der Metsä Group anzugleichen. Metsä Board versprach sich davon eine Effizienzsteigerung für die Nutzer, mehr Transparenz sowie die Reduktion von Fehlern. Zusätzlich wurde die bestehende Organisationsstruktur aus Buchungs- und Kostenrechnungskreisen an die rechtliche Unternehmensstruktur angeglichen. Nicht zuletzt wollte Metsä Board zahlreiche ungenutzte Kundenentwicklungen (Z-Codes) und Schnittstellen im System entfernen, um die Geschwindigkeit und Effizienz bei

künftigen Entwicklungen zu steigern. Zudem sollten sich so die Wartungskosten sowie das Ressourcenrisiko senken.

Standardisiertes Vorgehen in drei Phasen

Die Umsetzung des Projekts wurde über zwölf Monate in drei Phasen gegliedert, wobei sich die Phasen zeitlich überlappten. In Phase 1 wurde das ERP-System von Metsä Board bereinigt, in Phase 2 wurden die Kontenpläne an das zentrale Finanzsystem angepasst und in Phase 3 die Organisationsstruktur vereinfacht. Für diese Szenarien verwendeten die cbs-Berater minimalinvasive System-Landscape-Optimierungsansätze, mit denen sie die Daten-Transformationen industrialisieren und nachhaltig beschleunigen konnten.

In Phase 1 wurden 75 Buchungskreise und 22 Kostenrechnungskreise einschließlich aller Stamm- und Bewegungsdaten entfernt. Zudem wurden gezielt einzelne Werke innerhalb eines Buchungskreises gelöscht. Des Weiteren wurden mit den Software-Lifecycle-Management-Funktionalitäten des cbs ET Enterprise Transformer historische Kundenentwicklungen von Metsä Board analysiert, bewertet und konsistent bereinigt.

In Phase 2 galt es, die Kontenpläne der 22 verbleibenden, aktiven Buchungskreise mit dem Kontenplan der Metsä Group zu

harmonisieren. Dazu wurden alle Sachkonten und Kostenarten entsprechend dem führenden Finanzsystem umgeschlüsselt. Neben 1:1-Umbenennungen wurden dabei auch Sachkonten und Kostenarten zusammengeführt.

In Phase 3 wurden die vorhandenen 19 Kostenrechnungskreise zu einem einzigen Kreis verschmolzen, elf Buchungskreise wurden in zwei Buchungskreisen zusammengeführt. Diese entsprechen nun den zwei juristischen Einheiten für Finnland und Schweden. Zudem vereinheitlichte die Metsä-IT die Struktur der Kostenstellen und Profitcenter und glich sie an die veränderte Organisationsstruktur an. In jeder Phase führten die cbs-Berater zwei Tests durch, setzten die Änderungen produktiv und stellten abschließend das Entwicklungssystem entsprechend um.

Umsetzung individueller Anforderungen

Im Laufe des Projekts vergrößerte sich dessen Umfang um zusätzliche kundenindividuelle Anforderungen. So machte es die Zusammenführung von finnischen und schwedischen Kostenrechnungskreisen notwendig, die Kostenrechnungskreiswährung zu konvertieren. Hinzu kamen die Konvertierung von Steuerkennzeichen, Kostenstellenkategorien oder Standardhierarchien. Zusätzlich hat das Projektteam nicht mehr benötigte Stammdaten und Langtexte sukzessive gelöscht. Um die Datenbankgröße weiter zu verringern, wurden historische Daten, für die es weder Aufbewahrungspflichten noch einen wirtschaftlichen Nutzen gab, aus dem System entfernt.

Diese Zusatzanforderungen wurden schnell und unkompliziert mit cbs ET Enterprise Transformer realisiert: Durch den prozess- und objektorientierten Ansatz lassen sich kundenindividuelle Transformationslösungen in kurzer Zeit umsetzen. Es lassen sich offene, teilabgearbeitete und historische Prozesse transformieren. So wird eine Transformation nahezu ohne Auswirkungen auf das operative Tagesgeschäft möglich. Größere Aufwände der betroffenen Fachbereiche im Vorfeld beziehungsweise Nachgang der produktiven Umstellung sind nicht nötig. cbs ET kommt als integrierte Lösung ohne zusätzliche Infrastruktur aus. Business Content aus über 1500 Projekten bildet die solide Basis für jedes Transformationsvorhaben. Die Umsetzung selbst wird detailliert protokolliert und erfüllt alle Anforderungen bezüglich der Nachvollziehbarkeit und Dokumentation der Transformation. Nach der Restruktu-

rierung arbeitet Metsä Board nun mit einer standardisierten, harmonisierten und bereinigten Systemlandschaft. Die komplette Transformation des ERP-Systems wurde innerhalb von zwölf Monaten abgeschlossen.

Durch die Konvertierung der kompletten Historie lässt sich diese auch zum direkten Vergleich der aktuellen Vorgänge heranziehen. Das ERP-System sieht also so aus, als wäre es schon immer in diesem Zustand gewesen.

Einheitliches Kartonagen-Unternehmen

Dank der Erfahrung von cbs mit Transformationsprojekten und den standardisierten Werkzeugen blieb die Investition für Metsä Board überschaubar. Standardlösungen wie das Löschen kompletter Buchungskreise ließen sich mit sehr geringem Implementierungsaufwand realisieren. „Das erfolgreiche Projekt war eine starke Kombination aus standardisierten Transformationslösungen und dem Einsatz der cbs-eigenen Software für unsere individuellen Anforderungen. Die produktiven Umstellungen erfolgten innerhalb weniger Stunden am Wochenende und hatten daher keine Auswirkung auf den operativen Betrieb“, lobt Katja Naatsaari, Head of ICT. Ihr Fazit fällt demnach positiv aus: „Die cbs-Berater haben uns maßgeschneiderte Lösungen für die Datentransformation geliefert, haben uns aber auch fachlich jederzeit unterstützt, beispielsweise bei den Anpassungen im Profitcenter-Reporting oder Abap-Entwicklungen.“

Metsä Board verfügt nun über eine standardisierte und konsolidierte Unternehmensplattform, die seiner aktuellen Geschäftsstrategie entspricht. Der Hersteller profitiert nun von den strukturellen Verbesserungen in der Gesamtorganisation als einheitliches Kartonagen-Unternehmen, die das Zielbild der One Global Corporation widerspiegelt. Mit dem verschlankten SAP-System ist der Kartonagen-Hersteller in der Lage, das Unternehmen besser zu steuern und zukünftige strategische Veränderungen agiler umzusetzen.

www.metsaboard.com

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 102



Überblick

- Metsä Board hat ein zwölfmonatiges CleanERP-Projekt durchgeführt.
- Um das neue, deutlich schlankere Portfolio in seiner Systemlandschaft abzubilden, musste Metsä Board sein SAP-ERP-System an die aktuellen Geschäftsstrukturen anpassen.
- Der Unternehmensbereich entschied sich für eine umfassende Bereinigung und Optimierung der gewachsenen Strukturen, Prozesse und des IT-Systems im Sinne eines einheitlichen Kartonagen-Unternehmens auf einer standardisierten und konsolidierten SAP-Unternehmensplattform.
- Neben der Entfernung redundanter Buchungskreise und Werke galt es, den Kontenplan von Metsä Board an den Kontenplan des konzernweiten Finanzsystems FSP der Metsä Group anzugleichen. Dabei wurden die vorhandenen 19 Kostenrechnungskreise zu einem einzigen Kreis verschmolzen.

Mit BW/4 Hana und SAP Data Hub den digitalen Wandel mitgestalten

Modern Data Warehousing

Traditionelle Warehousing-Lösungen und Analyse-Werkzeuge können mit den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen im Bereich Business Intelligence und Big Data nicht mehr umgehen. SAP bietet hierzu moderne Lösungen wie SAP BW/4 Hana und SAP Data Hub.

Von André Klos, Pikon

Um digitale Innovationen in etablierten Unternehmen zu ermöglichen und den Weg zu einer Data-driven Company zu ebnen, bedarf es einer zentralen Datenplattform, in der alle für das Unternehmen relevanten Informationen in strukturierter oder unstrukturierter Form zusammenlaufen, welche als Single Point of Truth dient. SAP bietet hierzu moderne Lösungen wie Hub. Wie sind hier BW/4 Hana und SAP Data einzuordnen, wie ergänzen sich die beiden Ansätze und welcher Nutzen ergibt sich aus einer modernen System-Landschaft mit BW/4 Hana und SAP Data Hub? Unternehmen investieren aktuell viel Aufwand in Digitalisierungsprojekte, um auch in Zukunft ihren Kunden neue, attraktive Leistungen beziehungsweise Produkte anbieten zu können und letztendlich wettbewerbsfähig zu bleiben. Viele dieser Initiativen im Umfeld der Digitalisierung sind sehr stark datengetrieben. Sei es die Auswertung von Sensor-Daten von Maschinen, um rechtzeitig eine Wartung durchzuführen zur Reduzierung von Ausfallzeiten (Predictive Maintenance), oder das Prognostizieren eines Forecasts auf Basis von eigenen Umsatzzahlen und entsprechenden Marktdaten, um bessere strategische Entscheidungen treffen zu können. All diese Initiativen haben eine gemeinsame Voraussetzung – eine stabile und leistungsfähige Infrastruktur für das Datenmanagement. Mit der modernen Data-Warehouse-Lösung BW/4 Hana und der Datenmanagement Plattform SAP Data Hub als Teil von Leonardo bietet SAP die notwendige Infrastruktur, mit der sich diese Herausforderungen meistern lassen.

BW/4 Hana – ein komplett neuer Ansatz?

Viele SAP-Kunden setzen bereits seit vielen Jahren die Data-Warehouse-Lösung SAP BW für das strategische Reporting und auch als Basis für Planungsapplikationen ein. Die Systeme haben einen gewissen Reifegrad erreicht und laufen mittlerweile

sehr stabil. Die Anforderungen an ein modernes Datenmanagement sind jedoch in den letzten Jahren enorm gestiegen, sie können von einem traditionellen SAP BW nicht mehr vollständig erfüllt werden. Die Fachseiten wünschen sich mehr Flexibilität, mehr Agilität und neue ansprechende Tools für das Reporting. Die IT sieht sich ebenfalls mit vielen weiteren Aspekten konfrontiert – steigendes Datenvolumen, vielfältige Datenquellen und die Diversität der Daten. Darüber hinaus sollen die Informationen dann natürlich in Echtzeit zur Verfügung stehen. Aus diesem Grund hat sich SAP von „alten“ Zöpfen verabschiedet und bietet mit BW/4 Hana eine moderne Lösung an, um für zukünftige Anforderungen gerüstet zu sein. BW/4 Hana ist nicht mehr, wie die Vorgänger-Releases (bis SAP BW 7.5), Teil der NetWeaver-Plattform und ist nur noch auf Basis der Hana-Datenbank lauffähig. Das Hauptaugenmerk bei der Neuimplementierung und bei zukünftigen Weiterentwicklungen liegt auf den Aspekten Simplicity, Openness, High Performance und Modern Interfaces.

Simplicity: Die Entwicklung, die Erweiterung und der Betrieb von Applikationen sollen vereinfacht und dabei agile Entwicklungsansätze unterstützt werden.

Openness: Heterogene Datenquellen sollen in Zukunft kein Hindernis mehr sein. Es sollen sehr viele Quellen unterstützt werden, sei es für eine physische Übertragung oder einen virtuellen Zugriff. Cloud-basierte Quellen und auch Analysewerkzeuge in der Cloud werden in Zukunft eine große Rolle spielen und deren Integration wird immer einfacher.

High Performance: Analytische Funktionen (OLAP) werden verstärkt in Richtung Hana-Datenbank (Code-Push-Down) ausgelagert.

Modern Interface: Anwender werden durch moderne und intuitiv zu bedienende Frontends (z. B. SAP Lumira, Analysis for Office, Analytics Cloud) bei der täglichen Arbeit unterstützt.

BW/4 Hana unterstützt nun ausschließlich Hana-optimierte Modellierungsobjek-



André Klos ist Seniorberater und Bereichsleiter des Geschäftsbereichs Business Intelligence bei Pikon.

te wie zum Beispiel aDSOs (Advanced DataStore Objects) oder CompositeProvider. Hierdurch sollen unter anderem die Komplexität von Datenmodellen verringert, die Flexibilität gesteigert und vor allem die Agilität in Entwicklungsprojekten unterstützt werden. Mixed Szenarien – die Kombination von BW-Objekten und nativen Datenmodellen in der Hana-Datenbank – werden ebenso unterstützt und die Integration beider Welten gegenüber den vorherigen Releases weiter ausgebaut.

BW/4 Hana kann sowohl als On-premise als auch in der Cloud betrieben werden. Als Ausgangssituation für den Einbeziehungsweise Umstieg auf BW/4 Hana sind die Neuimplementierung, Systemkonvertierung und Landscape-Transformation zu nennen.

Überblick mit SAP Data Hub

Heutzutage geht es aber längst nicht mehr nur um die Bereitstellung, Aufbereitung und Harmonisierung von Daten für Analy-

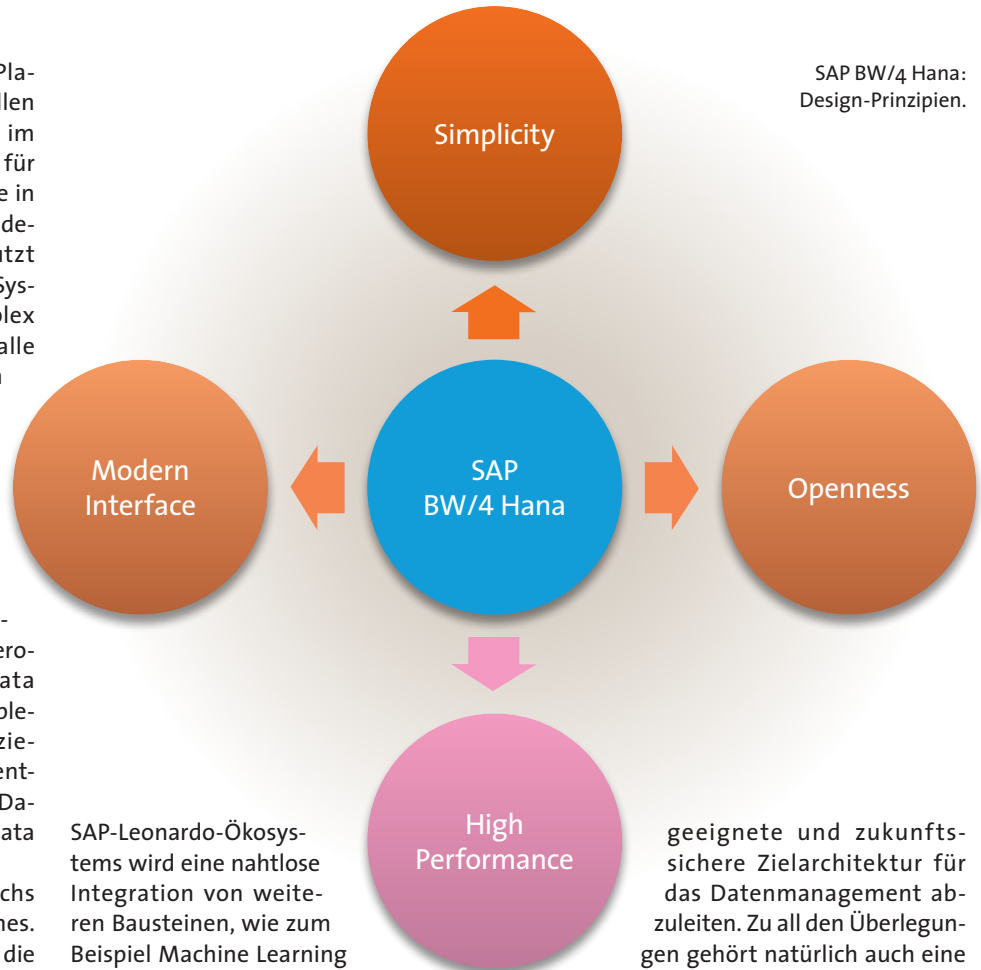
se- und Reportingzwecke oder für Planungsanwendungen. Mittlerweile sollen die unterschiedlichen Daten, welche im Zugriff des Unternehmens sind, auch für die Unterstützung operativer Prozesse in Echtzeit im ERP oder im Umfeld von anderen innovativen Applikationen genutzt werden. Dieser Datenaustausch über Systemgrenzen hinweg kann sehr komplex werden. Ein Gesamtüberblick über alle möglichen Datentöpfe und das darin enthaltene Potenzial fehlt in den meisten Fällen.

Die SAP-Leonardo-Innovationsplattform bietet mit SAP Data Hub – einer relativ neuen Lösung – die Basis für das Management eines grenzenlosen Datenaustausches in Echtzeit zwischen Systemen, Datenbanken und Applikationen in sehr heterogenen Systemlandschaften. SAP Data Hub soll dabei helfen, diese sehr komplexen Datenströme beherrschbar beziehungsweise skalierbar zu machen. Zentrale Aufgaben des Systems sind die Datenintegration, -orchestrierung und Data Governance.

Die Steuerung des Datenaustauschs erfolgt mit sogenannten Datenpipelines. Mithilfe dieser Datenpipelines können die Datenquellen angesteuert, die Daten verarbeitet und an einen Consumer weitergeroutet werden. Und dies kann natürlich in Echtzeit ablaufen. Die Möglichkeiten der Datenverarbeitung sind dabei sehr vielfältig. Dazu gehört u. a. die Einbindung diverser Bibliotheken für Machine Learning. Die Daten werden nicht physisch in das SAP Data Hub geladen, sondern werden in der Quelle verarbeitet, durch SAP Data Hub zwischen System/Quellen transferiert beziehungsweise in nachfolgenden System weiterverarbeitet. Dies ist ein ganz zentraler Unterschied zu einem BW/4-Hana-System, welches natürlich auch den virtuellen Zugriff auf Datenquellen unterstützt, aber dennoch die Möglichkeit für eine physische Speicherung der Daten bietet. Die Verarbeitung der Daten findet somit immer an dem Ort statt, an dem die Daten vorliegen.

Als Datenquelle sind unterschiedlichste Systeme oder Datenbanken denkbar – angefangen bei sämtlichen SAP-Systemen, wie natürlich ein SAP BW/4 Hana, über SAP Vora bis hin zu Non-SAP-Quellen wie Apache Hadoop. Gerade dieser Aspekt ermöglicht das Management aller im Unternehmen vorhandenen Datenquellen, was bis dahin fast unmöglich war.

SAP Data Hub unterstützt darüber hinaus Open-Source-Technologien, welche in diesem Zusammenhang immer mehr an Bedeutung gewinnen. Als Teil der



SAP-Leonardo-Ökosystems wird eine nahtlose Integration von weiteren Bausteinen, wie zum Beispiel Machine Learning und Big Data, ermöglicht.

geeignete und zukunfts-sichere Zielarchitektur für das Datenmanagement abzuleiten. Zu all den Überlegungen gehört natürlich auch eine entsprechende Roadmap, welche beispielsweise die vorbereitenden Maßnahmen für eine Migration und den Migrationspfad des bestehenden BW-Systems enthält. Zudem spielt der Faktor Mensch bei diesem Vorhaben eine entscheidende Rolle – es muss eine neue datenorientierte Kultur im Unternehmen entwickelt, neues Know-how muss aufgebaut und Rollen müssen neu definiert werden. Ob in der Zielarchitektur die beschriebenen Lösungen SAP BW/4 Hana und/oder SAP Data Hub eine Rolle spielen, kann jedes Unternehmen ganz individuell entscheiden. Die beiden Lösungen werden sich jedoch nicht gegenseitig ausschließen, vielmehr sollten beide als optimale Ergänzung der jeweilig anderen Lösung für die Bewältigung des Datenmanagements betrachtet werden – zum Aufbau eines „Big Data Warehouse“.

Es ist sicher kein einfacher Weg zu einer Data-driven Company, aber ein sehr spannender und lohnenswerter. Und vergessen Sie eines auf diesem Weg nicht – den Menschen.

Welche Lösung ist die richtige?

Man könnte nun annehmen, dass man sich für die eine oder andere Lösung entscheiden muss. Dem ist aber meines Erachtens nicht so – beide Lösungs beziehungsweise Ansätze haben ihre Stärken und Schwächen. In vielen Fällen ist eine persistente Datenbasis mithilfe eines BW-Systems aufzubauen, um notwendige analytische Anwendungen versorgen zu können. Andererseits werden zukünftig recht flexible und agile Werkzeuge benötigt, um innovative, datengetriebene Applikationen implementieren zu können, welche einen Mehrwert liefern. Diese könnten mithilfe von SAP Data Hub und weiteren Bausteinen (Machine Learning, Big Data, Analytics) des SAP-Leonardo-Portfolios umgesetzt werden. Eine Integration beziehungsweise der Einsatz beider Lösungen parallel, also SAP BW/4 Hana und SAP Data Hub, wird unterstützt.

Fazit: Der Weg zu einer Data-driven Company

Die Herausforderung vieler Unternehmen wird nun darin bestehen, die bestehende BI- und Datenstrategie anzupassen oder neu zu überdenken und daraus eine

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 107



Unicode und Hana

Gemischtes Doppel

Aus zwei mach eins! Das sagten sich die Städtischen Werke Magdeburg (SWM) und entschieden sich dazu, ihre Migration auf Hana und die Umstellung auf Unicode zu einem Projekt zu vereinen.

Die Umstellung auf Unicode und Hana reduzierte nicht nur die Downtime der IT der Städtischen Werke Magdeburg, sondern macht zudem den mittelständischen Energieversorger fit für die Zukunft. Mit der neuen SAP-Landschaft wollen die SWM auch IT-Disziplinen wie Big Data und KI (künstliche Intelligenz) stärker nutzen, um Kunden besser zu betreuen oder die Instandhaltung von Energieanlagen zu erleichtern. IT-Partner des Energieversorgers ist der IBM-Geschäftspartner SVA System Vertrieb Alexander, der mit der Migration der SAP-Landschaft auf eine IBM Power Hardware die Voraussetzungen für eine Hana-Umstellung geschaffen hat.

„Wir haben aus der Not eine Tugend gemacht und die notwendige Umstellung auf Unicode mit der Datenbank-

migration auf Hana verknüpft“, sagt Frank Schmidt, Bereichsleiter Organisation und Datenverarbeitung bei den SWM. „Das hat nicht nur die Downtime der IT gesenkt, sondern schafft uns darüber hinaus auch die Basis, unsere ERP-Plattform für die Herausforderungen der nächsten Jahre zu rüsten. Mit der SVA als Partner und der Hardware von IBM setzen wir auf Erfahrung und Expertise, der wir schon seit Langem vertrauen.“

Die SWM sind ein mittelständischer Energieversorger, der in und um Magdeburg rund 250.000 Kunden betreut und seinen Kunden neben Strom, Gas, Wasser, Abwasserentsorgung und Wärme auch Energieberatung bietet. Der Einsatz von Big Data und KI-basierenden Anwendungen soll dem Unternehmen künftig helfen, Zusammenhänge von Instandhaltung bis Kundenbetreuung besser zu erkennen und so noch effizienter und kundenorientierter zu werden. Projekte rund um das Thema Predictive Maintenance sind bei den SWM ebenfalls angedacht, um nicht nur Wartungszyklen intelligent zu steuern, sondern auch den aktuellen Fachkräftemangel zu kompensieren.

Herzstück der ERP-Landschaft ist bei den SWM seit Langem SAP. Mit der neuen Lösung verfügt der Energieversorger über eine leistungsfähige In-memory-Plattform, mit der sich Geschäftsprozesse beschleunigen lassen: In der Finanzbuchhaltung können Mitarbeiter einzelne Reports jetzt in weniger als einer Sekunde erstellen – statt bisher in 20 Minuten. Für aktuelle Release-Stände des ERP-Systems ist der internationale Standard Unicode unabdingbar. Unicode unterstützt rund 100.000 verschiedene Zeichensätze, egal ob lateinischen, kyrillischen oder arabischen Ursprungs. Um Migrationsaufwände zu senken, entschieden sich die SWM, diesen Schritt mit der Datenbankmigration zu kombinieren. Für dieses Doppel-Projekt haben sich die SWM den IT-Dienstleister SVA ins Boot geholt.

„Dank der engen Zusammenarbeit mit den SWM auf der einen und IBM auf der anderen Seite konnte die Migration der SAP-Landschaft innerhalb von vier Monaten vollzogen werden – und das im paral-

lelen Betrieb der bisherigen ERP-Landschaft“, sagt Torsten Gründer, Key Account Manager bei SVA System Vertrieb Alexander in Dresden. „Die Neugestaltung der IT-Back-Office-Umgebung schafft den Fachbereichen heute die Möglichkeit, komplexere Fragestellungen schneller zu beantworten. Die Entscheidung für eine Linux-basierende IBM-Power-Architektur mit dem Hana-Datenbanksystem führt außerdem zu erheblichen Kosteneinsparungen in der IT-Infrastruktur.“

SVA ist seit vielen Jahren IBM Business Partner und einer der führenden Systemintegratoren Deutschlands. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 850 Mitarbeiter an 16 Standorten in Deutschland. Für die SWM hat der IT-Dienstleister die SAP-Hana-Infrastruktur auf dem Fundament einer hochverfügbaren Hardware-Umgebung mit IBM Power8 E850C realisiert. SVA übernahm sämtliche Implementierungsleistungen für Server-, Storage- und Netzwerkinfrastruktur inklusive Betriebssysteminstallation sowie die komplette SAP-Hana-Installation auf allen Systemen. Dank der Migration können die SWM ihre ERP-Daten nicht nur effizienter verwalten und Kosten für die Administration senken, sondern schaffen auch die Voraussetzungen für eine einfache und nahtlose Konsolidierung künftiger Anwendungen.

„Über unsere Geschäftspartner sind wir in der Lage, branchenspezifische Lösungen bereitzustellen, die auf konkrete Anforderungen zugeschnitten sind“, sagt Olaf Scamperle, Vice President Global Business Partner Organisation, IBM DACH. „SVA ist vor allem im deutschen Mittelstand zuhause und kennt dort die aktuellen Herausforderungen der Kunden. Gerade kleinere Energieversorger benötigen derzeit eine maßgeschneiderte Kombination aus Hardware, Software und Beratung, mit der sie sich gegenüber den Großen im Markt Wettbewerbsvorteile erarbeiten können.“



Gerade kleinere Energieversorger benötigen derzeit eine maßgeschneiderte Kombination aus Hardware, Software und Beratung.

Olaf Scamperle, Vice President
Global Business Partner
Organisation, IBM DACH.

www.sw-magdeburg.de
www.sva.de
www.ibm.com/de



CLOUD COMPUTING

Business2Government – Integrationsoptionen für steuerrelevante Prozesse in der Cloud

Was hat die Benzinquittung in Italien mit der Umsatzsteuermeldung in Ungarn gemein? Beide müssen ab 1. Juli dieses Jahres elektronisch an die lokalen Steuerbehörden übermittelt werden.

Von Matthias Müller und Mark Elfert, Allgeier

Immer mehr Staaten wollen mit dem elektronischen Datenaustausch von Belegen Geldwäsche oder Schwarzarbeit unterbinden und dabei gleichzeitig ihre steuerrechtlichen Prozesse digitalisieren.

Kaum wurden die ersten DSGVO-Projekte in Unternehmen abgeschlossen, stehen bereits die nächsten IT-Aufgaben aufgrund gesetzlicher Vorgaben an. Was aus makroökonomischen Aspekten im Kontext von Business2Government-Prozessen (B2G) sinnvoll zu sein scheint, stellt immer mehr Unternehmen vor Herkulesaufgaben. Eingangs- und Ausgangsrechnungen in Spanien, Fakturen in Ungarn, Warenbewegungen in Brasilien und Nummerierung von Rechnungen in Argentinien und Mexiko – selbst für kleinere Niederlassungen oder Vertriebsorganisationen von Unternehmen im Ausland müssen global tätige Unternehmen entsprechendes Know-how aufbauen oder es sich extern zukaufen. In jedem Land bieten regional tätige IT-Unternehmen entsprechende Dienste mit einer Anbindung an gängige ERP-Systeme an. Mit entsprechender Anzahl an Niederlassungen in diversen Ländern kann dies hinsichtlich Support und Upgrades zu einem hohen administrativen und finanziellen Aufwand führen. Eine charmantere Option bietet SAP mit ihrem eDocument Framework an. Damit können Unternehmen lokale Anforderungen mit einem hohen Grad an Standardisierung und Flexibilität abbilden. Dieses Produkt ist nun für immer mehr Länder, primär im südamerikanischen und für den europäischen Raum, erhältlich, darunter auch eine entsprechende Lösung für Ungarn (eDocument Framework Hungary Online Invoice Registration), um den gesetzlichen Anforderungen zum 1. Juli 2018 Rechnung zu tragen. Dabei kommen für alle Länder dieselben Komponenten zum Einsatz: einheitliche Transaktionen, etwa für die Konvertierung der SAP-Belege in das regionale Datenformat, eine Monitoring-Applikation, daneben die AIF-Integrationsarchitektur und ein Nachrichten-Mapping bzw. -Routing auf den SAP Cloud Platform Integration Services als Middleware-Lösung in der Cloud. Dabei werden diese länderspezifischen Anpassungen über SAP-Hinweise

ausgeliefert, was eine partielle Aktualisierung mit möglichst geringem Impact auf bestehende Prozesse und Funktionalitäten ermöglicht.

Wer den Aufwand oder das Risiko scheut, für jedes einzelne Land individuelle Lösungen in sein global verwendetes ERP-System zu implementieren, kann auch auf eine S/4-Hana-Cloud-Second-Tier-Architektur ausweichen. Second Tier bedeutet hierbei nicht eine duale Systemlandschaft aus Test- und Produktivsystem, sondern vielmehr die Verwendung eines zentralen ERP-Systems und eines oder mehrerer S/4 Hana Cloud Tennants. Durch die vom Hersteller freigegebenen Lokalisierungen wird sichergestellt, dass alle rechtlichen Anforderungen vom ERP-System erfüllt und dank des Software-as-a-Service-Ansatzes auch immer aktuell gehalten werden – und dies ohne manuellen Aufwand auf Kundenseite. Besonders interessant wird ein solches Szenario aufgrund der bereits im Standard ausgelieferten Integrationszenarien für ein zentrales ERP-System. Diese reichen dabei von einer Integration von Logistik-, Vertriebs-, Beschaffungs- oder Finanzprozessen bis hin zu einer FI-Konsolidierung. Wie die Prozesse in einem S/4-Public-Cloud-System, so sind auch diese Out-of-the-Box verfügbaren Schnittstellen durch einen hohen Grad an Standardisierung gekennzeichnet und in kürzester Zeit umsetzbar. Womit der Aufwand dafür durchaus mit der Implementierung einer einzigen Lokalisierung in einem zentralen ERP-System konkurrieren kann.

Unabhängig davon, ob nun eine Integration dieser B2G-Prozesse in ein zentrales On-premise oder in eine Private Cloud ERP in Betracht kommt oder ob eine Second-Tier-Architektur mit einer S/4-Cloud-Implementierung das Mittel der Wahl ist, bieten beide Möglichkeiten für Unternehmen eine zukunftsfähige und finanziell interessante Option. Zukunftsfähig, weil bei sich ändernden gesetzlichen Anforderungen entweder Aktualisierungen zur Verfügung gestellt oder diese direkt im System von der SAP implementiert werden. Finanziell interessant, da beide Lösungen hinsichtlich Lizenz-, Betriebs- und Implementierungskosten schnelle, kalkulierbare Lösungen bieten.



Matthias Müller ist Senior Sales Manager bei Allgeier ES.



Mark Elfert ist Senior Business Development Manager bei Allgeier Midmarket Services.

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

ALLGEIER ES



OPEN SOURCE

Es findet zusammen, was zusammengehört: Open Source und Hana

Open-Source-Technologien und SAP-Lösungen bilden ein leistungsstarkes Duo, an dem Unternehmen auf dem Weg der digitalen Transformation heute nicht mehr vorbeikommen.

Von *Dave Parker, Red Hat*



Dave Parker,
Director, SAP Global
Alliance bei Red Hat

In einer Welt ohne Open Source wäre vieles nicht möglich und einiges würde anders aussehen. Das Open-Source-Entwicklungsmodell treibt die Innovation durch Community Collaboration voran. Code-Beiträge zu Open-Source-Projekten sind nicht mehr die alleinige Domäne einzelner Mitwirkender, sondern auch die von unabhängigen Softwareanbietern (ISVs), Anwendern in den Unternehmen und Mitgliedern verschiedener Anbieter-Ökosysteme. Ein Beispiel dafür ist die Cloud Native Computing Foundation (CNCF), in der sich neben Red Hat und SAP weitere führende IT-Unternehmen beteiligen. Dank des Engagements einer großen Anzahl von Entwicklern können neue Funktionen in kurzer Zeit implementiert werden, um neuen Anforderungen besser gerecht zu werden als in einem Closed-Source-Modell. Fast keine Software ist perfekt, die zuverlässige und schnelle Innovation des Open-Source-Entwicklungsmodells aber liefert die beste Software in kürzester Zeit, einschließlich Security Fixes. Denn das kontinuierliche Management und die Behebung von Fehlern und Schwachstellen sind genauso wichtig wie der anfängliche Entwicklungsprozess. Red Hat verfügt über ein robustes und offenes Sicherheitsprogramm, das Errata veröffentlicht, um Fehler zu beheben, Verbesserungen bereitzustellen oder Sicherheitslücken zu schließen. Mit jedem Erratum liefert Red Hat einen Ratgeber, in dem die zu behandelnden Probleme sowie die Beschaffung und Installation der erforderlichen Softwarepakete beschrieben werden.

Seit einiger Zeit schon engagiert sich SAP bei der Entwicklung von leistungsstarken, für den Unternehmenseinsatz geeigneten und auf offenen Standards basierenden Open-Source-Projekten. Ebenso wie andere Softwarehersteller nutzt SAP das Innovationspotenzial von Open Source und hat beispielsweise die In-memory-Datenbank SAP Hana und das Abfrage-Tool SAP Vora mit Technologien wie Linux und Containern entwickelt. Die SAP Cloud Platform etwa bietet In-memory-Funktionen und Business Services für den Aufbau und die Erweiterung vorhandener Applikationen. Mit dem Open Source Project Gardener

etwa nutzt SAP die Leistungsfähigkeit von Kubernetes, um offene, zuverlässige Multi-Cloud-Umgebungen zu managen. Unternehmen können native Cloud-Designprinzipien verwenden und das bereits vorhandene Wissen nutzen, um agile, transformative Anwendungen bereitzustellen und gleichzeitig neueste Geschäftsfunktionen von SAP Leonardo, einem Digital Innovation System, zu integrieren.

Mit einem intelligenten Vorsprung, basierend auf JBoss, stärkt Red Hat die Leonardo-Lösungen von SAP, „Um der Komplexität des Industrial IoT gerecht zu werden, müssen Lösungen und Infrastrukturanbieter ein hohes Maß an Zusammenarbeit pflegen, die nur durch eine Open-Source-Community nachhaltig ist“, erklärt James Kirkland, Chief Architect für IoT bei Red Hat. „Das Eclipse-Projekt Kapua bietet diesen offenen und transparenten Community-Ansatz und zielt darauf ab, die Komplexität des IoT zu reduzieren, indem es das erforderliche Maß an Interoperabilität, Skalierbarkeit und Flexibilität in offenen IoT-Plattformen bietet.“ In den nächsten Jahren wird sich die SAP-Landschaft deutlich verändern. Die Ankündigung von SAP, die Unterstützung für ihr Standard-ERP-System einzustellen, treibt die Migration auf SAP Hana und S/4 Hana voran. Der Umstieg auf diese Umgebungen unter Nutzung innovativer Open-Source-Technologie trägt dazu bei, sowohl die geschäftliche als auch die digitale Transformation zu beschleunigen. Zertifizierte Distributionen des Open-Source-Betriebssystems Linux sind die einzigen Betriebssysteme, die für Hana und S/4 Hana, die Anwendungssuite der nächsten Generation, optimiert und unterstützt werden. Unternehmen können damit ihre heterogenen SAP-Softwareumgebungen auf einer einheitlichen Plattform auf Basis offener Standards konsolidieren. S/4 bildet den digitalen Kern zukunftsfähiger Unternehmen, die mit Open-Source-Technologien und der Einbeziehung von Big-Data-, Cloud- und IoT-Lösungen die digitale Transformation meistern können

Open Source

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

www.redhat.com/de



DOAG 2018 Datenbank

14. und 15. Mai 2018 | Düsseldorf

DOAG

datenbank.doag.org



Auf Kurs mit individueller Transformations-Roadmap

S/4 Hana: Welcher Weg ist der richtige?



Der Umstieg auf S/4 Hana ist mehr als ein Update. Er fordert von Unternehmen, die geschäftlichen, organisatorischen und funktionalen Anforderungen an die künftige Applikationslandschaft einzubeziehen. Eine individuelle Transformations-Roadmap hilft bei der Priorisierung.

Von Klaus Schuller, Apsolut Group

Um den richtigen Weg für den Umstieg auf S/4 Hana zu ermitteln, reicht es nicht aus, nur isolierte Elemente zu betrachten, wie es viele Business Cases tun. So wird oft der potenzielle Nutzen betont, den die SAP Business Suite der nächsten Generation den Fachbereichen bringt. Ein Beispiel dafür ist die Integration der Maschine (IoT) im Service-Bereich, die zwar den Service-Techniker entlasten, für den Service-Planer im Backoffice aber einen höheren Aufwand und Qualifikationsanspruch bedeuten kann. Einsparungen durch S/4 Hana können zu größeren Aufwänden und Risiken an anderen Stellen führen, was kostspielige Transformationen und Anpassungen erfordert. Unternehmen sind daher gut beraten, ihre Anforderungen ganzheitlich zu betrachten und zu gewichten. Ausgehend von der Geschäftsstrategie müssen Prozesse, Organisationsstrukturen, technologische Bedarfe und die vorhandene Systemumgebung berücksichtigt werden.

Entscheidungsmatrix

Zur Analyse und Bewertung dieser Faktoren entwickelte Apsolut eine Entscheidungsmatrix, die Unternehmen bei der Erstellung einer individuellen S/4-Hana-Transformations-Roadmap unterstützt. Sie beleuchtet die Elemente Unternehmensstrategie, Geschäftsprozesse, Organisation und Rollen sowie die IT-Strategie.

Unternehmensstrategie: Strebt ein Unternehmen als Reaktion auf Marktverschiebungen Wachstum an, liegt die Priorität auf der einfachen Integration von Akquisitionen, der Eroberung neuer Märkte oder dem Ausbau interner Ressourcen. Dazu müssen standardisierte Geschäftsprozesse definiert und Templates entwickelt, zudem unterstützende Funktionen herangezogen werden, wie ein integriertes CRM innerhalb von S/4 Hana Enterprise Management für Analytics sowie Marketing und Kampagnen.

Ist ein Unternehmen auf Stabilität konzentriert oder plant es eine Sanierung, müssen Ineffizienzen beseitigt, Arbeitsprozesse optimiert und finanzielle Engpässe beseitigt werden, um bei konstantem Umsatzwachstum den Gewinn überproportional zu steigern. Dies kann durch die Ausgliederung von Unternehmensteilen oder die Einführung und Automatisierung zentraler Funktionen, etwa im Finanz- oder Personalwesen, erreicht werden. Dafür sollten Unternehmen eine Cloud-Nutzung erwägen – nicht nur aus Kostengründen, sondern auch, weil sie eine Ausgliederung vereinfacht.

Bei Gründung eines Unternehmens liegt der Fokus meist auf einem einzelnen Produkt und seiner permanenten Verbesserung mit dem Ziel, schnell neue Varianten hervorbringen und Partner eng in die Entwicklung und Produktion einbinden zu können. Auch sollte die Kundenseite nicht zu kurz kommen, was durch einen gezielten Kundenservice sowie die Integration

und Auswertung der Bewertungsportale von Social-Media-Kanälen erreicht werden kann.

Für alle genannten Unternehmensstrategien müssen geeignete Produkte rund um den „Digital Core“ S/4 Hana ausgewählt und im Rahmen einer individuellen Transformations-Roadmap umgesetzt werden. Dies gilt besonders für Unternehmen mit Schwerpunkt auf Innovation („Digitalisierung“), die in einem volatilen Markt schnell neue Produkte und Services herstellen wollen.

Geschäftsprozesse: Auf Basis der Unternehmensstrategie müssen die Geschäftsprozesse priorisiert werden. Ein Beispiel ist die Kundenintegration eines durchgehenden Vertriebs- und Marketingprozesses oder ein automatisierter Echtzeitinformationsfluss in die Produktentwicklung mit Daten aus Produktion, Nutzung oder Betrieb und Service eines Produkts. Eine weitere Option ist die Prozessoptimierung, etwa im Rahmen einer Operational-Excellence-Initiative, für die die Bereiche Verkauf, Einkauf, Finanz- und Personalwesen vereinfacht und automatisiert werden. Auch die Prozessintegration der Kunden und Lieferanten muss berücksichtigt werden. Ausgehend von dem Geschäftsprozess werden die Prozessschritte bewertet und mit den neuen Funktionen von S/4 Hana oder entsprechenden Produkten verglichen.

Organisation und Rollen: Mit der Unternehmensstrategie, die häufig mit einer Prozessharmonisierung und -optimierung durch neue Funktionen verbunden ist, ändern sich die Organisationsstrukturen, Rollen und Verantwortlichkeiten im Unternehmen. Auch dies hat Einfluss auf die kundenindividuelle S/4-Hana-Transformations-Roadmap. Hier ist zum Beispiel eine geplante Zentralisierung von Bereichen im Rahmen von Shared-Service-Centern oder die Anpassung der Sichten und Transaktionen zu nennen, die durch die Veränderung der Arbeitsinhalte, Verantwortlichkeiten und Rollen eines Mitarbeiters erforderlich wird. Es bietet sich der Zugang durch mobile Endgeräte an, der durch ein individuell konfiguriertes SAP-Fiori-Design vereinfacht werden kann. Um die Mitarbeiter bestmöglich in die Veränderungen einzubeziehen und ihre Akzeptanz dafür zu steigern, ist Change Management unverzichtbar.

IT-Strategie: Aus der Unternehmensstrategie wird auch die IT-Strategie abgeleitet, die die technische Basis für die S/4-Hana-Transformation bildet. Dabei muss die bestehende Applikationslandschaft analysiert werden, und zwar in Hinblick auf den System- und Anwendungs-

lebenszyklus, die Wertung der Applikation („Best of Breed“), den Einsatz technologischer Neuerungen sowie die Risiken, Sicherheit, Komplexität und Wartbarkeit. Einfluss auf die Auswahl der technischen Produkte und Lösungen haben auch budgetäre Vorgaben für die einmaligen Transformations- und die Gesamtbetriebskosten (TCO) – und zwar im Vergleich zum quantifizierbaren Nutzen durch Umsatzsteigerung oder Kosteneinsparungen des Unternehmens.

Analyse der IT- und SAP-Infrastruktur

Um herauszufinden, inwieweit die künftigen Kundenanforderungen durch vorhandene Anwendungen abgedeckt werden, wird im nächsten Schritt die System- und Applikationslandschaft analysiert und inventarisiert. Dazu bieten sich Fragenkataloge und Workshops an, bei denen die Art der Anwendungen, Funktionen, der Lokalisierungsgrad, die Software, Datenbanken, Schnittstellen, Dokumentation, Verfügbarkeit von internem und externem Know-how, Lizenzkosten, TCO und vorhandene Risiken identifiziert werden. Für SAP-Systeme stehen spezielle Programme zur Verfügung, die automatische Analysen zur Nutzung der Standardtransaktionen, aber auch Aufrufe von bestehenden Entwicklungen erlauben. Damit kann ein direkter Abgleich mit den neuen S/4-Hana-Funktionen erfolgen.

Im Ergebnis erhält ein Unternehmen Transparenz, welche Funktionen wie genutzt werden, wie viele Eigenentwicklungen es gibt, für welche Zwecke diese aufgerufen werden und ob eine zugehörige Dokumentation existiert. Zudem werden technische Kennzahlen, etwa zu Performance und Peaks, ermittelt. Bei den technischen Analysen werden auch kunden-eigene Systeme und Produkte von Drittanbietern berücksichtigt.

S/4-Transformations-Roadmap

Sobald die strategischen Ziele und der technologische Ist-Zustand des Kunden ermittelt sind, lassen sich die Anforderungen an die neue S/4-Landschaft ableiten – als Basis für die kundenindividuelle Transformations-Roadmap. In der Regel werden mehrere Szenarien entworfen, unter denen gewählt werden kann.

S/4-Projekte sind hochkomplex. Die Gründe liegen darin, dass jeder Umstieg starke Auswirkungen auf das Unternehmen hat, zahlreiche Anforderungen an die neue Lösung bestehen sowie eine Vielzahl



Klaus Schuller ist Associate Partner der Apsolut Group.

an Produkt- und Transformations-Varianten und deren möglichem Zusammenspiel existiert. Um die Komplexität zu senken, wenden die Apsolut-Berater die „House of Quality“-Methodik aus der Produkt- und Serviceentwicklung für die Ermittlung der Applikationslandschaft und die S/4-Transformations-Roadmap an. Im „House of Quality“ werden die Kundenanforderungen gewichtet und den vorhandenen oder zu entwickelnden Produkteigenschaften gegenübergestellt. Der daraus resultierende Erfüllungsgrad der Funktionen lässt sich aus der bewerteten Arbeits- und Entscheidungsmatrix ablesen, die das Ergebnis und Kernelement der Quality-Function-Deployment-Methode (QFD) bildet. QFD ist Teil der Six-Sigma-Methodik, die die Kundenanforderungen visualisiert (Voice of Customer). Sie dient dazu, die oft unscharf formulierten Kundenwünsche zu sammeln, zu bewerten und eine technische Produktentscheidung herbeizuführen nach dem Erfüllungsgrad der Kundenanforderungen. Aus der Matrix entsteht eine faktenbasierte Entscheidungsgrundlage für den Vorstand und die Bereichsleitung. Ein weiterer Vorteil der Bewertungsmatrix besteht darin, dass die gewichteten Kundenanforderungen und deren funktionale Abdeckung die Priorität und Reihenfolge der Umsetzung zeigen, auf deren Basis zum Beispiel in einem agilen Ansatz die entsprechenden Scrum-Teams definiert werden können.

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



SAP Data Hub, Linux und Container as a Service (CaaS)

Datenverwaltung, Datenintegration und Datenorchestrierung stehen bei SAP Data Hub im Mittelpunkt. Unterfüttert wird die Lösung infrastrukturseitig mit Linux, aber auch mit modernster Containertechnologie.

Von Friedrich Krey, Suse



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

In vielen Quellen verstecken sich bekanntlich viele Daten. In Big-Data-Pools, aber auch in Cloud-Anwendungen, in ERP-Systemen oder in BI- oder BW-Applikationen. Mit SAP Data Hub ist der Walldorfer Softwarekonzern SAP ein herausforderndes Themenfeld angegangen, das in vielen Unternehmen in der einen oder anderen Art und Weise ausgemacht wurde und das da heißt: „mehr aus Daten rausholen“. Was auch eine SAP-Studie bestätigt. Ein Ergebnis: 86 Prozent der IT-Entscheidungsträger vertreten die Auffassung, dass sie mehr mit ihren Daten anfangen könnten, hätten sie einen möglichst ganzheitlichen Zugriff darauf.

Mehr als nur ein Tool

Im Kern sorgt SAP Data Hub für Integration, kanalisiert und verwaltet aber auch Daten oder Informationen aus den zahlreich vorhandenen Quellen. Doch nicht nur das: Mit der SAP-Lösung – schlicht von einem Tool zu sprechen würde der Mächtigkeit und der Leistungsfähigkeit nicht gerecht – lassen sich zudem Anwendungen erstellen, die auf Folgendes abzielen: das Heben eines möglicherweise existierenden Potenzials selbst in einer weitverzweigten Organisation, unabhängig davon, wo sich die Daten/Informationen befinden. Und zwar in Form von Big-Data-Anwendungsszenarien. Der Fokus oder die Arrondierungssicht bezieht sich dabei auf eine Systemlandschaft mit SAP-Anwendungen, aber auch mit Non-SAP-Anwendungsquellen, wie etwa Hadoop.

Open Source mit im Bauch

Aus technischer Sicht spielen die SAP-Hana-Plattform sowie SAP Vora bei SAP Data Hub mit einer herausragenden Rolle, neben Integrationsfeatures – und: einer Runtime-Komponente als Infrastrukturelement. Auch hier kommt Open-Source-Technologie zum Tragen. Konkret: die Suse-Lösung Con-

tainer-as-a-Service Plattform, kurz: CaaS. Damit wird vor allem sichergestellt, flexible, vereinfachte und automatisierte Möglichkeiten zur Auslieferung von kleinteiligen Services (Microservices) mithilfe von Containern bereitzustellen, samt der Verwendung von Kubernetes. Wenn man so will, steckt somit Suse CaaS mit unter dem „SAP-Data-Hub-Bauch“.

Kubernetes

Speziell Kubernetes ist bekanntlich in der Lage, Container-Apps in Cluster-Umgebungen (physische oder virtuelle Maschinen) vorteilhaft zu unterstützen. Ebenso steht Kubernetes hoch im Kurs, wenn es darum geht, eine Container-zentrische Infrastruktur effizient in die Tat umzusetzen (anstelle einer eher starren Host-zentrischen). Hierbei kommt übrigens auch Suse Linux Enterprise Server (SLES) als Container Host OS in einer spezialisierten Version (SLES Micro OS) zum Zug. Der Nutzen: ein geringer Footprint bei einer optimalen Ressourcenverwendung. SLES Micro OS ist Bestandteil von Suse CaaS.

SDDC-Technologien im Blickpunkt

Bei der Konzeption von SAP Data Hub stand ein wichtiger Aspekt im Fokus, nämlich eine dynamische und hochflexible IT-Infrastruktur als eine Art Fundament verwenden zu können. Komponenten und Technologien auf der Grundlage des Software Defined Data Center (SDDC) und innovativer und nutzenbringender Open-Source-Softwarelösungen und -Services für den Enterprise-Einsatz sind dabei gesetzt. So beispielsweise Suse Linux for SAP Applications etwa als Hana-Betriebssystem oder eben die zuvor skizzierte Suse CaaS Plattform. Zusätzlich findet bei SAP Vora Software Defined Storage auf Basis von Open Source Ceph Berücksichtigung.

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

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 108



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/partner

**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



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		zbits GmbH Ansbachstraße 32a 74889 Sinsheim Telefon: +49 7261 681900 Telefax: +49 7261 6819050 info@zbits.de www.zbits.de	zbits erstellt zukunftsweisende Lösungen in der SAP-orientierten Beschaffung. Intelligent, effizient und benutzerfreundlich. Mit über 20 Jahren Erfahrung verbinden wir unterschiedliche Wissens- und Kompetenzbereiche zu einem ganzheitlichen Beratungsansatz: Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-how sowie eine eigene agile Projektmethode. Innovativ, integriert, sicher erweiteren Eigenprodukte die Reichweite von SAP-Anwendungen und unsere Kunden profitieren von einer einzigartigen Prozessabdeckung entlang der gesamten p2p-Wertschöpfungskette.
		ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 551 820330 Fax: +49 551 82033-99 info@abs-team.de www.abs-team.de	SAP HCM Recognized Expertise • SAP SuccessFactors Partner SAP Service Partner <ul style="list-style-type: none"> • SAP HCM On-Premise • SAP HCM Cloud • SAP Integration • User Experience • SAP HCM Wartung (On-Premise und Cloud) • Templates + Tools
		ADventas Consulting GmbH Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de	ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur die Einführung und Weiterentwicklung von SAP Software.
		AFI Solutions GmbH Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 72842100 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Die AFI Solutions GmbH ist führender Hersteller von Software zur Optimierung digitaler Dokumentenprozesse rund um SAP® sowie Anbieter von Services zur Dokumentenerfassung und -verarbeitung. Die Software-Lösungen der AFI ersetzen Routineaufgaben durch automatisierte und papierlose Prozesse, werden regelmäßig bei SAP® zertifiziert, sind in 15 Sprachen erhältlich und in mehr als 100 Ländern rund um die Uhr im Einsatz. AFI betreut mit Standorten in Stuttgart, München, Köln und Hamburg mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 150.000 Anwendern.
		Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 81673 München Telefon: +49 89 6661070 Telefax: +49 700 00002581 info@alegri.eu www.alegri.eu	Die Alegri International Group ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Unsere rund 650 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise anspruchsvolle IT & Business-Projekte zum Erfolg. Alegri wurde 2001 gegründet und berät aus zehn Niederlassungen und einem Nearshore-Standort in Rumänien.
		Allgeier Enterprise Services AG Wehrlestraße 12 81679 München Telefon: +49 6173 5099100-0 Telefon: +49 6173 21766-0 Fax: +49 6173 5099100-999 info@allgeier-es.com www.allgeier-es.com	Die Allgeier Enterprise Services bildet mit ihren Produkten und Dienstleistungen den gesamten SAP Lifecycle ab und zählt damit zu den leistungsfähigsten SAP Full-Service-Providern in der deutschsprachigen Region. Das Portfolio reicht von der Strategie- und Prozessberatung, über die Komplett-einführung von SAP Systemlandschaften bis hin zum Betrieb von komplexen SAP Lösungs-Szenarien, wie bspw. SAP HANA. Ergänzt durch umfangreiche Consulting- und Managed-Services. Im Fokus stehen die Branchen Handel, Logistik, Chemie, Pharma, Nahrungs- und Genussmittel sowie Medien. FIT FOR THE DIGITAL AGE.
		apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Straße 2B 33602 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 Telefax: +49 521 44810409 info@ap-solut.com www.ap-solut.com	Der Name apsolut (advanced processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. apsolut, langjähriger Partner der SAP AG für SAP® SRM, „Global Strategic Service Partner“ von Ariba und Beratungsdienstleister für SAP S/4HANA® Enterprise Management Solutions, hat sich im Bereich der SAP-Produkte rein auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Arvato Systems GmbH An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 e-commerce@bertelsmann.de IT.arvato.com/commerce	Als international agierender IT-Spezialist unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Mehr als 3.000 Mitarbeiter 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 & SAP Hybris – unser Gold Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.
		Aspera GmbH Dennewartstraße 25–27 52068 Aachen Telefon: +49 241 9631220 Telefax: +49 241 9631229 sales@aspera.com www.aspera.com	Aspera ist seit 2000 ein mehrfach ausgezeichnete Marktführer im Software-Lizenzmanagement. Unser Service umfasst: <ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufmännische Analyse der SAP-Verträge ■ Technische Nutzungsanalyse <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP User ■ SAP Engines ■ Indirekte Nutzung ■ Bedarfsanalyse ■ Verhandlungsstrategie
		ATOSS Software AG Am Moosfeld 3 81829 München Telefon: +49 89 427710 internet@atoss.com www.atoss.com	ATOSS ist Spezialist für effizientes Workforce Management und bedarfsoptimierten Personaleinsatz. Wir bieten für alle Branchen, Unternehmensgrößen und Anforderungen die passende Lösung. Eine bidirektionale Online-Schnittstelle ermöglicht auch SAP® Anwendern eine professionelle Personaleinsatzplanung mit ATOSS – ohne Systemgrenzen. ATOSS Workforce Management leistet bei mehr als 4.500 Kunden in 40 Ländern einen messbaren Beitrag zur mehr Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit.
		Automic Software GmbH Waldecker Straße 8 64546 Mörfelden / Walldorf Telefon: +49 6105 96670 info@automic.com www.automic.com	Über Automic CA Automic ist ein führendes Unternehmen im Bereich Business Automation. Es hilft Unternehmen durch die Automatisierung ihrer IT-Landschaft Wettbewerbsvorteile zu generieren – von Anwendungen, die im eigenen Rechenzentrum betrieben werden, bis zu Cloud Services. Automic unterstützt mehr als 2.700 Kunden weltweit.
		BlackLine The Sqaire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de	BlackLine ist Anbieter von Cloud-basierten Lösungen zur Transformation von Finanz- und Rechnungswesen (F&A) durch Automatisierung, Zentralisierung und Rationalisierung von Financial Close Operations, Intercompany Accounting-Prozessen und anderen wichtigen F&A-Prozessen. Die einzige SAP-endorsed Business Solution für den Finanzabschluss schließt hier eine Lücke zwischen SAP ERP Finance and Controlling und CPM/EPM-Lösungen, die sonst manuell überbrückt wird.
		BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 office@btc-ag.com www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen, Rumänien und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist das führende SAP-Beratungsunternehmen für digitalisiertes Value Chain Management. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung begleitet Camelot ITLab Kunden in deren digitaler Transformation. Das Leistungsspektrum reicht vom strategischen Dialog zu aktuellen Herausforderungen in der digitalen Welt bis zur Umsetzung der neuen, digitalen Lösungen. Als Teil der Camelot Group mit weltweit 1.700 Mitarbeitern steht Camelot für Kundenorientierung, Innovationen, höchste Qualität und End-to-End-Lösungen. From Innovations to Solutions.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 6221 33040 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com	One Digital Corporation on S/4HANA Wir realisieren globale Geschäftslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Prozessberater und SAP-Spezialist beraten wir umfassend und weltweit. Unser Angebot für die schnelle und sichere Unternehmenstransformation in die S/4HANA-Welt ist einzigartig. Portfolio: One Corporation – Globalization – Landscape Transformation – S/4HANA Transition
		Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 8941 6159670 Telefax: +49 8941 6159679 info@celonis.com www.celonis.com	See. Understand. Improve. Celonis ist der weltweit führende Anbieter von Process Mining und offizieller SAP Platinum Partner : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gewinnen Sie 100 % Transparenz über Ihre Geschäftsprozesse und IT-Systemgrenzen hinweg ✓ Erkennen Sie Prozessineffizienzen und Flaschenhälse frühzeitig ✓ Agieren Sie auf Basis automatisierter Handlungsvorschläge durch Machine Learning und künstlicher Intelligenz ✓ Steigern Sie Ihre Kundenzufriedenheit, verbessern Sie die Compliance in Ihren Prozessen und senken Sie Ihre Prozesskosten ✓ Bereiten Sie sich auf die S/4 Migration vor, mit einem vollständigen Verständnis Ihrer Ist-Prozesse
		CENIT AG Industriestraße 52–54 70565 Stuttgart Telefon: +49 711782530 Telefax: +49 71178254000 info@cenit.com www.cenit.com/sap-solutions	CENIT ist Ihr Partner für die erfolgreiche digitale Transformation. Mit CENIT an Ihrer Seite verfügen Sie über weitreichende Möglichkeiten zur Optimierung Ihrer horizontalen und vertikalen Geschäftsprozesse. Innovative Technologien des SAP-gestützten Product Lifecycle Managements schaffen die Basis, um die Digitalisierung Ihres Unternehmens voranzutreiben und auf SAP ausgerichtete Lösungen ganzheitlich in Ihre Unternehmensprozesse zu integrieren.
		Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487800 Telefax: +49 40 55487809 info@cuag.de www.cuag.de	Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert <ul style="list-style-type: none"> • Dokumente, • Digitale Akten, • Verträge, • Lizenzen, • Rechnungseingänge und • Beteiligungen ...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen. 15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Straße 4 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 711 7823910 Telefax: +49 711 78239111 office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		CONSILIO IT-Solutions GmbH Max-Planck-Straße 4 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	CONSILIO ist Ihr Partner für die Optimierung und Digitalisierung von Geschäftsstrategien sowie die Transformation Ihrer integrierten SAP Anwendungen nach S/4HANA. Realisieren Sie IoT-Szenarien, maschinelles Lernen, Blockchain und Big-Data-Analysen mit SAP Leonardo. Um Unternehmen branchenübergreifend optimal beraten zu können, umfasst unser Portfolio alle klassischen SAP Beratungskompetenzen wie Supply Chain Management, Customer Relationship Management, Product Lifecycle Management, Finanzen- und Rechnungswesen sowie Business Warehouse und Technologie.
		Cpro Industry Projects & Solutions GmbH Osterbekstraße 90c 22083 Hamburg Telefon: +49 40 69658500 Telefax: +49 40 696585099 info@cpro-ips.com www.cpro-ips.com	Als SAP Gold Partner bietet die CPRO INDUSTRY Beratung, Lösungen und Service & Support rund um das gesamte SAP Produktportfolio – von SAP AMS für die laufende Betreuung kompletter SAP-Systeme über die mittelstandsorientierte Lizenzwartung bis hin zum SAP Solution Manager als zentrales Werkzeug für SAP-Anwender. Zum digitalen Wandel trägt das SAP-Beratungshaus mit erfolgreichen SAP S/4HANA-Einführungs- und Migrationsprojekten, SAP-Cloud-Anwendungen sowie innovativen SAP-Benutzeroberflächen bei.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Data Migration Services AG Zelgstrasse 9 8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 686 91 39 info@dms-ag.ch www.dms-ag.ch	Befreien Sie sich von Altlasten! <ul style="list-style-type: none"> ■ Eine Plattform für Datenmigration und Historisierung ■ Wegfall der Kosten für Altsystemen ■ Beste Datenqualität und geringstes Datenvolumen ■ Voller Zugriff auf Daten abgeschalteter Systeme ■ Einfaches Finden und kontrolliertes Löschen von Daten
		Datavard AG Römerstraße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 873310 info@datavard.com www.datavard.com	Datavard ist ein internationaler Anbieter von SAP-Lösungen in den Bereichen Analytics, Datenmanagement und System Operations. Gartner zeichnete Datavard im aktuellen „Magic Quadrant for Structured Data Archiving and Application Retirement“ als führenden Nischenanbieter aus. Internationale Unternehmen, darunter Fortune-500- sowie DAX30-Unternehmen wie Allianz, BASF und Nestlé, wählen Datavard als zuverlässigen Partner für Analytics & Data Warehousing, Datenmanagement, Systemmanagement und System Operations, Testautomatisierung, System Landscape Optimization (SLO) sowie SAP HANA-Implementierungen.
		Detect Value GmbH Wiesenstraße 4 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 384880 Telefax: +49 6227 384881 info@detect-value.com www.detect-value.com	Die Detect Value GmbH ist ein in Walldorf ansässiges BI-Beratungshaus für SAP und Qlik Technologie sowie Lösungsanbieter für Active Sourcing im SAP HANA/Cloud Umfeld. Seit über 10 Jahren steht unser Unternehmen für die Wertschöpfung aus Business Daten. Führende Industrieunternehmen aus den verschiedensten Branchen setzen auf unsere langjährige Erfahrung in komplexen BI-Projekten sowie die Innovationskraft und die Empathie unserer Mitarbeiter in der Entwicklung kundenfokussierter Lösungen.
		Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim bei München Telefon: +49 89 93933656 Telefax: +49 89 93933648 www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker Software GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röhthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 91880 Telefax: +49 9723 9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist seit 1992 der kompetente Partner für SAP und SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen mit Lösungen für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> • Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • Lagerlogistik mit SAP EWM und SAP LES/WM • Customer Engagement & Commerce mit SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Commerce • Dokumenten- und Stammdatenmanagement • B2B-Integration • Migration & Revision für SAP HCM Mit FIS/wws®, der SAP-zertifizierten Komplettlösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der DACH-Region.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de	FIS SAP/HANA CLOUD-Service <ul style="list-style-type: none"> • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services für Applikation und Betrieb.
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 1805 372825 sapde@ts.fujitsu.com sap-simplicity.de/fujitsu.com	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb. Als zertifizierter Global und Gold SAP Partner bietet Fujitsu eine umfassende SAP-Beratung zu Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen und Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen nutzen Kunden der Fujitsu das Potenzial ihrer SAP-Anwendungen optimal für ihr Geschäft. Zum Portfolio gehören deshalb ebenso SAP-Lizenzen und SAP-basierte Branchenlösungen etwa für die Prozess- und Kosmetikindustrie sowie Angebote rund um das In-Memory Computing mit SAP HANA.
		GAMBIT Consulting GmbH Junkersring 35 53844 Troisdorf Telefon: +49 2241 8845800 info@gambit.de www.gambit.de	GAMBIT Consulting ist eine IT- und SAP-Beratung und Spezialist für die Transformation hochkomplexer IT- und SAP-Landschaften. Als SAP-Goldpartner haben wir Unternehmen in über 600 Projekten mit innovativen und nachhaltigen IT-Lösungen erfolgreich unterstützen können. Mit mehr als 120 IT- und SAP-Beratern begleiten wir Unternehmen aus dem Mittelstand bis hin zum Großkonzern aller Branchen bei den spannenden Herausforderungen im Spannungsfeld von Business und Technologie.
		GIB mbh Birlenbacher Straße 18 57078 Siegen Telefon: +49 271 890380 Telefax: +49 271 8903899 info@gibmbh.de www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER GIB Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet GIB Shop Floor Integration: <ul style="list-style-type: none"> ■ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System ■ Prozessdatenintegration z. B. für automatisierte Rückmeldungen ■ Aktivierung von Folgeaktivitäten, wie etwa Wartungsszenarien WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 Telefax: +49 345 5852177 info@gisa.de www.gisa.de	GISA ist mehrfacher SAP-Partner, IT-Komplettanbieter sowie Branchenspezialist für die Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Das Leistungsspektrum reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung innovativer IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen im BSI-zertifizierten Rechenzentrum. Verschiedene Zertifizierungen, wie die ISO 27001 oder die ISO/IEC 20000, garantieren exzellente Erfolgsmethoden und hohe Sicherheit beim Erbringen von IT-Dienstleistungen.
		HEISAB GmbH Dr.-Mack-Straße 83 90762 Fürth Telefon: +49 911 8100500 Telefax: +49 911 81005081 info@heisab.de www.heisab.de	HEISAB - Ihr Digitalisierungs-Partner Wir sind ein mittelständisches Beratungshaus mit über 15 Jahren Erfahrung und bieten fundierte Prozess- und SAP-Kompetenz, für die wir mit dem SAP Gold Partner-Status ausgezeichnet wurden. <ul style="list-style-type: none"> • Ganzheitliche Prozess- und Strategieberatung – von der Analyse bis zur Integration • Moderne Technologien und Lösungen für die digitale Transformation (z. B. SAP S/4HANA) • Design und Entwicklung innovativer Add-ons und Apps • Maßgeschneiderte Service- und Supportleistungen
		Hi-Chart GmbH Blumenthalstraße 51 13156 Berlin Telefon: +49 30 91611248 sap@hi-chart.com hi-chart.com	Die Hi-Chart GmbH entwickelt die IBCS®-zertifizierte Software Chart-me DS für SAP BusinessObjects, Chart-me WEB als Stand-alone-Anwendung und Chart-me XLS als Add-In für Microsoft Excel und SAP Analysis for Office. Chart-me WEB hat Connectoren zu Excel, SAP BW und Cognos TM1. Mit Chart-me können klar verständliche und leicht lesbare Geschäftsberichte, Dashboards und Präsentationen mit Notationskonzept erstellt und verteilt werden.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 HR Campus HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY. 	HR Campus AG Kriesbachstraße 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software HR Campus, kompetenter Partner für Concur, Successfactors, SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
	 HYPE die Recruitingprofis	Hype die Recruitingprofis Dom Pedro Straße 16 80637 München Telefon: +49 30 27589422 info@hypeonline.de frankrechsteiner.de	Frank Rechsteiner ist Inhaber der Hype Group, die auf Executive - Recruiting und Strategieberatung für IT-Unternehmen spezialisiert ist. Auf Basis unseres kulturbasierten Recruitings, vermitteln wir Ihnen die zu Ihrem Unternehmen passenden Experten. Der Cultural-Fit steht in unserem Wirken im Mittelpunkt.
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 554870 Telefax: +49 40 55487499 info@innobis.de www.innobis.de	SAP-Banking in Perfektion seit 1990 Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management . Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.
		it-motive AG Zum Walkmüller 6 47269 Duisburg Telefon: +49 203 608780 info@it-motive.de www.it-motive.de	Gegründet 2001 entwickelt die it-motive AG wertschöpfende Best Practice Lösungen in den Themenfeldern Beschaffungs-, Fertigungs- und Vertriebslogistik, Variantenmanagement LO-VC als auch für das interne und externe Rechnungswesen. Im Bereich der Materialflusssteuerung werden individuelle Lösungen unter Berücksichtigung aktueller Technologien oder mobiler Applikationen angeboten. Die nahtlose Integration der Produktlösungen in alle SAP-Anwendungen ist eines der wesentlichen Merkmale des Portfolios. Alle Berater der it-motive AG verfügen über eine ausgeprägte Expertise in der Industrie sowohl für den Mittelstand als auch für internationale Konzerne.
	 NTT DATA Business Solutions	itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage@itelligence.de www.itelligencegroup.com	itelligence ist ein globaler SAP Platinum Partner mit fast 30 Jahren Erfahrung. Mehr als 7.000 Experten in 24 Ländern unterstützen Sie in jeder Phase Ihres SAP-Projekts – damit Sie das Potenzial Ihrer Lösungen voll ausschöpfen können. Ihr Weg durch die digitale Transformation ist so einzigartig wie Ihr Unternehmen. Genau deshalb brauchen Sie einen IT-Partner, der SAP-Lösungen in- und auswendig kennt und darüber hinaus Ihre Branche und Ihre individuellen Anforderungen versteht. Erfahren Sie mehr: www.itelligencegroup.com
	 Document Integration for SAP®	KGS Software GmbH & Co. KG Dornhofstraße 38 A 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com	KGS – Document Integration for SAP Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing/-Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen.
	 License Ethics	License Ethics GmbH Wopenkastrasse 1/3 1110 Wien Telefon Österreich: +43 699 12321881 Telefon Deutschland: +49 152 04384153 le@license-ethics.com www.license-ethics.com	License Ethics steht für Transparenz und zukunftsoptimierte S/4 HANA Enterprise Lizenzierung. Wir sind Experten mit mehr als 20 Jahren Erfahrung bei SAP und zahlreichen Kundenprojekten und kennen uns mit SAP Lizenzen aus. Unsere Services: <ul style="list-style-type: none"> • Nachkauf: klassisch oder S/4HANA Enterprise? • Datenbankmigration: partial oder total? Runtime vs FullUse? • Vermessungsaufwandsauftragung, • Verhandlungscoaching bei GE (Global Enterprise Agreement) • Coaching: Lizenzroadmaps für S/4HANA für 26 Industrien • Vertragsverhandlungen mit SAP



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 MHP A PORSCHE COMPANY	MHP Management- und IT-Beratung GmbH Film- und Medienzentrum Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 78560 info@mhp.com www.mhp.com	MHP ist als Automotive- und Digitalisierungsexperte sowie Porsche-Tochterunternehmen eines der führenden Beratungsunternehmen – vor allem für die Automobil- und Fertigungsbranche. Der besondere Beratungsansatz von MHP ist die Symbiose aus Management- und IT-Beratung. Dabei optimiert und digitalisiert MHP mit den Leistungsbereichen Management Consulting, System Integration, Managed Services und Business Solutions die Prozesse seiner Kunden über die komplette Wertschöpfungskette und unterstützt diese bei der digitalen Transformation. Aktuell beraten und betreuen mehr als 1.650 Mitarbeiter von 13 Standorten über 300 Kunden weltweit. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: +49 89 5424330 Telefax: +49 89 54243355 info@mobilexag.de www.mobilexag.de	Als Spezialist für Field Service Management und mobile Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden durch Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse in Service und Instandhaltung. Mit mobileX-Dispatch, der Standardlösung für Einsatzplanung- und steuerung, behalten die Disponenten jederzeit den Überblick über ihre Ressourcenplanung. Die mobilen Lösungen, mobileX-MIP für Field Service und mobileX-CrossMIP, bieten dem Servicetechniker auf Laptop, Smartphone und Tablet Zugriff auf Auftragsdaten aus dem ERP-System (z. B. SAP EAM) und übermitteln Rückmeldungen und Berichte direkt ins Backoffice. Zu den Kunden der mobileX AG zählen unter anderen ThyssenKrupp Aufzüge, Strabag PFS, MVV Netze, Melitta und Kärcher.
		Mobisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 86350 info@mobisys.de www.mobisys.de	MSB Mobisys Solution Builder Das UI-Framework für mobile Applikationen. <ul style="list-style-type: none"> ■ Vollständig in SAP integriert ■ Einsetzbar auf allen Endgeräten ■ Hohe Flexibilität durch modulare Produkt-Konzeption ■ Hohe Nutzerakzeptanz durch 100% intuitives Frontend ■ Kurze Implementierungs-Zeiten Zukunftssicher mit einer zertifizierten Software und über 500 Installationen weltweit. mobil. einfach. direkt.
		msg treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahn 2 20457 Hamburg Telefon: +49 40 3344150-0 Telefax: +49 40 3344150-99 info@msg-treorbis.de www.msg-treorbis.de	msg treorbis ist SAP Full Solution Provider mit Hauptsitz in Hamburg und Mitglied der msg-Gruppe. Seit 1999 sind wir für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Mit SAP haben wir den größten europäischen Softwarehersteller als Partner an unserer Seite und bieten alle Leistungen aus einer Hand – von ganzheitlicher modulübergreifender SAP-Beratung über die Einführung von SAP-Software bis hin zum SAP Application Management und dem SAP-Hosting in Form von Managed Services.
	 Data Driven	NetApp Deutschland GmbH Sonnentallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: +49 89 9005940 Telefax: +49 89 90059499 info-de@netapp.com www.netapp.de	NetApp ist einer der führenden Spezialisten für Datenmanagement in der Hybrid Cloud. Mit unserem Portfolio an Hybrid-Cloud-Datenservices, die das Management von Applikationen und Daten über Cloud- und On-Premises-Umgebungen hinweg vereinfachen, beschleunigen wir die digitale Transformation. Gemeinsam mit Partnern helfen wir Unternehmen, das volle Potenzial ihrer Daten auszuschöpfen und so ihren Kundenkontakt zu erweitern, Innovationen voranzutreiben und Betriebsabläufe zu optimieren. #DataDriven
	 Global IT Innovator	NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Straße 26 80807 München Telefon: +49 89 99360 Telefax: +49 89 99361854 info_de@nttdata.com www.nttdata.com/de	Das IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen NTT DATA ist in über 40 Ländern weltweit vertreten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Das umfangreiche SAP Leistungsangebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen wie ERP, CRM, SCM, SRM und MDM, Analytics (BI/BW und Business Objects) und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility und Cloud. Die SAP-Berater von NTT DATA decken dabei den gesamten Solution Lifecycle ab, von der Einführung bis hin zur Weiterentwicklung und dem Betrieb der Lösung, immer unter Berücksichtigung der kundenindividuellen Ziele.
		ORBIS AG Nell-Breuning-Allee 3-5 66115 Saarbrücken Ansprechpartnerin: Andrea Klein Telefon: +49 681 9924282 Telefax: +49 681 9924222 andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA • Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) • Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkfiguration und Produktkostenkalkulation • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	<p>ParCon an io-consultants company</p>	<p>ParCon Consulting GmbH Neue Ramtelstraße 4/3 71229 Leonberg Telefon: +49 7152 928330 Telefax: +49 7152 928339 info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com</p>	<p>Als SAP Beratungs- & Entwicklungshaus liefert die ParCon Consulting GmbH seit 20 Jahren zukunftsweisende Konzepte und integrierte Lösungen für maßgeschneiderte, nachhaltige Geschäftsprozesse im SAP Umfeld. Der SAP Silver Partner und erfahrene Optimierungsspezialist bietet umfassende Projekterfahrung, tiefes Know-how und innovative Technologien. Dies stets in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit renommierten Unternehmen aus unterschiedlichen Industriezweigen.</p> <p>Seit Januar 2018 ist Teil des Beratungs- und Planungsunternehmens io-consultants mit Hauptsitz in Heidelberg.</p>
		<p>PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/1740 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 info@pbs-software.com www.pbs-software.com</p>	<p>PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit über 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe.</p> <p>Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten.</p>
	<p>PIKON involve. inspire. improve.</p>	<p>PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 66130 Saarbrücken Telefon: +49 681 379620 Dirk.Langendoerfer@pikon.com www.pikon.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL ▪ Managementberatung in der Digitalisierung ▪ Prozessberatung und S/4HANA ▪ Modern Data Warehousing (BW/4HANA, Planung, Reporting) ▪ Data Science ▪ Custom Development (SAP Cloud-Plattform, integrierte SAP Add-ons, ABAP, Java, HANA)
		<p>Q-Partners GmbH Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911 148700210 Telefax: +49 911 148700219 info@qpcm.de www.qpcm.de</p>	<p>Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung.</p> <p>Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen.</p> <p>Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.</p>
	<p>REALTECH EMPOWER YOUR ENTERPRISE</p>	<p>REALTECH Deutschland GmbH Industriestraße 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 8370 Telefax: +49 6227 83737 info@realtech.de www.realtech.de</p>	<p>Empower your Enterprise</p> <p>REALTECH ist Ihr Partner für DevOps für SAP und agiles IT Service Management.</p> <p>Wir denken mit Ihnen Entwicklung, Service und Betrieb synergetisch weiter. Damit Sie Ihre Kunden mit besseren und effizienteren IT-Services begeistern und mehr Innovation schneller verwirklichen können.</p>
	<p>Rimini Street Engineered for Support™</p>	<p>Rimini Street GmbH Westhafenplatz 1 60327 Frankfurt Telefon: +49 69 710456230 Mobil: +49 160 94490769 kontakt@riministreet.com www.riministreet.com/de</p>	<p>Rimini Street ist der führende unabhängige Anbieter von Support-Services für Unternehmenssoftware. Mit unserem preisgekrönten Supportprogramm können Lizenzinhaber von Oracle- und SAP-Lösungen mindestens 50 Prozent ihrer jährlichen Supportgebühren und bis zu 90 Prozent der gesamten Supportkosten über einen Zeitraum von zehn Jahren einsparen. Unsere Kunden können ihre derzeitige Softwareversion mindestens zehn Jahre lang ohne erzwungene Upgrades oder Migrationen beibehalten.</p>
		<p>SECUDE GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 733910 info@secude.com www.secude.de</p>	<p>SECUDE unterstützt Unternehmen bei der Absicherung geschäftskritischer SAP-Daten, wenn diese das SAP-System verlassen. Die einzigartige Lösung HALOCORE ist nahtlos in SAP und Microsoft AIP/RMS integriert und kontrolliert alle Exportvorgänge an der Schnittstelle zwischen SAP- und NonSAP-Systemen. Sie blockiert unautorisierte Downloads durch Anwender, schützt exportierte Dateien, die außerhalb von SAP benötigt werden und alarmiert bei Missbrauch der Machine-to-Machine-Kommunikation im SAP-Backend.</p>



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen. <ul style="list-style-type: none"> Internationales E-Invoicing z.B. mit ZUGFeRD OmniChannel-to-Cash – effiziente Auftragsbearbeitung Workflow Engine in SAP – schnell, flexibel und smart MobileApp (Fiori) – auch als Offline Client für SAP-Anwender Console in SAP – mehr Transparenz über die Belege
		SEP AG Konrad-Zuse-Straße 5 83607 Holzkirchen Telefon: +49 8024 46331-0 Telefax: +49 8024 46331-666 info@sep.de www.sep.de/sap	Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“ <ul style="list-style-type: none"> SAP zertifiziert Schützt SAP HANA 1 und 2, SAP NetWeaver, SAP ASE Bare Metal Recovery für Linux & Windows 6 Virtualisierungs-Plattformen werden unterstützt Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen und Datenbanken Deutsche Qualitäts- und Produktstandards und 24 x 7 Hersteller Support Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
		SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 6659300 vertrieb@sivis.com www.sivis.com	Ihre Spezialisten für SAP Benutzer, Berechtigungen, IdM, Compliance und Rezertifizierung. Die SIVIS ist eine innovative Softwareschmiede von SAP-Zusatzanwendungen rund um die Themen IDM, Risk Management, Compliance, Berechtigungen und Workflows. Mit unserer Beratung und Projektarbeit werden daraus ausgereifte Lösungen. Unsere Kunden reichen vom Mittelstand bis hin zu großen Konzernen, viele davon aus dem DAX und MDAX, überwiegend im Gebiet D-A-CH, aber auch weltweit. Mehr unter www.sivis.com
		Snow Software Vorsetzen 41 20459 Hamburg Telefon: +49 40 300396778 myrja.schumacher@snowsoftware.com www.snowsoftware.com/de	Jeden Tag verlassen sich weltweit mehr als 6.000 Organisationen auf Snow, um Software-Risiken und -Kosten zu minimieren und Asset-Verfügbarkeit zu optimieren. Snow Software ist Weltmarktführer bei der Bereitstellung von Software Asset Management-Lösungen, darunter Inventarisierungs- und komplexe Softwarelizenz-verwaltungstechnologien über unterschiedliche Plattformen hinweg. Jeden Tag nutzen Unternehmen Snow-Lösungen zur Analyse und Verwaltung von mehr als 1,7 Milliarden Softwareeinträgen – darunter mittelständische Unternehmen ebenso wie multinationale Unternehmensgruppen und Regierungen.
		sumarum AG Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: +49 4193 75320 Telefax: +49 4193 753210 info@sumarum.com www.sumarum.com	Die sumarum AG (ehem. IT2 Solutions AG) bietet als SAP Partner und Komplettdienstleister ein umfassendes Leistungsspektrum: Von IT-Lösungen und Prozessberatung in allen Backoffice relevanten Bereichen (HR/FI/CO) über Outsourcing, Hosting und Dokumentenmanagement bis hin zu Business Intelligence, einem Schulungcenter sowie SAP Lizenzvertrieb und Wartung; bundesweit 190 Mitarbeiter an sechs Standorten. Zertifikate nach ISAE 3402 und ISO 27001.
		SUSE Linux GmbH Maxfeldstraße 5 90409 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 95080 Telefax: +49 7732 9508111 info@sybit.de www.sybit.de	Sybit ist ein hochspezialisiertes Beratungsunternehmen für CRM, E-Business und Customer Engagement and Commerce mit SAP sowie Content Management Systeme. Mit digitalen Strategien und Lösungen bietet Sybit die lückenlose Umsetzung aller Kundenprozesse vom Erstkontakt über E-Business bis zum Service. Mehr als 1.500 durchgeführte Projekte für internationale Konzerne, mittelständische Firmen sowie Medienunternehmen bestätigen unseren Erfolg. Sybit. Customer Centric Solutions.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 9931 981100 Telefax: +49 9931 981199 info@team-con.de www.team-con.de	ERP / MES / BI / HCM / ALM Der SAP Gold Partner T.CON bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungsportfolio. T.CON ist SAP-zertifiziert für PCoE, SAP HANA Operations Services, Hosting Services und Infrastructure Operations Services. Lösungsauszug: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP / S/4HANA: Best Practices und Add-ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: SAP basiertes MES mit TRIM Suite ■ PLC-COCKPIT: Product-Costing-Prozesse und Angebotskalkulation für Zulieferer ■ Mobility Apps u. a. für Maintenance und Warehouse ■ HR PORTAL: Single Point of Entry für HCM ■ Apps für HANA Cloud Plattform
		T-Systems International GmbH Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de	T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netztechnik betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap
		trimaster AG Watterstraße 81 8105 Regensburg - Schweiz Telefon: +41 44 8712888 info@trimaster.com www.trimaster.com	Wir sind Ihr SAP Beratungspartner. Durch langjährige Projekterfahrung und einer umfangreichen SAP Kompetenz unserer Mitarbeiter optimieren wir Prozesse und das digitale SAP Handling Ihres Teams. Wir liefern mit unseren Partnern branchenunabhängige Komponenten für Ihr Industrie 4.0 Konzept: SAP-Beratung u. a. im EWM-Bereich, sowie Soft- und Hardware für Ihre mobile Peripherie - alles als One-Stop-Provider. mobil clever easy – trimaster AG
		Uniserv GmbH Rastatter Straße 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 9360 Telefax: +49 7231 9362500 info@uniserv.com www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	Als Experte für Kundendatenmanagement vereint Uniserv Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Mit Customer Data Management- und Data Quality-Lösungen schafft der für NetWeaver und HANA zertifizierte SAP Software Partner Uniserv konsistente Daten für eine 360-Grad-Sicht in SAP – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in SAP-Anwendungen und Unternehmensprozesse sind dabei ebenso gängig wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Das umfassende Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab.
		Virtual Forge GmbH Speyerer Straße 6 69115 Heidelberg, Telefon: +49 6221 868900 Telefax: +49 6221 86890100 contact@virtualforge.com www.virtualforge.com	Virtual Forge ist ein unabhängiger Anbieter von Sicherheits-, Compliance- und Qualitätslösungen für SAP®-Systeme und -Anwendungen. Unsere Kunden sind weltweit führende Unternehmen aus den Branchen Automobil, Banken und Versicherungen, Chemie und Pharmazie, High-Tech und Elektronik, Media und Unterhaltung, Konsumgüter, Handel, Öl- und Gas sowie Versorger. Mit unseren Lösungen können Kunden Risiken minimieren, die durch eigene Anpassungen und Konfigurationen verursacht werden können. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.virtualforge.com
		VOQUZ IT Solutions GmbH Reichenbachstraße 2 85737 Ismaning Telefon: +49 89 9251910 Telefax: +49 89 925191715 sap@voquz.com www.voquz.com	VOQUZ ist ein führender Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen spezialisiert sich im Bereich SAP Business Solutions mit folgenden Leistungen: Lizenzmanagement und -optimierung (auch als Cloud Service) Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung Application Managed Services Business Warehouse on HANA Mobile Solutions for SAP
		Winshuttle Deutschland GmbH Sonnenstraße 19 80331 München Telefon: +49 89 44458020 www.winshuttle-software.de	Neue Wege für Ihr SAP-Datenmanagement Bessere SAP-Daten von Anfang an! Vereinfachung von SAP-Geschäftsprozessen – ohne Programmierung Änderung und Pflege von Massendaten in SAP Bessere Datenqualität



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		WMD Group GmbH 22926 Ahrensburg Telefon: +49 4102 88380 Telefax: +49 4102 883812 info@wmd.de www.wmd.de	Als Softwarehersteller und SAP Silver Partner bietet WMD mit der SAP-zertifizierten Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Die Anwendungen laufen ebenfalls unter S/4 HANA Finance. Als Projektpartner realisieren wir die gesamte Lösungstrecke von der digitalen Posteingangsverarbeitung über die workflow-gestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Hochgeschwindigkeitsarchiv, das als revisions-sicherer Langzeitspeicher für beliebige Archivszenarien fungiert.
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 339380 Telefax: +49 6221 33938922 info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Improving data. Building success.

Neue Webseite

00 00 00

Information und Bildungsarbeit. Wie gewohnt, nur besser!

e-3.de



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Das E-3 Magazin

SECURE

Fürchtet euch nicht.
Vertrauen ist gut – Wissen besser.
Navigieren Sie agil durch die digitale Zeit – mit der E-3 Security-Kolumne.

Digitale Transformation

Hasso Plattner will seine Bestandskunden in das Zeitalter der digitalen Transformation führen. Die Vorstellungen, was innovativ und was digital ist, gehen auseinander.

SAP versucht mit S/4 die Abap-Vergangenheit hinter sich zu lassen, aber ERP/ECC 6.0 auch in Form der Business Suite 7 ist eine schwere Last. Die europäischen SAP-Bestandskunden haben viel in R/2, R/3 und die Business Suite investiert. Es entstanden innovative Geschäftsprozesse auf Basis des NetWeaver und ECC. Versehen mit Abap-Modifikationen und Add-ons als Z-Funktionen sind viele Anwender mit ihrem SAP'schen ERP und einer Datenbank von Oracle, IBM oder Microsoft zufrieden.

Wahrscheinlich reicht es aber nicht für die digitale Transformation. SAP hat die Zeichen der Zeit richtig erkannt, aber falsch gedeutet. Die SAP Business Suite 7 mit ein wenig Simple Finance und Simple Logistics sowie ein paar Leonardo-Innovationen und etwas Design Thinking abzulösen und obsolet zu machen ist ein zu billiger Trick. Der „Releasewechsel“ wird kein einfacher sein: Die alten Abap-Tabellen aus der Business Suite mit Hana zu verschlucken ist gut gemeint, aber viel zu wenig. Da hilft auch nicht der Zuckerguss „Leonardo“.

Die alten Probleme auf die leichte Schulter nehmen und einfach weiterfahren wie bisher ist keine Antwort auf die digitale Transformation. Selbst mit neuem Fiori-Design sitzen die meisten SAP-Bestandskunden noch in den alten Geschäftsprozessen. Diese Kombination aus tradiertem ERP-Wissen auf Basis der schnellen Datenbank Hana und dem Buzzword S/4 wird die SAP-Bestandskunden der digitalen Transformation nicht näher bringen.

Wenn nicht SAP, wer dann? SAP hat mit R/2, R/3 und ERP/ECC 6.0 Großartiges geleistet. Nicht umsonst ist der Softwarekonzern aus Walldorf der ERP-Weltmarktführer. Die ERP-Kernmodule sind über jeden Zweifel erhaben und auch von dem neuen Simple Finance aus der S/4-Kollektion hört man viel Gutes. Aber digitale Transformation geht anders: Die Altlasten auf eine neue Plattform zu heben und damit Richtung Zukunft zu rasen

ist zu wenig. Der Hana-Geschwindigkeitsrausch des Ex-SAP-Technikvorstands Vishal Sikka wird kein einziges Transformationsproblem lösen.

Digitale Transformation ist eine unternehmerische Herausforderung, die weit über ERP hinausgeht. Auch das hat SAP erkannt, aber hier fehlt es SAP an Wissen und Tradition. Die vielen Bausteine einer digitalen Transformation können andere IT-Anbieter viel besser. Man möchte SAP zurufen: „Schuster, bleib bei deinem Leisten!“ Leichtfertig verspielt SAP seine ERP-Kernkompetenz und verzettelt sich: SAP hat kein Alleinstellungsmerkmal bei Cloud, Blockchain, KI und IoT. Andere Unternehmen sind auf diesem Weg schon länger unterwegs, haben damit mehr Erfahrung und Wissen.

Und manche SAP-Bestandskunden investieren in KI mehr Ressourcen als SAP selbst. Hier wird SAP eine Niederlage erleiden und die digitale Transformation wird auf der Strecke bleiben. Hasso Plattner sitzt am Steuer und die Richtung stimmt, aber die allermeisten Themen der digitalen Transformation sind in der Hand anderer IT-Anbieter. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe Juli/August 2016 veröffentlicht. Es war eine seiner letzten Illustrationen. Die Diskussion war der SoH-Mehrwert mit S/4 und Hana-Geschwindigkeit gegenüber einer SAP Business Suite 7 mit AnyDB.

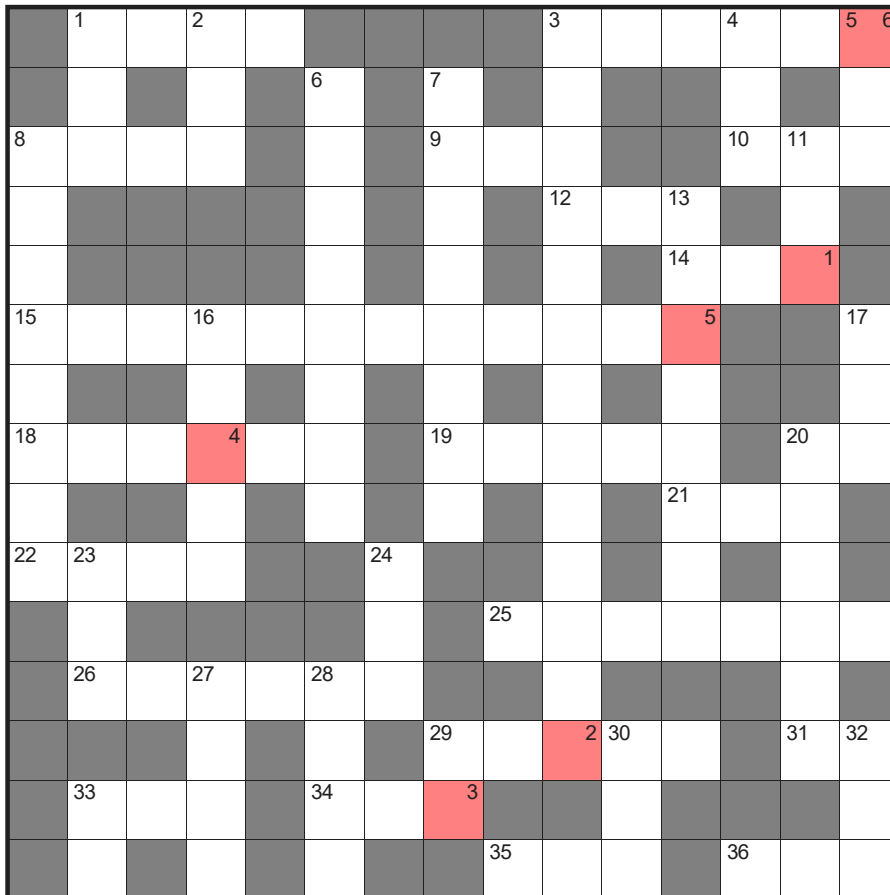
Neue Webseite

0000

Information und Bildungsarbeit. Wie gewohnt, nur besser!

e-3.de

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Abk. für SAP-Modul Unternehmenscontrolling und Konsolidierungssystem
- 3 Erstes Wort aus EGI
- 8 Abk. für geldmäßiges Lieferkettenmanagement
- 9 Abk. für Entwicklungsgebung
- 10 Abk. für Business Explorer
- 12 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
- 14 Manufacturing-Abkürzung für die Netto-Effizienz von Maschinen
- 15 Angebote (SAP CPQ) werden damit erstellt
- 18 Ein Device für das SAP'sche iOS-SDK
- 19 Wort für verschiedene Service-Stufen
- 20 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 21 Abk. für Curriculum Vitae von Information
- 22 Erstes Wort aus NLS
- 25 Bezeichnung einer Finance-Lösung zum Wechsel auf S/4
- 26 Erstes Wort aus AWS (Cloud-Anbieter)
- 29 Vorname des Aufsichtsratsvorsitzenden
- 31 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 33 DB2-Zusatz für In-memory Computing
- 34 Der ERP-Weltmarktführer
- 35 SCM-Abk. für Beschaffung auf Basis von Lieferplänen
- 36 Web-UI der SAP Development Infrastructure

Senkrecht

- 1 Alte Abk. für BI-Systeme
- 2 Abk. für Darstellung von Leistungskennzahlen (nicht SEM)
- 3 Wort für den dritten Buchstaben aus OEE
- 4 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 5 Name des Linux-Maskottchens
- 6 Bezeichnung der SW-Komponente für Lumira-Lösungen
- 7 Das erste Wort aus ZBV
- 8 Bezeichnung von Abap-Modulen zur Funktionserweiterung
- 11 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 13 Das W aus UWL (SAP NetWeaver Portal)
- 16 Das F aus FPM Framework (Abap)
- 17 Abk. für den SAP-Preisconfigurator und Angebotserstellung
- 20 Erstes Wort aus Analyse der Auswirkungen von Upgrades
- 23 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 24 Drittes Wort aus BYOD
- 27 US-Pendant zur DSAG e. V.
- 28 Abk. der IS für Öl- und Gashandel
- 29 Einer der größten SAP-Hardware-Partner der ersten Stunde
- 30 Abk. für SAP Business Suite mit Hana
- 32 Alte Bezeichnung für BI-Cockpit
- 33 Abk. für Unternehmensanalyse

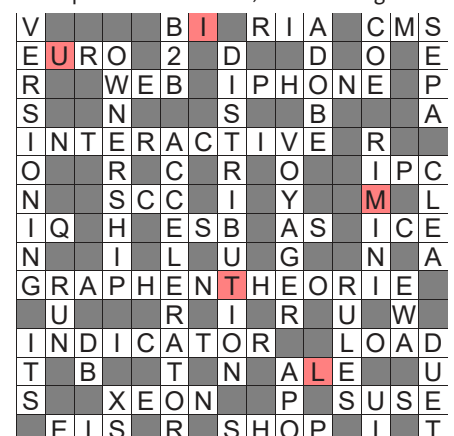
Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der deutschsprachigen SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden. Das Lösungswort hat sechs Buchstaben und ist eine sehr junge „Sportart“, die von SAP gesponsert und durch Hana analysiert wird.

Wir verlosen dreimal ein **Hana-T-Shirt** aus der E-3 Kollektion. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das T-Shirt schicken wir per Post.



Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Lösung April 2018: MULTI aus dem Multi-Cloud-Konzept von SAP mit AWS, MS und Google



Juni 2018

RED/ANZ: 7. 5. 2018 | DUS: 14. 5. 2018 | EVT: 28. 5. 2018

Coverstory: Innovationen und Zukäufe haben aus SAP ein Software-Unternehmen gemacht, das auf jede IT-Herausforderung eine Antwort hat. Mit Ausnahmen bleibt SAP ein Lieferant von software-basierten Lösungen, sodass für die Partner-Community und die Bestandskunden die Herausforderung besteht, die Lösungen erfolgreich zu implementieren und zu customizen. Aufgrund der Vielzahl an Herausforderungen und Lösungen von ERP über Blockchain bis KI keine leichte Aufgabe. Mit einer engagierten Coverstory wollen wir das SAP-Angebot klassifizieren.

Human Resources: Die digitale Transformation ist für den Berater im Organisatorischen, Betriebswirtschaftlichen und Administrativen eine ganz besondere Herausforderung. Damit eröffnet sich aber auch ein neuer Beratermarkt, der im HCM-Umfeld bisher so noch nicht existierte. Somit findet auch direkt und indirekt das Thema „War for Talents“ seine Fortsetzung.

Management: Was bedeuten die neuen Metriken für das Lizenzmanagement? Entlang einer Wertschöpfungskette will

SAP zukünftig die „indirekte Nutzung“ regeln und hat dafür neun Dokumenttypen eingeführt. Für das Management im Bereich ERP und IoT (Industrie 4.0) wird es nicht einfacher. SAP-Partner und Bestandskunden sind gefordert.

Infrastruktur: Mittlerweile sind alle Infrastruktur-Komponenten auch als „Software Defined“ verfügbar. Eine Converged-Infrastruktur galt lange Zeit als Universalantwort. Die „Virtualisierung“ von SAP-Landschaften steht teilweise dem Cloud Computing entgegen. Was nun?

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e-3.de.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2018	E-3 Extra
Juli/August RED/ANZ: 11. 6. DUS: 18. 6. EVT: 2. 7.	<p>Human Resources: Freie Mitarbeiter mit Fieldglass verwalten; Digitale Personalakte: Rollenkonzepte; Integration und Workflows, Realtime-Lernhilfen</p> <p>Management: Best-Practice-Vorgehen als Vorstufe für Bots; Predictive Maintenance Robotic Process Automation; Hana auf Azure Virtual Machines</p> <p>Infrastruktur: SAP Security Vulnerability Management; Cloud Management und Virtualisierung; Datenarchivierung & ILM, Cloud-Plattformen: AWS versus Azure</p>	
September RED/ANZ: 6. 8. DUS: 13. 8. EVT: 27. 8.	<p>Human Resources: Integration von Personal- und Projekt-Services; Chancen und Wege der IT-Berufsstarter in der SAP-Community; SAP-Wissen: Sicherheit für IT-Freelancer</p> <p>Management: SAP Identity Management und SAP Threat Detection; Transparente Maschinendaten mit SAP Manufacturing Execution; Digitale Transformation als betriebswirtschaftliche, technische und organisatorische Herausforderung</p> <p>Infrastruktur: Hana auf Intel Xeon oder IBM Power?; KI und Robotic Process Automation</p>	Künstliche Intelligenz Jeder redet über künstliche Intelligenz. Doch die konkreten Angebote sind noch eher rar und unkonkret. Die Community braucht Klarheit darüber, wie sie mit KI und Machine Learning die nächste Stufe der Automatisierung erreichen kann. Teilen Sie Ihr Wissen mit unseren Lesern von diesem E-3 Extra.
Oktober RED/ANZ: 10. 9. DUS: 17. 9. EVT: 1. 10.	<p>Human Resources: Digital Learning als agile Antwort auf die klassischen Schulungen; IT-Freelancer unverzichtbar für Digitalisierungsprojekte; Weiterbildungen rund um SAP-Software für Quereinsteiger</p> <p>Management: Robotic Process Automation und Business Process Reengineering; Smart-BPM: das nächste Business Process Automation; Digitale Transformation mit Process Mining</p> <p>Infrastruktur: SAP Landscape Transformation (SLT); Process Mining; Erste Ergebnisse: SAP Solution Manager 7.2; Hana Cloud Platform vs. Hana Enterprise Cloud</p>	



FIRMENINDEX

2Bits	12
Adidas	21
Allgeier ES	9, 40, 93
Alteryx	70
Apsolut Group	96
Ariba	16
Arvato	13
Atos	62
AWS	3, 22, 77
Axians	62
Bertelsmann Stiftung	33
Berufsverband der Datenschutzbeauftragten	
Deutschlands, BvD	33
Bitkom	33, 34
BlackLine	78
BloomReach	77
Bowbridge	87
CA Automation	8
Capgemini	63
cbs	
Corporate Business Solutions ...	83, 88
Celonis	63
Cenit	81
Cern	26
Cloud Native	
Computing Foundation	94
Concur	16
Conet	51
Contrimo	8
Data Migration Services	41
Deutsche	
Oracle-Anwendergruppe e. V.	26
Deutschsprachige SAP-Anwender- gruppe e. V., DSAG ...	14, 16, 22, 34, 69
Eins Consulting	77
EITO	32
Employer Brand Experience	7
Entplexit	48
Everis	63
Exagon	47
EY	10
FIR	17
Firstbird	76
Flexera	63
Foxconn	65
Frauen-Karriere-Index	9
FreeBSD	13
Gartner	66
GE Digital	86
Gisa	35
Google	3, 22, 63, 87
Great-Place-to-Work-Institut	6
Henrichsen	6
Hochschule der Medien, Stuttgart	66
Hybris	8, 13, 16, 63, 77
IBM	13, 21
IDC	6, 7, 69
IFS	63
Initiative D2	63
Intel	63
Itelligence	77
Kantiko	76
KGS	58
KPMG	62
KPS	53
Libelle	46
License Ethics	11
Lünendonk	18
Macro 4	52
Mahle	80
Membrain	77
Metsä Board	88
MHM HR	76
Microsoft	3, 13, 22, 32, 70, 111
Mozilla	87
NetApp	56
Netconomy	82
Nintex	70
NTT Data	9, 63
Oracle	26, 70, 111
PAC	33
Parsionate	44
PBS Software	36
Peakboard	76
Pikon	90
PWC	10
Qlik	70
QSC	3, 23
Red Hat	13, 94
Secude	50
Seeburger	84
SEP	13
Software AG	20
Sophos	6
Städtische Werke Magdeburg, SWM	92
Strategy&	10
SuccessFactors	64, 65
Suffert, Neuenchwander und Partner	41
Sun	13
Suse Linux	98
SVA System Vertrieb Alexander ...	92
Tableau	70
Tangoe	63
Techconsult	34
TGW Future Privatstiftung	63
TGW Logistics	63
Theobald Software	68 - 75
Uniserv	67
Universität Hamburg	33
Vinci Energies	62
VMware	63
World Economic Forum	63
ZetVisions	6
PERSONENINDEX	
Personenindex	
Abawi, Daniel F., Entplexi	48
Althaus, Winfried, KGS	58
Autengruber, Stefan, License Ethics	11
Brand, Meik, QSC	23
Burger, Alexander, Mahle	80
Coso, Diana, Axians	62
De Datta, Raj, BloomReach	77
Diaz, Jacques, Axians	62
Dorn, Bertram, AWS	22
Dreyer, Stephan, Universität Hamburg	33
Elfert, Mark, Allgeier Midmarket Services	93
Ernst, Gabriele, Allgeier ES	40
Failer, Thomas, Data Migration Services	41
Fisher, Paul, PAC	34
Flury, Claude, DSAG	22
Friese, Ilka, NTT Data	9
Goel, Naren, Ephesoft	63
Götttert, Gerhard, DSAG	34
Grancher, Eric, Cern	26
Greene, Diane, SAP	63
Greiner, Oliver, Entplexit	48
Gruber, Martin, Netconomy	82
Gründer, Torsten, SVA System Vertrieb Alexander ...	92
Hach, Oliver, Parsionate	44
Heber, Uwe, Seeburger	84
Henrichsen, Fabian, Henrichsen	6
Herrmann, Thomas, NetApp	56
Holz, Winfried, Atos	62
Hügel, Holger, Secude	50
Jessen, Nicolaj Vang, Itelligence	77
Joachim, Thomas, Allgeier ES	9
Jungholt, Heiko, KPS	53
Jürgens, Stefan, Kantiko	76
Klos, André, Pikon	90
Kramer, Michael, IBM	21
Krey, Friedrich, Suse Linux	98
Krischer, Benjamin, cbs Corporate Business Solutions	83
Kuntz, Martin, Seeburger	84
Lehmann, Peter, Hochschule der Medien, Stuttgart	66
Lobo, Sascha	17
Löffler, Sascha, cbs Corporate Business Solutions	88
Mahle, Hermann, Mahle	80
Maier, Mario, Snow Software	62
McDermott, Bill, SAP	11, 16
McDermott, SAP	3
Michel, Steffen, MHM HR	76
Moosreiner, Georg, SEP	13
Morgenstern, Ursula, Atos	62
Müller, Matthias, Allgeier ES	93
Müller, Ulrich, BlackLine	78
Naatsaari, Katja, Metsä Board	88
Nicolet, Patrick, Capgemini	63
O'Callahan, Robert, Mozilla	87
Oczko, Andreas, DSAG	15, 16
Oeschger, Simon T., Suffert, Neuenchwander und Partner	41
Ormandy, Tavis, Google	87
Oswald, Gerd, SAP	16
Parker, Dave, Red Hat	94
Plattner, Hasso, SAP	111
Pürsing, Monika, ZetVisions-CEO	6
Reiber, Thomas, Flexera	63
Reichling, Gernot, PBS Software	38
Reuss, Theobald Software	68 - 75
Roos, Darren, IFS	63
Rorsted, Kasper, Adidas	21
Rotter, Norbert, Itelligence	63, 77
Rübsamen, Mike, 2Bits	12
Scamperle, Olaf, IBM	92
Scheithauer, Jörg, TWG Logistics	63
Schneider-Simon, Jörg, Bowbridge	87
Schrems, Max	33
Schröpf, Harald, TGW Logistics	63
Schuh, Justin, Google	87
Schuller, Klaus, Apsolut Group	96
Schulz, Thomas, GE Digital	86
Schulz, Wolfgang, Universität Hamburg	33
Schwaderer, Hannes, Intel	63
Seidl, Markus, SAP	26
Serra, Eduardo, Everis	63
Snabe, Jim Hagemann S	3
Snowden, Edward	33
Spaering, Thomas, BvD	33
Stangner, Werner, Exagon	47
Steck, Ralf	80
Steffen, Walter, PBS Software	36
Theobald, Patrick, Theobald Software	68 - 75
Thoma, Carsten, Celonis	63
Tomb, Greg, SuccessFactors	64
Vázquez, Benito, NTT Data	63
Wahlers, Alfons, DSAG	69
Wansong, Eric, Code 42	63
Wohlfarth, Peter, Peakboard	76
Wohlfarth, Peter, Theobald ...	68 - 75
Wolkerstorfer, Christoph, TGW Logistics	63
Wucherer, Klaus, SAP	63
Young, Rob, Red Hat	13
Zeller, Michael, Software AG	20
Zillmann, Mario, Lünendonk	18
ANZEIGENINDEX	
AFI	21
Allgeier ES	15, 33
Arvato (Advertorial)	13
Conet*	51
Data Migration Services	54
DOAG	95
E-3 Abo	27, 61
E-3 Meinung	43, 110
e-3.d	16, 26, 110, 111
egzine.com	U3
Empirius	23
Entplexit*	48 - 49
Exagon*	47
Gisa*	35
IBS Schreiber	9
IT Verlag	79
KGS*	58 - 59
KPS	U2
KPS*	53 - 55
Leogistics	7
Libelle*	46
Macro 4*	52
Monitor	81
NetApp*	56 - 57
Parsionate*	44 - 45
PBS Software*	36 - 39
Peakboard	17
Secude	29
Seeburger	3
Sivis	19

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

**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 (App Store) und Google Android (Play Store).

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.



PLATZ 6

Top 60 SAP® Blogs

27.1.2018



www.e3zine.com

Independent SAP Trends, Analyses, Strategies and in-depth Reports from Business and IT

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

BEFREIEN SIE SICH VON ALTLASTEN!

Mehr über jivs
auf Seite 40 im Magazin

Mit JiVS befreien Sie sich vom Zwang alter Systeme und haben trotzdem volle Kontrolle über die Datensätze der abgeschalteten Applikationen.

JiVS bietet die einzigartige Möglichkeit, Daten und Geschäftslogik von den Quell- und Zielsystemen loszulösen. Dadurch lassen sich die Daten von beliebigen Altsystemen einfach und sicher aufbewahren und jederzeit wiederfinden oder wie von der DSGVO gefordert auch löschen. Daraus resultiert eine deutlich vereinfachte Umsetzung der DSGVO-Anforderungen bei Senkung der Betriebskosten um circa 80%.

IHRE VORTEILE

- ✓ EINE PLATTFORM FÜR DATENMIGRATION UND HISTORISIERUNG
- ✓ WEGFALL KOSTEN FÜR BETRIEB ALTSYSTEME
- ✓ EINFACHES FINDEN UND KONTROLLIERTES LÖSCHEN VON DATEN
- ✓ VOLLER ZUGRIFF AUF DATEN ABGESCHALTETER SYSTEME



Gerne beraten wir Sie bei der Umsetzung der DSGVO Richtlinien für Ihre Altsysteme. Unter www.jivs.com erhalten Sie weitere Informationen oder Sie rufen uns einfach unverbindlich an.

