

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



# Neues Denken in der Versorgungsbranche

Die meisten Energieabrechnungen basieren auf der SAP-Industrielösung für die Versorgungswirtschaft. Einer der führenden SAP-Partner dafür ist Gisa. Geschäftsführer Michael Krüger kennt die Stellhebel für eine erfolgreiche Transformation. Gemeinsam mit dem Mutterkonzern Itelligence setzt Gisa den Umstieg auf S/4 und Hana effizient um.

Ab Seite 50

**Interview Voice e. V.:  
„indirekte“ Nutzung**

Seite 20

**C/4 außen,  
S/4 innen**

Seite 68

**Schöne, bunte  
S/4-Migration**

Seite 78

# MEHR PERFORMANCE

## FÜR IHR SAP-SYSTEM



### **Datenarchivierung:**

**Sparen Sie Zeit und Geld**

Verkleinern Sie Ihre SAP-Datenbank zur Migrationsvorbereitung nach S/4HANA und bieten Sie gleichzeitig Ihren Anwendern einen schnellen, integrierten Zugriff auf Online- und Archivdaten.

### **Datenmanagement:**

**Erhöhen Sie die Qualität Ihrer Daten**

Mit unseren intelligenten Nearline-Storage-Lösungen vereinfachen und optimieren Sie Ihr Datenmanagement. Zusätzliche Datendienste ermöglichen die Replikation von SAP- und externen Daten.

### **Datenanalyse:**

**Werten Sie clever und schnell Ihre operativen Daten aus**

Erstellen Sie per Klick individuelle, zeitgemäße Analysen aus Ihren SAP-Daten und Non-SAP-Daten.





Peter M. Färbinger

## SolMan ist nicht genug

Der SAP Solution Manager wird gleichzeitig geliebt und gehasst. Die SAP'sche Zwangsmaßnahme ist für ERP/ECC 6.0 und teilweise S/4 ein „Schweizer Taschenmesser“. Das universelle IT-Werkzeug ist aber nicht genug.

**S**AP hat es nicht erfunden. Vor dem SAP Solution Manager (SolMan) gab es schon zahlreiche IT-Werkzeuge, die das Überwachen und Steuern von komplexen Softwareinstallationen wie eines ERP beherrschten. Aber unter der weisen und vorausschauenden Führung von Ex-SAP-Vorstand Gerd Oswald entstand ein Werkzeugkasten, der kostenfrei und anfangs optional den SAP-Bestandskunden angeboten – später verordnet – wurde.

SAP lernte schnell und der SolMan wurde von Jahr zu Jahr besser. Die Akzeptanz in der Community wuchs hingegen nur marginal. Warum? SAP-Bestandskunden, die ein mächtiges IT-Verwaltungs- und Überwachungsprogramm brauchten, hatten sich schon Jahre zuvor bei IBM, HP und anderen Softwareunternehmen eingedeckt. Viele SAP-Bestandskunden beherrschten aber auch die „manuelle“ Verwaltung ihres R/3-Systems und bedienten sich nach eigenen Vorgaben im SAP'schen Service-marktplatz.

Anfangs durfte und konnte SAP die SolMan-Daumenschraube nicht fester anziehen, weil der Funktionsumfang noch viele Lücken aufwies, aber Gerd Oswald und seine Truppe arbeiteten fleißig – bis eines Tages feststand: SolMan ist eine Pflichtübung! Der Aufschrei in der SAP-Community war gewaltig und verständlich, weil diese Zwangsverpflichtung für die SolMan-Nutzung mit hohen Kosten verbunden war. Naturgemäß war der SolMan weiterhin kostenfrei zu beziehen, aber die Schulungen, der Aufbau einer neuen IT-Infrastruktur, die Adaptierung der Basisprozesse kosteten die SAP-Bestandskunden viel Geld. Alles Know-how über die Mitbewerberprodukte wurde null und nichtig, weil der SolMan ab jetzt Pflicht war.

Der SolMan ist in der SAP-Community angekommen. Die Wogen der ersten Entrüstung haben sich gelegt. Inzwi-

schen haben viele SAP-Bestandskunden die Vorteile des SolMan erkannt und selbst in diesem Magazin sind in den vergangenen Monaten viele lobende Texte zum SolMan publiziert worden. Besonders hervorzuheben sind hier die fachlich perfekte und kompetente SolMan-Kolumne vom Matthias Kneissl und die vielen hilfreichen Texte von Carl Christoph Winter.

Aber der SAP'sche SolMan ist nicht genug, oder? Zur Verwaltung, Administration, zum Releasewechsel etc. eines On-premise-ERP-Systems wie ECC 6.0 oder S/4 reicht der SolMan allemal. SAP entwickelt sich jedoch weiter. Anfang dieses Jahres wurde ein Multi-Cloud-Konzept präsentiert, das die Datenströme einer SAP Cloud Platform (SCP) auf die Cloud-Plattformen von Amazon, Google und Microsoft ausdehnt. SAP hat in den vergangenen Jahren viele IT-Unternehmen übernommen und beginnt sein Softwareangebot zu konsolidieren: Hybris und andere Zukäufe werden zum neuen CRM-System C/4 basierend auf der Datenbank Hana; SuccessFactors soll zum universellen HCM-System in der Cloud werden. Die Liste der Konsolidierungen, Pläne und Vorhaben lässt sich fast unendlich fortsetzen. Was fehlt, ist ein „Schweizer Taschenmesser“ für alle diese On-premise- und Cloud-Plattformen. Es fehlt ein SolMan für Hybris, SuccessFactors, Concur, Fieldglass etc.

Kaum ein SAP-Bestandskunde betreibt ein allein stehendes ERP/ECC 6.0 oder S/4. Wenn nicht mit Legacy-IT über den NetWeaver, dann ist die ERP-Basis zumindest mit anderen Softwarekomponenten von SAP verbunden. Und hierbei ist immer öfter Schluss mit lustig, wenn der SolMan vor unlösbaren Problemen steht: System-Copy in einem ECC-6.0-System ist kein Problem. Aber wer macht denselben Job bei der SAP-Komponente Hybris? Für SAP-Bestandskunden ist die

Kombination aus ERP, CRM und Hybris mittlerweile nichts Besonderes mehr. Der SolMan hingegen bedient nur die „alte“ ERP-Basis, macht den CCoE-Leiter glücklich und lässt den Hybris-Verantwortlichen verzweifeln.

Multi Cloud mit SCP, Amazon, Google und Microsoft ist nur der Anfang. Weltweite Produktionsstätten mit Millionen von IoT-Sensoren, die über die Hunderten Cloudflare-Rechenzentren ihre Daten weiter an SAP Leonardo schicken, werden ebenso wenig vom SolMan „gesehen“ wie die Blockchain in der S/4-Logistik. Kein IT-Thema lässt SAP momentan liegen. Überall versucht sich der ERP-Weltmarktführer ins Spiel zu bringen – aber auf der Strecke bleibt die SAP-Basis, die lediglich einen „kurzsichtigen“ SolMan zur Verfügung hat. Aber vielleicht braucht der SAP-Bestandskunde in Zukunft keine System-Copy für Hybris, keine Managementsoftware für Multi Cloud, sondern lediglich das Vertrauen, dass statt SolMan nun Leonardo alle Probleme lösen wird.

Peter M. Färbinger,  
Chefredakteur E-3 Magazin

PS: Am 4. Oktober bin ich in Wien und halte am VÖSI Software Day 2018 einen Vortrag zum Thema „Digitale Transformation bei den SAP-ERP-Kunden“. Naturgemäß werde ich über den SAP'schen Tellerrand schauen und die Digitalisierung bei den SAP-Partnern und Mitbewerbern kommentieren. Den gleichen Vortrag werde ich dann am 11. Oktober bei AKI in Würzburg nochmals halten. Wir sehen uns in Wien oder Würzburg.

# Gelähmt durch Digitalisierung



**V**erspüren Sie auch den Zwang, endlich irgend-  
etwas mit „künstlicher Intelligenz“ zu machen? Es gibt keine Ausrede, kein  
Wegducken, kein Ignorieren: Kostenfrei sind viele KI-Angebote bei AWS, Google und Microsoft. Wer  
diesen IT-Giganten misstraut, kann es mit einem preiswerten Linux-PC und Open Source probieren.  
Viel Glück!

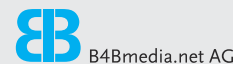
Und wenn im Unternehmen wirklich – nach langer und intensiver Suche – kein Problem vor-  
liegt, das nur und ausschließlich durch künstliche Intelligenz (KI) gelöst werden kann, dann  
sollten Sie zumindest ein Blockchain-, IoT- oder Predictive-Analysis-Projekt starten. Allerletz-  
ter Ausweg wäre ein Design-Thinking-Workshop zum Finden der Unternehmensprobleme,  
die Sie nicht sehen, weil Sie die digitale Transformation nicht verstanden haben.

Gelähmt durch die Digitalisierung sitzen Sie nun auf Ihrem Bürostuhl und starren auf  
den leeren Bildschirm. Genauer betrachtet ist es nicht die digitale Transformation, die  
uns Schwierigkeiten bereitet, sondern das Überangebot an schnellen Antworten und  
das Ausbleiben von Orientierung. SAP-Vorträge von Technikvorstand Bernd Leukert  
(siehe auch Cover von leonardo.report – das Zukunftsmagazin der SAP-Community  
zur digitalen Transformation) und Vorstandsvorsitzenden Bill McDermott reduzie-  
ren sich fast immer auf die Aussage: Alles ist möglich! Dieses Überangebot an  
theoretischen Lösungswegen und Roadmaps ist in der harten ERP-Realität kaum  
hilfreich.

Für einen Greenfield-Ansatz ist das SAP'sche ERP-, CRM- und Leonardo-An-  
gebot nahezu unüberschaubar. Für einen Brownfield-Ansatz nimmt dieses  
Angebot viel zu wenig Rücksicht auf Altlasten, Querverweise und Abhän-  
gigkeiten. Als Antwort auf die digitale Transformation sitzt SAP zwischen  
allen Stühlen: Auf der einen Seite findet der SAP-Bestandskunde eine  
unstrukturierte IT-Gemischtwarenhandlung mit dem Namen „Leonar-  
do“, auf der anderen Seite ein ERP/CRM ohne nennenswerte Innova-  
tionen und Roadmaps. Wer die Digitalisierung mit SAP meistern will,  
kann sich zwischen Pest und Cholera entscheiden.

Wenig Hilfe kommt auch von den meisten SAP-Partnern, diese  
versuchen zwar, mit und ohne Leonardo innovativ zu sein, sie  
verlieren aber schnell den Überblick und präsentieren lediglich  
technische Lösungen. Nun weiß aber jeder Manager aus dem  
C-Level, dass die digitale Transformation eine betriebswirt-  
schaftliche, organisatorische, technische und juristische (Li-  
zenzen!) Aufgabe ist. Ein Beispiel: Vor ein paar Wochen  
präsentierte SAP-Partner Itelligence voller Stolz eine IoT/  
RFID-Anwendung. Industriebehälter werden automa-  
tisch gewogen und sortiert, folgend werden die Ergeb-  
nisse an ein SAP ERP übertragen. Eine technisch an-  
spruchsvolle und gelungene Lösung, zusammen  
mit einer passenden Organisation und entspre-  
chenden Geschäftsprozessen wahrscheinlich  
eine betriebswirtschaftlich interessante An-  
wendung. Aber welche SAP-Lizenzen braucht  
der Bestandskunde für diese Anwendung  
und welche Kosten entstehen bezüglich der  
SAP'schen „indirekten“ Nutzung? Wie  
hoch ist das finanzielle Lizenzrisiko für  
den SAP-Bestandskunden? Dazu gibt es  
von Itelligence keine Antwort – nicht  
einmal eine Erklärung, warum es kei-  
ne Antwort gibt! Gelähmt durch Di-  
gitalisierung? (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

**Andrea Mehlhart** (Assistenz)  
Telefon: +49 8654 77130-34  
andrea.mehlhart@b4bmedia.net

**Isabella Schega** (Online)  
Telefon: +49 8654 77130-33  
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](http://www.e3media.info)

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

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

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

office@b4bmedia.net / [www.b4bmedia.net](http://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](http://www.shutterstock.com); Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.



# INHALT

## MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: SolMan ist nicht genug ..... 3  
 Hausmitteilung:  
 Gelähmt durch Digitalisierung ..... 4  
 Lizenz-Transformation:  
 SAP-Trigger versus E-Mail ..... 11  
 Das aktuelle Stichwort: Die digitale Supply Chain hat viele Hürden zu nehmen ..... 12  
 Lizenzen: 2018 –  
 das Jahr der Veränderungen ..... 14  
 no/name: „Schmutziger“ Journalismus ..... 16  
 Lünendonk: Achtung, IT:  
 Das Business kommt! ..... 18  
 E-Commerce: Die Reifepfung ..... 27  
 KI: Warum Deutsche skeptisch sind ..... 40  
 CFO: Die Zeit ist reif  
 für den Spreadsheet-Exit ..... 62  
 B2B2C: Der neue Handel: Von der Empfehlung zur Personalisierung ..... 66  
 IT-Security: Mittendrin statt nur dabei ..... 72  
 One: Viele Altlasten?  
 So bleibt die S/4-Stresskurve flach ..... 73  
 Reisekostenmanagement in der Cloud ..... 76  
 Cloud: Aufgaben und Herausforderungen für Beratungsunternehmen ..... 75  
 DevOps: Ein SAP kommt selten allein ..... 80  
 Linux macht vor dem gesamten Mittelstand nicht halt ..... 82  
 Satire: Das Letzte:  
 Datenbankmonopol ..... 95

## SZENE

SAPanoptikum ..... 6  
 Mittelstand trifft Digitalisierung ..... 13  
 Neue Impulse für die Arbeitswelt ..... 15  
 Gemeinsam besser ..... 20  
 Digitize Public Services ..... 23  
 Buchtipps: Optimierte Prozesse ..... 24  
 SAPs chinesischer Traum ..... 26  
 www.E3date.info ..... 28  
 DSAG-Jahreskongress 2018 ..... 30  
 Community Short Facts ..... 42  
 Berichte automatisieren,  
 Entwicklungszeit sparen ..... 45

## HUMAN RESOURCES

Menschen im Oktober 2018 ..... 46  
 The big date: Ein Gespräch genügt ..... 48  
 Creating a new mindset ..... 49

## COVERSTORY

Neues Denken in der Versorgungsbranche.. 50  
 Virtuelle IT-Abteilung ..... 54  
 1:1-Transition mit Big Bang ..... 55  
 Wann kommt S/4 Hana Utilities? ..... 56  
 S/4-Leuchtturmprojekt ..... 57  
 Infohub für die Getränkebranche ..... 58

## WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ... 60

## MANAGEMENT

SAP ist nicht auf Kurs ..... 64  
 Große Erwartungen  
 an bessere Vorhersagen ..... 67  
 C/4 nach außen, S/4 nach innen ..... 68  
 Digitalisierte Instandhaltung ..... 69  
 Erweiterter Einsatz für  
 intelligente Archive ..... 70

## INFRASTRUKTUR

ALM nach Maß ..... 64  
 Schöne, bunte S/4-Migration ..... 78

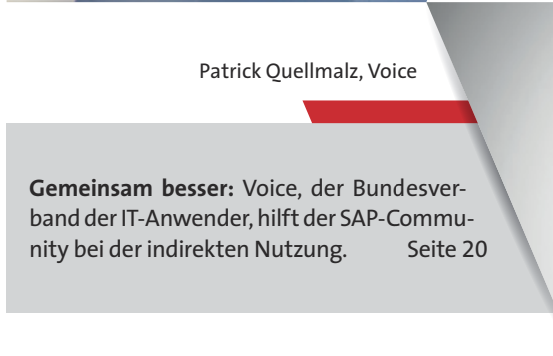
Community.info ..... 83  
 Rätselhaftes aus der Community ..... 96  
 Vorschau ..... 97  
 Index ..... 98



Michael Krüger, Gisa

### E-3 Coverstory: Neues Denken in der Versorgungsbranche

Die meisten Energieabrechnungen basieren auf der SAP-Industrielösung für die Versorgungswirtschaft. Als einer der führenden SAP-Partner setzt Gisa gemeinsam mit dem Mutterkonzern Itelligence den Umstieg auf S/4 und Hana effizient um. **Ab Seite 50**



Patrick Quellmalz, Voice

**Gemeinsam besser:** Voice, der Bundesverband der IT-Anwender, hilft der SAP-Community bei der indirekten Nutzung. **Seite 20**



Ulrich Müller, BlackLine

**Digitale Zwillinge:** Siemens und Bentley Systems verstärken strategische Allianz und Investitionsinitiativen. **Seite 60**



Angela Bischoff, Arvato Systems

**C/4 nach außen, S/4 nach innen:** Mit C/4 die vollkommene Ausrichtung aller Prozesse auf den Kunden realisieren. **Seite 68**



Gerd Hagmaier, Datavard

**Schöne, bunte S/4-Migration:** Viele Unternehmen wechseln derzeit von SAP ECC auf S/4. Welcher Weg ist der richtige? **Seite 78**



Zentrale am Stadttor Ost

# Neuer Firmensitz in Heidelberg

cbs Corporate Business Solutions startet an einem neuen Standort in die Zukunft.

Nach zwei Jahren Bauzeit bezieht die renommierte SAP-Beratung am Stadttor Ost in der Heidelberger Bahnstadt ihre neue, moderne Firmenzentrale. An der Rudolf-Diesel-Straße 9, Ecke Speyerer Straße,

ist ein fünfstöckiges Gebäude als Passivhaus entstanden. cbs reagiert mit dem neuen Headquarter auf das nachhaltig starke Wachstum und schafft Raum für die weitere Expansion. Das Beratungshaus

stellt sich global auf. In den vergangenen fünf Jahren hat sich die Anzahl der Mitarbeiter auf 450 mehr als verdoppelt. Grund hierfür ist die gleichbleibend hohe Nachfrage nach internationalen SAP-Projekten. Die neue cbs-Zentrale umfasst fünf Stockwerke, ein Penthouse sowie eine Tiefgarage und einen begrünten Innenhof. Insgesamt werden dort 5600 m<sup>2</sup> Gesamtfläche zur Verfügung stehen. Es ist ein Passivhaus mit eigener 50-Kilowatt-Solaranlage auf dem Dach. Die Photovoltaik deckt einen Großteil der Stromversorgung im Gebäude ab. Durch die hohe Wärmerückgewinnung wird zudem im Winter kaum Heizwärme benötigt. Im neuen cbs-Headquarter spielen Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz also eine besondere Rolle: Der Neubau erfüllt die höchsten Standards für Nachhaltigkeit. Das neue Gebäude liegt nur etwa zehn Gehminuten vom Heidelberger Hauptbahnhof entfernt und bietet insgesamt 450 Büroplätze.



Das neue cbs-Headquarter in Heidelberg.

[www.cbs-consulting.com](http://www.cbs-consulting.com)

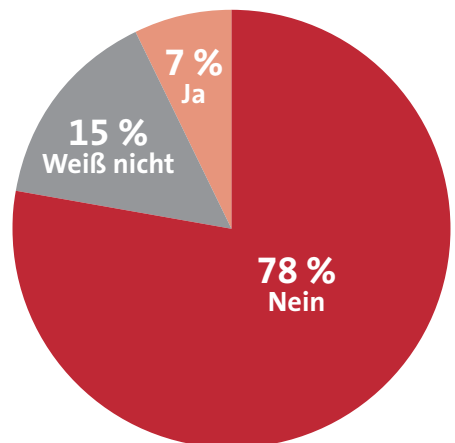
BVDW-Studie

# Deutsche Wirtschaft bezweifelt KI-Vorreiterrolle

Digitalbranche rechnet mit 22 Prozent Umsatzwachstum durch künstliche Intelligenz.

Für einen Großteil der Geschäftsmodelle in der Digitalen Wirtschaft spielt künstliche Intelligenz (KI) eine wichtige Rolle. Das geht aus den Ergebnissen einer Studie hervor, die der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) kürzlich vorgestellt hat. Diesen Sommer hatte die Bundesregierung bei der Veröffentlichung der Eckpunkte für ihre KI-Strategie den Anspruch formuliert, dass die deutsche Wirtschaft eine globale Vorreiterrolle im Bereich KI einnehmen soll. Nur sieben Prozent der befragten BVDW-Experten trauen Deutschland diese Vorreiterrolle zu – 78 Prozent glauben nicht daran. Das dürfte auch auf den aktuellen Regulierungsrahmen zum Beispiel im Bereich Datenschutz zurückzuführen sein: Die deutliche Mehrheit (61 Prozent) gibt an, dass dieser den Anforderungen und Möglichkeiten von KI nicht gerecht wird. Das Be-

wusstsein für die Business-Relevanz von KI ist bis in die Unternehmen vorgedrungen: 78 Prozent der in der BVDW-Studie befragten Experten geben an, dass KI schon jetzt eine wichtige oder eher wichtige Rolle für ihre Geschäftsmodelle spielt. Im Durchschnitt rechnen die Digitalunternehmen mit einem Umsatzwachstum von 22 Prozent. „KI ist nicht einfach eine weitere technische Entwicklung. Es ist vielmehr eine Basis-Innovation, die zahlreiche Geschäftsmodelle verändern und neue ermöglichen wird“, sagt BVDW-Präsident Matthias Wahl, der die Ergebnisse zum Start der DMEXCO in Köln präsentierte. Wenngleich sich das Bewusstsein für die Relevanz eingestellt hat, glaubt mehr als die Hälfte der Digitalexperten (52 Prozent), dass deren Unternehmen nicht in der Lage sind, das Potenzial von KI voll auszuschöpfen.



Nur sieben Prozent der befragten Experten glauben an die globale Vorreiterrolle Deutschlands im Bereich KI.

[www.bvdw.org](http://www.bvdw.org)



Bitkom-Statement zur Hightech-Strategie 2025

# Deutschland braucht digitale Souveränität

Im September beschloss die deutsche Bundesregierung die Hightech-Strategie 2025. Bitkom-Präsident Achim Berg spricht sich dafür aus, die Digitalisierung in den Mittelpunkt der Bestrebungen zu stellen.

Von Achim Berg, Bitkom

**W**ir begrüßen sehr, dass die Bundesregierung die Forschungsmittel des Bundes auf die im Koalitionsvertrag genannten strategischen Schlüsseltechnologien konzentrieren wird.

Deutschland und Europa brauchen eigene Kompetenzen in Bereichen wie Cybersicherheit, künstliche Intelligenz, Blockchain oder 3D-Druck. Wir müssen unsere digitale Souveränität erhalten und teilweise auch zurückgewinnen. Digitale Souveränität bedeutet nicht nur, dass wir neue Technologien souverän einsetzen, es bedeutet ebenso, dass wir sie in größere Systeme einbetten, sichern und in besonders kritischen Bereichen selbst entwickeln und herstellen können. Ein Übermaß an technologischer Abhängigkeit hätte gravierende Folgen für unsere wirtschaftliche, aber auch für unsere außenpolitische Handlungsfähigkeit. Die Hightech-Strategie kann und muss hier gegensteuern.

## Abkehr vom Gießkannenprinzip

Dazu brauchen wir eine Abkehr vom Gießkannenprinzip und eine viel stärkere Konzentration der Mittel auf digitale Technologien. Jeder zweite Forschungseuro sollte ins Digitale fließen. Es muss aber auch insgesamt deutlich mehr Geld in die Hand genommen werden als in den vergangenen Jahren. Von 2005 bis 2016 sind die öffentlichen ITK-Forschungsausgaben der Bundesrepublik in absoluten Zahlen kaum gestiegen, in relativen Zahlen, das heißt im Vergleich zu den Forschungsausgaben insgesamt, sind sie sogar gefallen. Mit gravierenden Folgen: In vielen ITK-Feldern hat Deutschland nach und nach den internationalen Anschluss verloren und zum Beispiel in der Kommunikationstechnik seine einstige Technologieführerschaft fahrlässig verspielt. Erst im Jahr 2017 wurde dieser gefährliche

Trend nun endlich gestoppt und die deutschen Ausgaben sind erstmals wieder deutlich angehoben worden. Dies war dringend notwendig.

## Wirtschaft stärker involvieren

Um zu gewährleisten, dass durch die öffentliche Forschungsförderung auch tatsächlich digitale Kompetenzen am Standort Deutschland gesichert und aufgebaut werden, muss nun auch die Wirtschaft stärker involviert werden. Nur so lässt sich sicherstellen, dass die gewonnenen Forschungsergebnisse hohe Praxisrelevanz gewinnen und auch tatsächlich wirtschaftlich verwertet werden.



*Es muss insgesamt deutlich mehr Geld in die Hand genommen werden. Jeder zweite Forschungseuro sollte ins Digitale fließen.*

Achim Berg, Bitkom-Präsident.

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



## 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 Geschäftsdokumenten nach Standards

### IoT/Industrie 4.0

Maschinen, Anlagen, Produkte in Geschäftsprozesse integrieren

### E-Invoicing

Digitalisierung der Eingangs- und Ausgangsrechnungen

[www.seeburger.de](http://www.seeburger.de)

Verlängert

# Internet Bridge: Germany–China

Das Potsdamer Hasso-Plattner-Institut und die Beijing University of Technology haben offiziell die Verlängerung des seit 2002 bestehenden deutsch-chinesischen Kooperationsprogramms „Internet Bridge: Germany–China“ unterzeichnet.



Professor Christoph Meinel, Leiter des Hasso-Plattner-Instituts, und Professor Gonghui Liu, Präsident der Beijing University of Technology (BJUT), unterzeichnen die Verlängerung der bestehenden Kooperationsvereinbarung.

Prof. Christoph Meinel, Leiter des Hasso-Plattner-Instituts (HPI), und Professor Gonghui Liu, Präsident der Beijing University of Technology (BJUT), unterzeichneten eine Verlängerung der bestehenden Kooperationsvereinbarung um weitere sechs Jahre. Der anwesende Brandenburger Ministerpräsident Dietmar Woidke sagte, die „Internet Bridge“ sei ein „Paradebeispiel“ für das umfangreiche Engagement des HPI bei Projekten mit chinesischen Partnern. „Die Digitalisierung ist unabdingbar für die Lösung aller wesentlichen Zukunftsaufgaben geworden. Vom HPI gehen in diesem Bereich Initialzündungen aus, ganze Generationen von Wissenschaftlern und Nachwuchsführungskräften im Bereich Computer-Engineering werden exzellent ausge-

bildet. Das ist bestes Marketing für Brandenburg.“

Meinel, der am HPI auch das Fachgebiet Internet-Technologien und -Systeme leitet, sagte: „Das HPI setzt sich seit vielen Jahren für eine enge deutsch-chinesische Zusammenarbeit ein und praktiziert diese auch selbst. Im Rahmen des Kooperationsprojekts ‚Internet Bridge: Germany–China‘ unterrichte ich seit mehr als 15 Jahren Nachwuchsinformatiker der Beijing University of Technology online und nehme dort einmal im Jahr Prüfungen ab. Seit 2011 hat das HPI eine eigene Forschungsaußenstelle an der Nanjing University.“

[hpi.de](http://hpi.de)  
[bjut.admissions.cn](http://bjut.admissions.cn)

Attacken auf deutsche Industrie

# 43 Milliarden Euro Schaden

Sieben von zehn Industrieunternehmen wurden Opfer von Sabotage, Datendiebstahl oder Spionage in den vergangenen zwei Jahren.

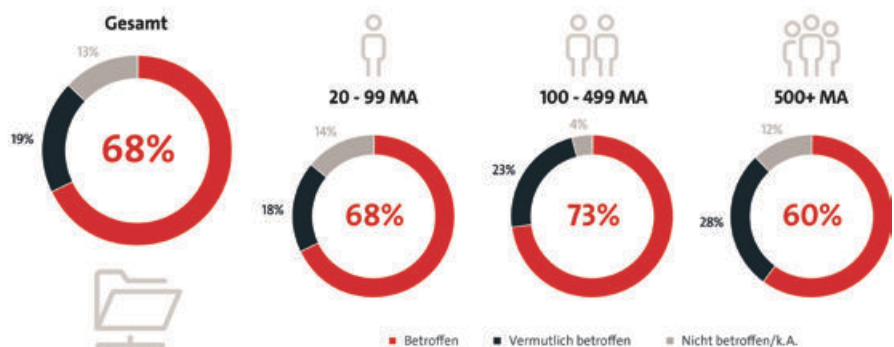
Kriminelle Attacken treffen Industrieunternehmen besonders hart: Durch Sabotage, Datendiebstahl oder Spionage ist der deutschen Industrie in den vergangenen beiden Jahren ein Gesamtschaden von insgesamt 43,4 Milliarden Euro entstanden. Sieben von zehn Industrieunternehmen (68 Prozent) sind in diesem Zeitraum Opfer entsprechender Angriffe geworden, jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent) vermutet dies. Das ist das Ergebnis einer Studie des Digitalverbands Bitkom, für die 503 Geschäftsführer und Sicherheitsverantwortliche quer durch alle Industriebranchen repräsentativ befragt wurden. „Mit ihren Weltmarktführern ist die deutsche Industrie besonders interessant für Kriminelle“, sagte Bitkom-Präsident Achim Berg bei der Vorstellung der Studie in Berlin. „Wer nicht in IT-Sicherheit investiert, handelt fahrlässig und gefährdet sein Unternehmen.“ So wurden in den vergangenen zwei Jahren bei einem Drittel der Unternehmen (32

Prozent) IT- oder Telekommunikationsgeräte gestohlen, bei fast einem Viertel (23 Prozent) sind sensible digitale Daten abgeflossen. „Illegaler Wissens- und Technologietransfer, Social Engineering und auch Wirtschaftssabotage sind keine seltenen

Einzelfälle, sondern ein Massenphänomen“, betonte Thomas Haldenwang, Vizepräsident des Bundesamtes für Verfassungsschutz (BfV).

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

## Mittelständler werden am häufigsten angegriffen



Frage: War Ihr Industrieunternehmen innerhalb der letzten zwei Jahre von Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen? n=503.





Die E-3 Veranstaltung zum Thema Lizenz-Know-how am 18. September war ausverkauft

Der erste 360-Grad-Blick auf das SAP-Lizenzmanagement

## Von „static read“ bis „indirekte“ Nutzung

Der Auftakt war ein voller Erfolg. Die E-3 Veranstaltung zeigte aber auch, dass es in der SAP-Community mehr Lizenzprobleme als die von SAP erfundene „indirekte“ Nutzung gibt.

Mit den fünf Keynotes von zwei Architekturexperten, zwei Juristen und dem Analysten Carlo Velten, Crisp Research, wurde deutlich, dass das Thema Lizenzen jeden in der SAP-Community betrifft. Die fünf Sponsoren (Sandmeier Consulting, Snow Software, Aspera, ConSalt und SNP) gaben praxisbezogene Antworten, präsentierten Software-Lösungen für die Lizenzverwaltung und standen den Teilnehmern für Einzelgespräche zur Verfügung.

Begrüßt wurden die Teilnehmer in Heidelberg von Frank Bayer (IA4SP) und Peter Färbinger (siehe Foto). Beide gaben einen Überblick zu den Lizenzdiskussionen in den vergangenen Jahren. Viele Themen sind nicht neu: Der „Kampf“ der SAP-Bestandskunden mit der PKL (Preis- und Konditionenliste) ist allgegenwärtig. Dieses Jahr kam im April die Herausforderung eines alternativen Lizenzmodells für die „indirekte“ Nutzung hinzu.

Die beiden Architekturexperten Guido Schneider und Guido Stass widmeten sich dem neuen Thema „Indirect/Digital Access“ und betonten eindringlich ein proaktives Handeln: Als SAP-Bestandskunde

soll man nicht warten, bis eine Vermessung ansteht, sondern vorweg eine Lizenz-Inventur anstoßen.

RA Jürgen Beckers beschäftigte sich mit der „indirekten Nutzung“ vor dem Hintergrund des europäischen Urheberrechts, wo es sinngemäß um die Interoperabilität von Software geht. Die Kommunikationen zwischen Programmen gilt als bestimmungsgemäße Benutzung, wodurch eine „indirekte“ Nutzung kaum argumentiert werden kann – leider gibt es dazu noch kein Gerichtsurteil, denn bisher schaffte SAP immer außergerichtliche Vergleiche inklusive einer Verschwiegenheitspflicht.

RA Dr. Jana Jentzsch betrachtete die Situation des Bestandskunden auf Basis des AGB und erklärte die Rechte des Käufers. Sie übernahm damit die Rolle eines „Konsumentenschützers“ für die SAP-Anwender. Im Rahmen der „indirekten Nutzung“ erwähnte sie die zweifelhafte Funktion „static read“, die bisher von SAP nicht eindeutig definiert wurde – und damit wenig hilfreich ist. (pmf)

e-3.de



## Ihr Copilot im Einkauf

Optimierung eingehender Auftragsbestätigungen

Ready for Take-off?

[www.copilot-im-einkauf.com](http://www.copilot-im-einkauf.com)



AFI

SAP Silver Partner

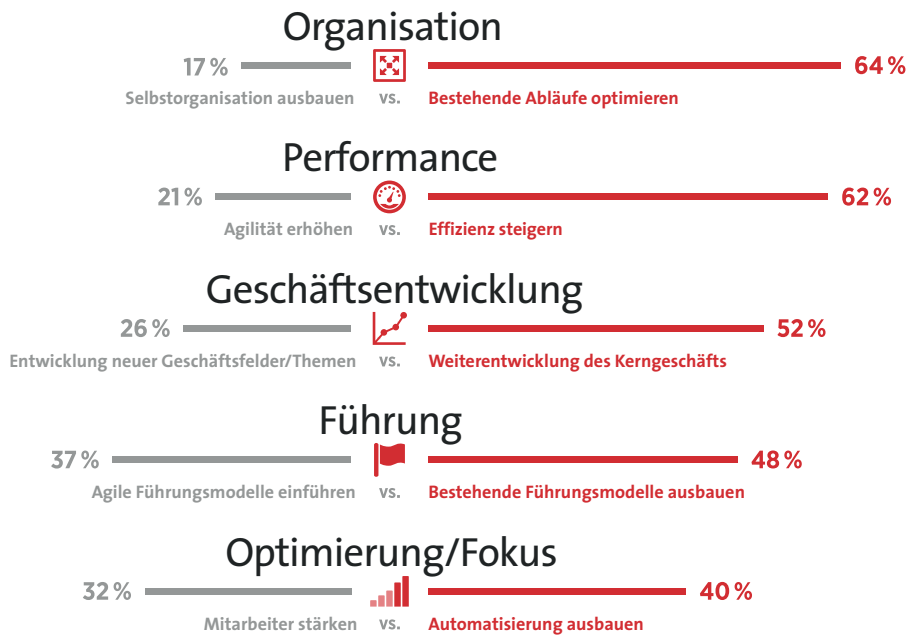
Tel: +49 711 72842-100  
[info@afi-solutions.com](mailto:info@afi-solutions.com)

Studie zu den Spannungsfeldern des digitalen Wandels

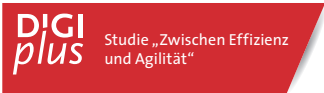
# Spagat zwischen Kerngeschäft und Digitalisierung

Trotz der Herausforderungen des digitalen Wandels konzentrieren sich Unternehmen laut einer aktuellen Studie auf den Ausbau ihres Kerngeschäfts.

Laut einer Studie von Hays und PAC ist es Unternehmen wichtiger, das Kerngeschäft weiterzuentwickeln (52 Prozent), als neue Geschäftsfelder anzugehen (26 Prozent). Statt die Selbstorganisation von Teams zu fördern (17 Prozent), optimieren Unternehmen eher bestehende Abläufe (64 Prozent). Auch Effizienzsteigerung steht höher im Kurs (62 Prozent) als der Ausbau von Agilität (48 Prozent). Dennoch sind immer mehr Mitarbeiter neben operativen Aufgaben in digitale Projekte eingebunden. Das erzeugt Spannungen: 86 Prozent der Befragten sehen Konflikte in der Priorisierung zwischen Projekt- und Linienaufgaben.



Schwerpunkte bei der Weiterentwicklung des Fachbereichs.



[www.pac-online.com](http://www.pac-online.com)  
[www.hays.de](http://www.hays.de)

SAP UX/UI 2018, 14. und 15. November, Berlin

# Usability-Optimierung in SAP

Intelligente Benutzeroberflächen, Customizing und Usability-Optimierung in SAP: Auf dem Fachforum SAP UX/UI in Berlin erfahren Fachbesucher, wie es ihnen gelingt, die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit von SAP-Systemen weiter zu optimieren.

Auf dem Gebiet der ERP-Systeme gehören neben reiner Funktionalität das „Look and Feel“, die Bedienbarkeit und eine intuitive

Handhabung zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren. Auch der Einsatz unterschiedlicher Einstiegspunkte über Laptops, Smartphones oder Tablets ist für die meisten Unternehmen bereits betrieblicher Alltag. Doch wie gelingt es, die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit von SAP-Systemen weiter zu optimieren? Wie sieht ein anwenderorientiertes User Interface (UI) aus? Wie lässt sich die User Experience (UX) der Nutzer weiter verbessern? Hierfür existiert im SAP-Umfeld ein umfangreiches Portfolio von Werkzeugen und Methoden wie Design Thinking, Screen Personas, UI5 und Fiori Apps. Beim Fachforum SAP UX/UI zeigen zahlreiche Praxis- und Expertenberichte namhafter Unterneh-

men wie Siemens Healthcare, DB Systel, Energie Steiermark, Ypsomed, Berliner Verkehrsbetriebe, SAP wertvolle Anregungen und Ansätze für den Aufbau intelligenter und zielgruppengerechter User Interfaces in SAP auf. Neben Erfahrungsberichten und interaktiven Diskussionen rundet ein gemeinsames Get-together das Programm ab. Intensiv-Workshops vermitteln zur nutzerzentrierten Softwaregestaltung und Erstellung von Design-Prototypen sowie Auswahl und Anwendung von SAP Screen Personas, Fiori & UI5 das nötige Wissen für die Umsetzung einer zukunftsfähigen UX-Strategie.

[www.tacevents.com/SAP-UX2018](http://www.tacevents.com/SAP-UX2018)







# LIZENZ-TRANSFORMATION

Stefan Autengruber  
License Ethics

Peter M. Färbinger  
E-3 Magazin



## SAP-Trigger versus E-Mail

Es gibt Trigger, die jeden SAP-CCoE-Leiter mehr oder weniger in Stress versetzen. Dies sollte so nicht sein, denn wenn man weiß, dass man compliant ist, kann man einem Nachkaufvorschlag der SAP mit Ruhe begegnen. Gewissenhafte Vorbereitung ist die halbe Miete.

■ **Autengruber:** Indirekte Nutzung ist kein Trigger in der SAP-Welt. SAP kann diese Nutzung noch immer nicht mit Vermessungswerkzeugen feststellen. SAP beherrscht jedoch hervorragend die höflichen Nachfragen per Mails. Wer hier unbedarft Auskunft gibt, kann sogar gegen die EU-DSGVO verstoßen. Richtige Trigger sind die SAP-Vermessungsaufforderungen zum Audit, der Bedarf, ein Bestandsprodukt, die Hana-Datenbank, ein S/4-Hana-Produkt on premise bzw. in der Cloud nachzulizenzieren. In drei aufeinanderfolgenden Artikeln soll hier eine Best Practice aufgezeichnet werden, Trigger 1 – SAP-Audit:

1. Genau prüfen, was vermessen wird: Welche Installationen? Welche Systeme? Wie sind die Unterschiede zum Vorjahr? Die SAP-Vermessungsaufforderung im PDF erschwert einen Vergleich. Abhilfe: In Excel übertragen. Mit SAP abklären, ob und warum der Scope zum Vorjahr erweitert wurde, und den Scope und einen Zeitplan im Vorfeld mit SAP schriftlich vereinbaren.
  2. Prüfen, was und wie tief SAP auditieren darf und welche Tools SAP vorschreibt. Prüfen, welche Pflichten und Rechte man bei der Vermessung hat. Kunden von Business Suite Applications müssen anders vermessen werden als jene der Business Suite.
  3. Welche Engines werden ausgelesen? Sind diese kostenpflichtig oder in Grundpaketen enthalten? Sind es Indikatoren oder Werte? Sind es absolute oder rechnerisch zu korrigierende Werte? Eine tiefe Kenntnis aller Vermessungs-Identifikationsnummern und deren Hinweise, der Enhancement-Packs-Listen und der Beurteilung, ob ein EhP kostenpflichtig oder kostenlos ist, ist hier von Vorteil.
  4. Vergleich der Ergebnisse mit den Vorjahreszahlen. Was hat sich wie verändert? Warum ist das so? Stimmt die Veränderung mit meiner Prognose überein? Ist die Veränderung erklärbar? Wie sehen meine Benchmarks dazu aus?
  5. Absenden der Originalergebnisse. Wo Diskrepanzen sind, SAP aktiv darauf hinweisen und zum Dialog einladen. Nur wer korrekte Ergebnisse abliefern kann, kann mit einem korrekten Nachkaufvorschlag der SAP rechnen. Dieser sollte immer null sein, denn wir alle gehen davon aus, dass wir compliant sind.
- Wer dies alles vor der Vermessungsaufforderung erledigt, bekommt keinen Stress. Wer nicht, der kann später aufgrund von unrichtigen oder nicht überlegten Informationen an SAP einen Nachkaufvorschlag bekommen, auch wenn er compliant ist.

■ **Färbinger:** Seit vielen Jahren beklagt der SAP-Anwenderverein DSAG eine zu komplexe SAP-Preisliste. Die SAP'sche Preis- und Konditionenliste (PKL) gibt es zwar im bunten Excel-Format, aber zahlreiche Spalten und unterschiedliche Metriken machen aus der PKL letztendlich ein kaum zu beherrschendes Zahlenwerk – aber die SAP-Community hat sich an diese PKL-Herausforderung gewöhnt, wenn auch nicht akzeptiert. Das Bemühen der DSAG bleibt somit vorerst ein Kampf gegen Windmühlen. Wie E-3 Autor Stefan Autengruber jetzt erstmals öffentlich darstellt, erscheint die Vermessung eines SAP-Systems als noch komplexere Aufgabe! Vermessungen können auch mehrmals pro Jahr stattfinden. Im Normalfall bekommt der SAP-CCoE-Leiter einmal im Jahr die Einladung zur Vermessung. Damit wird sofort der Fragenkatalog von Kollegen Autengruber (siehe linke Textspalte) schlagend. Naturgemäß gibt es im Vorfeld einer jeden Vermessung zahlreiche technische Fragen zu klären und vielleicht auch kurzfristig das eigene System wieder in einen „Compliant“-Status zu überführen. Warum? Es könnte ja sein, dass ein Anwender zu viel im System hinterlegt ist – selbstverständlich nur temporär, weil hier jemand ein paar Tage zur Probe arbeiten war. Es soll aber auch Fälle geben, wo SAP bevorzugt die Systemvermessungen im Sommer durchführt, wenn mit großer Wahrscheinlichkeit ein paar Praktikanten für ein bis zwei Monate anwesend sind. Letztendlich handelt es sich hierbei nur um ein paar User mehr oder weniger und am runden Tisch wurde dafür immer noch eine Lösung gefunden. Viel schwerer wiegen die Komplexität der SAP'schen Lizenzmetrik und die nahezu quartalsweise Adaptierung der SAP-AGBs. Ob compliant oder nicht, spielt keine Rolle mehr, wenn Äpfel und Birnen verglichen werden – wenn die Daten einer Vermessung aus dem vergangenen Jahr nicht mehr mit einer aktuellen Lizenzvermessung vergleichbar sind, weil Lizenz- und Engine-Metriken sich massiv verändert haben. Wie reagiert man als SAP-Bestandskunde auf rückwirkende Nachforderungen? Denn eine zeitliche Dimension gibt es in den Vermessungswerkzeugen der SAP nicht. Rein rechtlich gelten neue AGBs nicht rückwirkend, dennoch entsteht schnell ein unübersichtlicher Zustand, wenn unklar ist, wann welche Lizenz mit welchen damals gültigen AGBs erworben wurde. Mit entsprechendem historischen Wissen lassen sich aber viele Nachkaufvorschläge ausschlagen.

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.



André Käber ist CEO des globalen SAP-Logistikpartners Leogistics.

## Das aktuelle Stichwort...

Von André Käber, Leogistics

# Die digitale Supply Chain hat viele Hürden zu nehmen

**D**ie Zeit ist reif, um Logistikprozesse auf Basis des Internet of Things (IoT) über die Lieferkette hinweg zu automatisieren. Doch Unklarheiten, mangelnde Anreize und Standards behindern die Digitalisierung.

Durch das Internet der Dinge ändern sich die Möglichkeiten der Logistik von Grund auf: Bisher wurde der Standort einer Ware nur anhand von Annahmen bestimmt, teure und umständliche RFID-Lösungen haben daran wenig geändert. Die mit IoT mögliche Echtzeitverfolgung und -lokalisierung von Paletten, Containern und Lkw ist die Grundlage, auf der sich nun viele Prozesse – auch innerhalb der Werkslogistik – automatisieren lassen.

Sensorik und Kamertechnologie leisten dazu ebenfalls einen Beitrag. So kann zum Beispiel ein Lkw für Kühltransporte selbst per Sensorik melden, wann die vorgeschriebene Kühltemperatur erreicht ist, und damit automatisch den Ladeprozess auslösen. Onboard-Units in Lkw beziehen Wetter, Tankfüllstand und Verkehrslage mit ein, um der Produktion genau mitteilen zu können, ob Material pünktlich eintrifft.

### KI als günstige kognitive Services

Kamerasysteme erfassen anhand von OCR-Texterkennung Behälternummern oder die Nummernschilder von Lkw, sodass sich das Tor für avisierte Fahrzeuge automatisch öffnen kann. Solche Lösungen, die es früher nur in Spezialsystemen gab, stehen jetzt mit KI-Technologien (künstliche Intelligenz) als günstige kognitive Services bereit. Doch bisher wird das Automatisierungspotenzial, das durch IoT entsteht, in der Logistik nur punktuell genutzt.

Einer der größten Road Blocks besteht darin, dass bestehende Systeme nicht für

hybride Geschäftsmodelle ausgelegt sind. Durch Track & Trace fallen viele Daten außerhalb der SAP-Systeme an. An Early-Bird-Projekten wird deutlich, dass echte digitale Supply Chains erst entstehen, indem SAP- mit Non-SAP-Funktionen sinnvoll kombiniert werden.

### Indirekte Nutzung und Zukunftssicherheit

IoT-Daten, die auch aus externen Quellen wie Sensoren kommen, verweisen auf eine wichtige Baustelle im SAP-Umfeld: Die Notwendigkeit, im Rahmen kollaborativer Prozesse hybride Geschäftsmodelle aufzusetzen, bei denen Daten durch unterschiedliche ERP-Systeme wandern, nimmt stetig zu. Technologisch ist SAP mit S/4 Hana in der Lage, solche modernen Architekturen zu unterstützen. Allerdings ist für viele Anwender noch die Frage offen, wie sich mit der indirekten Nutzung von SAP ein Modell schaffen lässt, das zukunftssicher und günstig ist.

Zudem wird die mit IoT verbundene komplexe Hardware-Integration chronisch unterschätzt. Logistiker müssen ihre internen IT-Abteilungen heute so aufstellen, dass sie sich neben Kernplanungssystemen auch mit der Verarbeitung von Hardware-Daten aus unterschiedlichsten Sensorien und Kamerasystemen befassen.

Auch in der Werkslogistik ändert sich vieles: Technologisch muss das ERP-System in der Lage sein, anhand dieser neuen Datenflüsse zwischen Unternehmen automatisch Zwischenschritte anzustoßen. Das heißt aber: Es geht weg von rein transaktionalen hin zu prozessorientierten Systemen. Im Transportation und Warehouse Management sowie der SAP Cloud Platform sind zwar grundlegende Funktionen verfügbar, allerdings nicht in so einer Einfachheit, wie sie der Kunde

heute benötigt. Wer derzeit solche integrierten Lösungen umsetzen will, muss entweder mehr als eine Handvoll SAP-Lösungen integrieren oder auf Alternativeangebote wie die Leogistics-Plattform Digital Supply Chain setzen, die ganzheitlich alle Verkehrsträger wie Lkw, Bahn oder Schiff über beliebige Systeme hinweg synchronisiert.

### Kostenfaktor Logistik

Logistikkosten können bis zu 30 Prozent der Fertigungskosten ausmachen. In der Standortlogistik sind effektivere Prozesse deshalb zunehmend wettbewerbsentscheidend. Optimierungspotenzial gibt es beispielsweise auch beim klassischen Zeitfenstermanagement, das für die Terminsteuerung von Lkw-Be- und Entladungen genutzt wird. Lösungen wie der Supply Chain Control Tower nutzen Telematik-Integration und smarte Apps, um das Laden so flexibel zu dirigieren, dass andere Lkw vorgezogen werden, wenn sich ein eher eingeplantes Fahrzeug verspätet.

### Erst der Anfang

Bei all diesen jetzt schon technologisch machbaren IoT-Themen steht die Branche noch ganz am Anfang – die Prozesse sind weiter stark Papier- und Excel-getrieben, es gibt kaum vernetzte Systeme. Deshalb müssen jetzt dringend Standards gesetzt werden. Zudem sind monetäre Anreize notwendig, um die Logistikpartner mit ihren ganz unterschiedlichen Herausforderungen zu digitalen Anstrengungen zu motivieren. Ohne Prozessanreize im Rahmen von Vergütungs- und Abrechnungsmodellen bleibt die Digitalisierung der Logistik Flickwerk.

[www.leogistics.de](http://www.leogistics.de)



Digital Future Congress 2018, 8. November, Essen

# Mittelstand trifft Digitalisierung

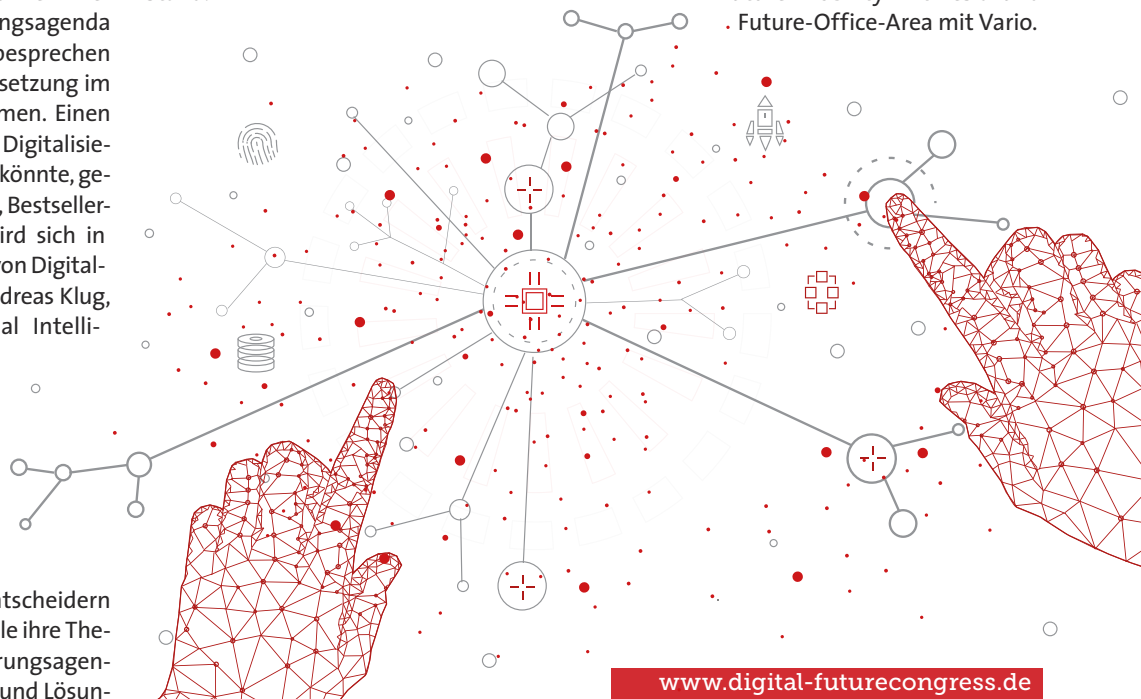
Die größte IT-Management-Veranstaltung in Nordrhein-Westfalen zeigt Anfang November alles, was mittelständische Unternehmen zum Thema Digitalisierung wissen müssen.

In den vergangenen Jahren hat sich das Format vom Geheimtipp zu einer der größten Netzwerkveranstaltungen in der jeweiligen Region entwickelt. Entscheider, Führungskräfte und IT-Administratoren erhalten schnell und gebündelt Informationen über die wichtigsten digitalen Trends und Lösungen für den deutschen Mittelstand. Egal ob Digitalisierung, Transformation, Arbeit 4.0 oder Management: Besucher können Themen der eigenen Digitalisierungsagenda mit renommierten Experten besprechen und konkrete Lösungen zur Umsetzung im eigenen Unternehmen mitnehmen. Einen Einblick, wohin sich das Thema Digitalisierung im Mittelstand entwickeln könnte, geben die Keynotes: Kishor Sridhar, Bestsellerautor, Managementberater, wird sich in seiner Keynote auf Umsetzung von Digitalstrategien fokussieren. Auch Andreas Klug, Vorsitzender des AK „Artificial Intelligence“ im Digitalverband Bitkom, zeigt erfolgreiche Praxisbeispiele, und Patrick Kramer, Chief Cyborg Officer, Digwell-Upgrading Humans, verspricht einen Vortrag, der wortwörtlich unter die Haut geht.

Die Veranstaltung bietet Entscheidern die Möglichkeit, an einem Tag alle ihre Themen auf der eigenen Digitalisierungsagenda mit Experten zu besprechen und Lösun-

gen mit nach Hause zu nehmen. Bei dieser Anwender-Kongressmesse stehen die Wahl der richtigen Strategie und das Verständnis für die gesamte Thematik Digitalisierung mit den damit verbundenen Lösungen für Unternehmen im Vordergrund. Erwartet werden mehr als 2000 Teilnehmer. Zielgruppe sind Geschäftsführer und Entscheider aus dem gehobenen Mittelstand.

Die Besucher dürfen sich auf über 135 Aussteller, 50 Vorträge und Workshops, kompakte Informationen für Geschäftsführer und IT-Entscheider freuen. Fünf Bühnen zu den Themen Onlinemarketing, Prozessoptimierung, neue Geschäftsmodelle, New Work, Cyber Security, Datensicherheit u. v. m. Außerdem Topreferenten, Keynotes, Cluster-Straße, Start-up-Area, Future Mobility mit Tesla und Future-Office-Area mit Vario.



[www.digital-futurecongress.de](http://www.digital-futurecongress.de)

zetvisions

## CIM ERLEBEN

**Beteiligungen nicht nur verwalten,  
sondern in Echtzeit steuern.  
Die Beteiligungsmanagementsoftware  
vom Marktführer.**



1. App „Zappar“ im App-Store  
kostenlos downloaden



2. Sound einschalten  
3. Anzeige scannen



[WWW.ZETVISIONS.DE/CIM-ERLEBEN](http://WWW.ZETVISIONS.DE/CIM-ERLEBEN)





## 2018 – das Jahr der Veränderungen

Mit GLAC wird die Lizenz-Compliance-Funktion zentralisiert – losgelöst von der Sales-Organisation. Experten stürzen sich nach der Einführung des dokumentenbasierten Digital-Access-Lizenzmodells auf Produkte wie XI. SAP ist meist das Feindbild.

Von Florian Ascherl, Deloitte



**Florian Ascherl** ist Director Risk Advisory bei Deloitte und der Leiter des globalen SAP-Lizenz-Kompetenz-Centers.

**D**igital Access (indirekte Nutzung): Handelt es sich bei dem zur Abdeckung von indirekter Nutzung neu eingeführten Lizenzmodell der SAP, wie zumeist befürchtet, um eine Geldmaschine? Oder ist es die logische Konsequenz aus sich ändernden Anforderungen an technologische Unterstützung von Geschäftsprozessen? Der Vergleich zu anderen Herstellern und die Analyse des eigenen Geschäftsmodells zeigen, dass die Planung in Zeiten von IoT und Industrie 4.0 auf Wachstum ausgelegt ist. Organisationen verfolgen das Ziel, effizienter, profitabler und qualitativ besser zu werden. Ist es daher nicht legitim, dass ein Softwarehersteller, der zur Effizienzsteigerung beiträgt, am Erfolg der Kunden partizipieren möchte? Was sonst sollte seine intrinsische Motivation stärken, Voraussetzungen zu schaffen, dass Unternehmen mit immer weniger Nutzern arbeiten und durch den Einsatz von technischen Schnittstellen, Bots etc. effizienter werden können? Nutzerbasierte Lizenzmodelle sind hierbei im Sinne einer Win-win-Situation nicht mehr zeitgemäß. Folglich kann dieses Modell, ungeachtet des derzeitigen Status möglicher Vermessung und Planbarkeit, als logischer Evolutionschritt betrachtet werden, der den heutigen Anforderungen an SAP sowie den technischen Lösungsmöglichkeiten Rechnung trägt.

Exchange Infrastructure (XI): Seit Bekanntwerden des Diageo-Falles in Großbritannien hat sich ein Heer von SAP-Lizenzexperten gebildet. Jeder kennt den Fall bis ins Detail und zuletzt wurde häufig versucht, diesen hypothetisch nach Deutschland zu übertragen und Lizenzpflichten technisch zu umgehen. Zumeist wird der Rückschluss gezogen, dass für Kunden, die um 2005 entsprechende NetWeaver-(NW)-Full-Use-Lizenzen (CPU-basiert) erworben haben, die Nutzung durch Nutzer hierüber integrierter Eigenentwicklungen und Drittanwendungen abgegolten sei. Zur Klarstellung wird im Folgenden anhand der Preis- und Konditionenliste (PKL) aus 2005 dargestellt, welche Optionen es tatsächlich gibt und ob diese weitverbreitete Meinung den Inhalten der PKL gerecht wird, zumal die wenigsten Kunden durch zwischenzeitliche

Neukäufe bzw. Akzeptanz neuer Lizenzbedingungen und AGB hiervon betroffen sein dürften.

NetWeaver-Full-Use-Szenarien – erstens XI zwischen SAP und SAP: XI nicht weiter lizenzpflichtig. Betroffene Applikationen sind lizenzpflichtig gemäß SAP-Bedingungen (Definierte Nutzer und Package-Lizenz). Zweitens: XI zwischen SAP und Eigenentwicklungen/Drittanwendungen in eigenem Namensraum, ohne Nutzung von SAP-Anwendungs-, Lösungs- oder DB-Funktionalitäten. Es sind keine Lizenzen für XI oder weitere Nutzer notwendig. Drittens: XI zwischen SAP und Eigenentwicklungen/Drittanwendungen mit Nutzung von SAP-Anwendungs-, Lösungs- oder DB-Funktionalitäten. XI erfordert keine weiteren Lizenzen. Betroffene Applikationen lizenzpflichtig gemäß SAP-Bedingungen (Definierte Nutzer und Package-Lizenz), hierbei sind auch die Nutzer der Eigenentwicklung/Drittanwendung als definierte Nutzer zu lizenzieren

Das als Freifahrtschein publizierte Diageo-Salesforce-Szenario würde hierbei unter Szenario 3 fallen, da davon ausgegangen werden kann, dass Stammdaten in der verbundenen SAP-Anwendungskomponente erstellt, angepasst oder gelöscht werden. Ein auf Szenario 2 passender Fall dürfte eher der Kulanz von SAP geschuldet sein als der Tatsache, dass tatsächlich keinerlei relevante Funktionalitäten genutzt werden. Wichtig ist der Blick in die relevante PKL, in der ein Unterschied zwischen der Lizenzfreiheit der Nutzer der Anwendungen hinsichtlich NW-Technologie und der Lizenzpflicht für die dargestellte Nutzung besteht.

Path of Appeal: Experten beklagen mangelnde Offenheit und Engstirnigkeit der SAP, doch SAP selbst beweist mit den neuen Änderungen wie der Einführung des sogenannten Path of Appeal, dass man sich in Disputfällen unabhängigen Bewertungen öffnet und auf die Meinung entsprechender Experten vertraut, um Streitfälle einvernehmlich zu lösen, Lizenzbedingungen nachhaltig transparent zu gestalten und nachhaltige Kundenbeziehungen zu pflegen.

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





DOAG-Vorsitzender Stefan Kinnen macht in seiner Keynote die Cloud in Deutschland zum Thema.

DOAG 2018, 20. bis 23. November, Nürnberg

# Neue Impulse für die Arbeitswelt

Als größte Oracle-Konferenz Europas bietet die DOAG 2018 Konferenz + Ausstellung Datenbankadministratoren, Entwicklern und IT-Experten den idealen Rahmen zum Wissenstransfer.

**D**ie Konferenz findet von 20. bis 23. November 2018 in Nürnberg statt und deckt die derzeitigen Trendthemen DevOps, DSGVO und IT-Recht, Data Analytics, Cloud, Innovation und Arbeitskultur ab. Erwartet werden rund 2000 Teilnehmer. Im Zentrum der Jahreskonferenz der Deutschen Oracle-Anwendergruppe (DOAG) stehen die zahlreichen Anwenderberichte und Best Practices der nationalen und internationalen Referenten. Rund 450 Fachvorträge laden an drei Tagen dazu ein, sich umfänglich fortzubilden und viele Tipps und Tricks für die tägliche Arbeit mitzunehmen. Auch für SAP-Experten ist mit einer Vielzahl von Vorträgen gesorgt. Development Update, Einblicke in die Implementierung oder weitere spannende Erfahrungsberichte sorgen für das notwendige Know-how. Highlights der Konferenz sind die Keynotes zur Arbeitswelt. Arbeitsforscher Professor Lars Vollmer will mit dem durch Meetings dominierten Arbeitsalltag brechen und fordert: „Schluss mit dem Business-Theater!“ Auch Jean-Philippe Hag-

mann, Experte für radikale Innovation, verlangt ein Umdenken und gibt Tipps, wie es Unternehmen gelingen kann, eine positive Unternehmenskultur aufzubauen. Nicht zuletzt hält die Cloud mehr und mehr Einzug in die Unternehmenswelt – Axel Pols, Geschäftsführer bei Bitkom Research, erläutert anhand der diesjährigen „Cloud Monitor“-Studie, wie deutsche Unternehmen das Potenzial der Cloud besser ausschöpfen können. Insbesondere IT-rechtliche Themen werden ebenfalls nicht zu kurz kommen: Das im Frühjahr gegründete DOAG Legal Council aus spezialisierten, unabhängigen Rechtsanwälten widmet sich in zwei Podiumsdiskussionen und weiteren Vorträgen den Themen Lizenzierung bei Virtualisierungstechnologien, Audits, Datenschutz und Cloud-Verträge. Zahlreiche Community-Aktivitäten sowie die traditionelle Abendveranstaltung am Mittwoch bieten darüber hinaus den geeigneten Rahmen zum Netzwerken.

[2018.doag.org](http://2018.doag.org)



## CONTRIMO TEM

Das Training & Event Management Tool für SAP Anwender!

- ✓ SAP-kompatibel
- ✓ Einfach
- ✓ Intuitiv

Ideal für die Planung, Durchführung und Nachbearbeitung Ihrer Events.

[tem.contrimo.com](http://tem.contrimo.com)  
[www.contrimo.com](http://www.contrimo.com)



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

## „Schmutziger“ Journalismus

In der New York Times erschien ein anonymer Beitrag über Donald Trump. Parallel zur inhaltlichen Debatte entstand eine Diskussion über das Recht und den Sinn von anonymen Veröffentlichungen, als n/n fühle ich mich getroffen.

**I**n den USA gelten Meinungsbeiträge ohne Namensnennung als „schmutziger“ Journalismus. Auch wenn ich mit meiner E-3 Kolumne selbst davon betroffen bin, kann ich diesem generischen Ansatz zustimmen. Das wirkliche Leben hält sich jedoch nur selten an die Theorie: Meinungsbeiträge geben die subjektive Sicht des Autors wieder. Seine Einschätzung, Kritik und Analyse können ein wertvoller Beitrag sein – aber immer ist der Text mit dem Autor unmittelbar verbunden.

In meinem Fall würde es mich sehr wundern, wenn einer meiner Kollegen von unserem SAP-Stammtisch Gleiches schreiben würde – Ähnliches vielleicht. „Du siehst dich also als einzigartigen Schriftsteller“, kommentierte meine Frau das Thema „schmutziger“ Journalismus und meine Anonymität, von der sie hofft, dass diese besser früher als später endet: Da in meinem Fall das Schreiben ohne Anonymität nicht möglich ist, würde bei Wegfall dieser meine Frau die Texte nicht mehr korrigieren müssen.

Es ist vielleicht schmutziger Journalismus, einen Meinungsbeitrag ohne den Namen zu veröffentlichen, der für diese Meinung einsteht. Aber wie schaut die andere Seite aus? Meine Anonymität schützt mich vor Manipulation und Einflussnahme. Als n/n habe ich das Privileg, in Ruhe und ohne Zurufe von außen über die Vorkommnisse in unserer Community nachzudenken. Ich muss keine Ratschläge berücksichtigen, weil man sich wünscht, dass ich jenes schreibe und etwas anderes nicht. Der n/n ist das Gegenteil zu meiner offiziellen Arbeit, wo andere Meinungen erwünscht sind, diskutiert werden, Kompromisse gefunden werden. Für mich ist die Anonymität ein Schutzmechanismus und die Möglichkeit, mein Wissen und meine Erfahrung zum Vorteil und Nutzen anderer teilen zu dürfen.

Vielleicht produziert der hier allein vor sich hinschreibende n/n einen „schmutzigen“ Journalismus, wie man es der New York Times zur Veröffentlichung des anonymen Beitrags über US-Präsident Donald Trump vorgeworfen hat. Vielleicht ist die Demokratie die schlechteste aller Regierungsformen, aber der n/n kennt keine bessere Form. Solange meine Anonymität existiert, erlaube ich mir weiterzuschreiben.

Zurück zur Arbeit: Weil es Chefredakteur Färbinger noch nicht wissen kann, übernehme ich seine journalistische Aufgabe. In einer Presseerklärung der SAP aus April dieses Jahres war zu lesen: „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. Dies wirkt sich teilweise negativ auf parallel verlaufende Gespräche zur Neuanschaffung von Software aus. Die organisatorischen Änderungen auf SAP-Seite erlauben nun die Trennung dieser Sachverhalte und ermöglichen unabhängige Diskussionen.“

Zu den angekündigten organisatorischen Änderungen bei SAP gehört auch eine Instanz, die unabhängig von SAP im Vorfeld „Lizenzkonflikte“ bewerten, klären und vielleicht lösen soll. Diese wichtige und ehrenvolle Instanz ist nun eingerichtet. Es gibt einen Leiter, der nicht auf der SAP-Gehaltsliste steht und in der gesamten SAP-Community hohes Ansehen bezüglich Lizenz-Know-how, SAP-Audits, IT-Asset-Management und Governance besitzt. Momentan ist alles noch inoffiziell und mein engagierter Bekannter versucht, ein kompetentes Team aufzubauen. Bis zur offiziellen Bekanntgabe durch unsere DSAG darf ich so viel verraten, dass der neue „SAP-Governance-Lizenz-Leiter“ schon einmal auf dem Cover des E-3 Magazins abgebildet war.

Gerd Oswald ist zurück – obwohl er eigentlich nie weg war. Nach seinem Ausscheiden aus dem SAP-Vorstand gründete er sein eigenes Beratungsunternehmen, wurde damit unser DSAG-Mitglied und half der SAP in schwierigen Fällen. Als SAP-Botschafter perfektioniert er jetzt seine Rolle, sperrt das eigene Unternehmen wieder zu und wird ab 1. Januar 2018 SAP-Aufsichtsratsmitglied. Ergänzend übt er sich als Leonardo-Frontmann und hat das Vorwort zum Buch „SAP Leonardo“ aus dem Rheinwerk-Verlag geschrieben: Auf dass die Digitalisierung gelinge!

noname@e-3.de





# fIT für die Zukunft

Wir beschleunigen  
Ihr Business  
mit SAP S/4HANA

**SAP S/4HANA ist die Business Suite der nächsten Generation!** Geschäftsprozesse und Analysen sind in Echtzeit möglich und Dank der In-Memory-Plattform SAP HANA ist die Verarbeitung von großen Datenmengen kein Problem. Als digitaler Kern für alle Geschäftsprozesse ermöglicht

SAP S/4HANA die Vernetzung in das Internet der Dinge (IoT) sowie zu Big-Data-Anwendungen. Die Benutzeroberfläche SAP Fiori bietet eine intuitive Handhabung aller Anwendungen – auch bei mobilem Gebrauch. Nutzen Sie unsere Angebote für Ihre individuelle S/4HANA Roadmap. [www.gisa.de](http://www.gisa.de)

## Achtung, IT: Das Business kommt!

Lange Zeit haben CIOs und IT-Mitarbeiter sich danach gesehnt, von den Fachbereichen als Partner auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden. Schatten-IT, vor allem in Marketing, Vertrieb und Produktion, war die Folge. Als es darum ging, die Digitalisierung einzuläuten, saßen die meisten CIOs am Katzentisch.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

**D**ie Situation hat sich glücklicherweise geändert, was auch mit radikalen Veränderungen in den IT-Abteilungen zu tun hat. CIOs haben sich selbst und ihre Abteilungen umgebaut, modernisiert und neue Skills (KI, Cloud, Agil) aufgebaut. So sind CIOs mittlerweile für die Umsetzung von Digitalstrategien verantwortlich und sprechen bei der Entwicklung von Digitalstrategien mit. Aber sind sie auf die Digitalisierungswelle überhaupt vorbereitet? Daran kann berechtigt gezweifelt werden.

Laut einer aktuellen Lünendonk-Studie, an der sich über 130 CDOs und CIOs beteiligt haben, hat die Zahl der von den Fachbereichen initiierten IT-Projekte innerhalb der letzten zwei Jahre stark zugenommen. Demnach berichteten 50 Prozent der Befragten von einem Anstieg der businessgetriebenen Projekte um bis zu einem Drittel, während sich die Zahl der Projekte in 14 Prozent der befragten Großunternehmen und Konzerne sogar verdoppelt hat. Interessant ist, dass nur in zehn Prozent der befragten Großunternehmen und Konzernen die IT-Abteilung aktuell in der Lage ist, alle an sie herangetragenen Projekte auch tatsächlich umzusetzen.

Dagegen berichten 38 Prozent der befragten IT-Entscheider davon, dass zwischen zehn und 20 Prozent der geplanten businessnahen Projekte nicht wie geplant umgesetzt werden konnten. In 18 Prozent der befragten Unternehmen konnten sogar zwischen 20 und 30 Prozent der Businessprojekte nicht von der IT umgesetzt werden. Diese Zahlen deu-

ten auf einen hohen Projektstau und zeitliche Verzögerungen bei der Erreichung der Digitalisierungsziele hin.

### Gründe für Nichtumsetzung

Auf die Frage, warum in der IT nicht mit der Umsetzung der geplanten Digitalisierungsprojekte begonnen wurde, haben sich drei wesentliche Gründe aus den Antworten der Befragten herauskristallisiert. Als häufigster Grund wurde „nicht ausreichend Mitarbeiter in der IT-Abteilung für die Umsetzung“ genannt. 68 Prozent der Befragten sehen ihre IT-Abteilung nicht mit ausreichend qualifiziertem Personal ausgestattet.

Ein besonders starker Personalmangel herrscht in den befragten Unternehmen mit mehr als fünf Milliarden Euro Umsatz. In den befragten Unternehmen mit mehr als zehn Milliarden Euro Umsatz berichteten sogar 86 Prozent der Befragten von einer nicht ausreichenden Zahl an IT-Mitarbeitern, um alle eingereichten Projekte zu besetzen.

Dieser Zustand ist nicht selten eine Folge der großen IT-Outsourcingwelle in den 1990er und frühen 2000er Jahren. Damals haben viele Konzerne die IT als Kostenfaktor gesehen und im Rahmen von Outsourcingprojekten an externe Outsourcingprovider ausgelagert. Damit ist auch sehr viel IT-Know-how in den Unternehmen verloren gegangen, was nun unter großen Anstrengungen wieder aufgebaut werden muss. Dieser Trend ist zwar seit Jahren wieder rückläufig, dennoch gelingt es den

Konzernen nur unter großen Anstrengungen im Recruiting und Employer Branding, IT-Fachkräfte wieder einzustellen. Fachkräfte fehlen vor allem für Projekte, in denen Themen wie IT-Architektur, IT-Strategie und agile Anwendungsentwicklung eine wichtige Rolle spielen. Von neuen digitalen Technologiethemata wie künstliche Intelligenz, Blockchain, Cloud und Mobile Commerce ganz zu schweigen. „Fehlendes Fach- und Technologie-Know-how für neue Themen“ ist in 52 Prozent der befragten Großunternehmen und Konzernen ein weiterer Grund, warum Konzepte der Fachbereiche von der IT nicht umgesetzt beziehungsweise zurückgestellt werden. Die Folgen sind ein weiter zunehmender Projektstau bei geplanten Digitalisierungsinitiativen und damit verbunden ungenutzte Wachstumschancen mit digitalen Produkten und Services. Beispielsweise mangelt es in vielen IT-Abteilungen an Experten im Umfeld von künstlicher Intelligenz, Blockchain und Cloud-Migration, ebenso sind Anwendungsentwickler schwer verfügbar.

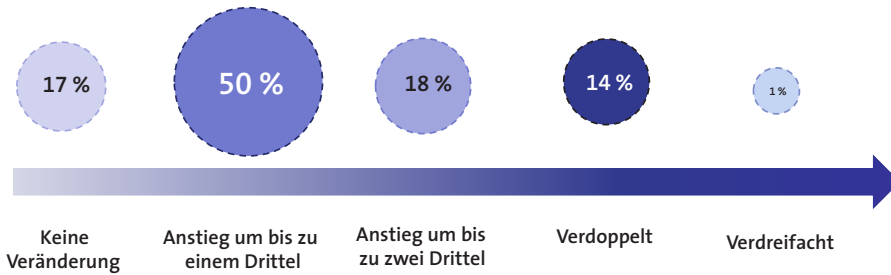
### IT beklagt zu viele Parallelprojekte

Aber auch fehlende qualifizierte Fachkräfte, die agile Prozesse (SAFe, LesS, DevOps, KanBan etc.) beherrschen, sowie Erfahrungen in der agilen Umsetzung sind in 15 Prozent der befragten Unternehmen einer der Gründe dafür, warum businessnahe IT-Projekte gar nicht erst begonnen werden. Dieser Wert scheint etwas gering, da in der Praxis viele CIOs

\* 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.



## Digitalisierungsdruck aus den Fachbereichen nimmt weiter zu...



Frage: Was schätzen Sie, um wie viel Prozent hat sich die Anzahl der vom Business getriebenen IT-Projekte innerhalb der letzten zwei Jahre in Ihrem Unternehmen verändert? n = 132.

und Führungskräfte von Problemen bei der Umstellung auf Agil berichten. Ein ebenfalls sehr häufig angeführter Grund der Befragten, warum Digitalisierungsprojekte nicht begonnen werden, ist die hohe Auslastung der IT-Abteilung – zum Teil auch resultierend aus dem Fachkräftemangel für bestimmte Themen – und die damit verbundene Notwendigkeit zur Priorisierung der drängendsten strategischen Projekte. Dieser Punkt scheint eine unmittelbare Folge des Anstiegs der Anzahl businessbezogener IT-Projekte zu sein – bei der Hälfte der befragten Unter-

nehmen um bis zu einem Drittel. In 48 Prozent der befragten Unternehmen können Projekte daher nicht begonnen werden, weil die Prioritäten im Projektportfoliomanagement auf der Umsetzung anderer Projekte liegen. So sind viele Großunternehmen und Konzerne laut Gesprächen mit CIOs derzeit bereits mit der Modernisierung ihrer IT-Landschaft voll ausgelastet und können keine Mitarbeiter für Projekte freistellen, um die Strategiekonzepte der Fachbereiche umzusetzen. Als unmittelbare Konsequenz daraus bauen die Fachbereiche ihrerseits immer stärker ei-

gene IT-Experten auf und arbeiten stärker mit externen IT-Beratungen zusammen, um ihre Ziele zu erreichen. So entfällt bereits mehr als ein Drittel der Umsätze der von Lünenendonk befragten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen auf die Nachfrage aus den Fachbereichen nach businessbezogenen IT-Projekten – Tendenz steigend.

Die IT ist zufrieden mit Konzepten der Fachbereiche, aber beklagt zu wenig Budget: Gute Noten geben die meisten der befragten IT-Entscheider den Fachbereichen für ihre Digitalisierungskonzepte und attestieren den Fachbereichsstrategien damit eine hohe Umsetzungsfähigkeit. Nur zwölf Prozent der Befragten beklagen, dass die Konzepte der Fachbereiche nicht mit der IT-Strategie konform gehen und damit nicht umsetzbar sind.

Sorge bereiten sollte den befragten Unternehmen jedoch, dass zwar ausreichend IT-Budget für die Umsetzung von Digitalisierungsprojekten zur Verfügung steht, aber dennoch ein so großer Teil der Projekte gestoppt oder verschoben werden muss.

[www.luenendonk.de](http://www.luenendonk.de)



## Auf die richtige Karte setzen

Wer nicht alles auf die SAP-Karte setzen möchte, hat mit SER ein Ass im Ärmel. Als Europas größter Enterprise Content Management-Hersteller zählt SER zu den Top 5 der „software-only“ ECM-Hersteller weltweit. Über 60 Prozent aller SER-Installationen haben einen SAP-Bezug. Im Magic Quadrant von Gartner ist SER als *Visionary* platziert. In den ECM-Waves von Forrester ist SER als einziger deutscher ECM-Hersteller fest gelistet und erhielt als *Strong Performer* in beiden Forrester Waves™ die höchstmögliche Punktzahl für Skalierbarkeit, Integrationsfähigkeit und Interoperabilität.



**Gartner**

**FORRESTER**





Voice, der Bundesverband der IT-Anwender, hilft der SAP-Community

# Gemeinsam besser

**Patrick Quellmalz,**  
Voice Leiter Services und Geschäftsführer  
Voice-CIO Service.

Die alten Lizenzbestimmungen passen nicht für die digitale Transformation. SAP hat dieses Jahr mit einem alternativen Lizenzmodell einen Versuch gestartet, der aber auf halber Strecke gescheitert ist. Gefahr ist in Verzug, aber der Bundesverband der IT-Anwender e. V., Voice, hat Lösungsangebote.

**D**ie von SAP erfundene „indirekte Nutzung“ und die damit drohenden Lizenznachzahlungen gefährden zunehmend die digitale Transformation. Im SAP'schen Universum werden Anwendungen wie IoT und Blockchain nahezu unfinanzierbar, wenn die „indirekte“ Nutzung der SAP letztendlich zur Anwendung kommt. Der IT-Verband Voice hat sich zum Ziel gesetzt, auf lokaler und europäischer Ebene nach Lösungen zu suchen und dem Copyright, EU-Richtlinien und Kartellrecht zu mehr Geltung zu verhelfen, denn juristisch ist die Sachlage nicht so komplex, wie sie manchmal den SAP-Bestandskunden technisch erscheint. Mit Patrick Quellmalz, Leiter Services und Geschäftsführer Voice - CIO Service GmbH, führte Peter Färbinger, E-3 Magazin, folgendes Interview.

**Die SAP will bis 2025 alle Bestandskunden auf die Hana-Plattform bringen – entweder in der Cloud oder On-Premises. Wie bewerten die Voice-Mitglieder dieses Ziel in Bezug auf das Lizenzmodell und die Kosten?**

**Patrick Quellmalz:** Unsere Mitglieder gehen von höheren Kosten aus. Außerdem haben wir eine ungerechtfertigte Kopplung von Produkten. Hana wird Pflicht, weil SAP keine andere Datenbank für S/4 zertifiziert. Wenn zum Beispiel die Oracle-Datenbank ebenfalls zertifiziert würde, wären die Kosten deutlich geringer. Wenn große Unternehmen die DB wechseln müssen, reden wir allein im Datenbankbereich von Kosten, die bis in den zweistelligen Millionenbereich reichen können. Wenn Sie das „Full Use“-Modell heranziehen, kann es noch teurer werden, weil da nicht der prozentmäßige Anteil der Lizenzen zur Berechnung herangezogen wird, sondern das Datenvolumen in Gigabyte berechnet wird, das schnell in den Terabyte-Bereich hineingeht. In dem Fall müssen große Unternehmen mit hohen zweistelligen Millionenbeträgen rechnen. Da alle Prognosen von einem weiteren Anstieg der Datenvolumina ausgehen, wäre dieses Modell eine regelrechte Gelddruckmaschine für SAP. Hinzu kommt, dass die bisherige Lizenzmessung der SAP bei Hana nicht wirklich funktioniert. Da gibt es noch viel Optimierungsbedarf.

**Sehen Anwender die Gefahr, sich mit S/4 Hana von einem Monopolisten abhängig zu machen? Zumal ab 2025 auch Hana-Entwicklungslizenzen wesentlich teurer werden?**

**Quellmalz:** Sie sind sich dieser Gefahr bewusst, vor allem bei den großen Softwareanbietern. Die Gefahr besteht nicht nur bei SAP, auch Microsoft hat ähnliche Versuche unternommen, abhängige Anwender stärker zur Kasse zu bitten. Bei den Nachverhandlungen der Office-365-Verträge wurden die Preise deutlich angehoben. Bei Hana stellt sich zusätzlich die Frage, ob Unternehmen das On-Prem oder in der Cloud betreiben. Im eigenen Rechenzentrum müssen die Unternehmen zusätzlich mit massiven Hardwarekosten rechnen.

**Sehen Sie in einem so starken Vendor-Lock-in einen generellen Trend in der Softwareindustrie?**

**Quellmalz:** Das ist die Krux der Plattformökonomie. Sie funktioniert nach dem Prinzip „the winner takes it all“. Deshalb versucht jeder große Softwareanbieter, die

nächste große Plattform aufzubauen. Im Office-Markt gibt es de facto nur noch eine Plattform. Google versucht Ähnliches. Auch im Industrie-4.0-Bereich werden Plattformen aufgebaut, auch da werden wir in Kürze heftige Konsolidierungstrends erleben. In dem Sektor werden auch nur sehr wenige Plattformen langfristig überleben. Solange keine einfachen Möglichkeiten geschaffen werden, große Datenmengen leicht zu transferieren, bleibt der starke Vendor-Lock-in bestehen.

#### Können Anwender sich dagegen wehren?

**Quellmalz:** Das müssen sie, und zwar nicht einzeln, sondern gemeinsam. Sie werden dabei unterstützt. Die Europäische Union hat entsprechende Initiativen aufgelegt wie den Code of Conduct for Data Portability for IaaS vom Kommissionsbereich DG Connect. Aber die Gegenwehr funktioniert nur gemeinsam. In Einzelverfahren streben die Anbieter häufig außergerichtliche Einigungen an, die dann mit Non-Disclosure-Klauseln belegt sind. So gelangen die Ergebnisse nicht an die Öffentlichkeit und niemand kann daraus lernen. Außerdem verhalten sich fast alle Software-Anbieter, auch die SAP, je nach Kundengröße unterschiedlich. Je größer der Kunde, desto mehr Zugeständnisse macht der Anbieter.

#### Können Sie uns dafür ein Beispiel geben?

**Quellmalz:** Als das Thema indirekte Nutzung aufkam, hat SAP bei Großkonzernen nachgefragt, was sie unter indirekter Nutzung verstehen. Den Mittelständlern hat man dagegen sehr klar gesagt, wie die SAP das Thema versteht. Deshalb müssen die Anwender hier zusammenarbeiten – natürlich unter Beachtung des Kartellrechts –, um den gleichen Informationsstand zu erreichen und verbindliche Aussagen von SAP zum Thema zu bekommen, die für alle gleichermaßen gelten. Dabei werden wir die Anwender als Bundesverband und auf der europäischen Ebene unterstützen – auch auf dem juristischen Weg.

**Befürchten Sie nicht, dass das Thema technisch zu komplex ist und von den Gerichten nicht verstanden wird? Bisher hat die SAP sich immer mit Hinweisen auf die Technik herausmanövrieren können. Wie begegnen Sie als Verband dieser Herausforderung?**

**Quellmalz:** Zunächst einmal brauchen Sie wirklich gute IT-Juristen. Leider gibt es in Deutschland nicht allzu viele Kanzleien, die sich mit SAP-Verträgen und der IT-Rechtsprechung auseinandersetzen sowie sich Feedback von den Anwendern holen. Voice hat ein juristisches Gutachten

zur indirekten Nutzung erstellen lassen. Das hat nur funktioniert, weil uns die Community viele Fragen zu fachspezifischen und technischen Themen beantwortet hat.

**Wie reagieren Ihre Mitglieder auf die Aufforderung, gemeinsam gegen SAP vorzugehen? Wir hören auch von SAP-Bestandskunden, die lieber zahlen, weil sie um die gute Zusammenarbeit mit der SAP fürchten?**

**Quellmalz:** Wir rufen unsere Mitglieder nicht dazu auf, gegen die SAP zu arbeiten. Wir wollen nur Transparenz und faire Lizenzpraktiken und die bekommen wir offenbar nur, wenn wir mit einer Stimme sprechen, die für ein breites Spektrum von deutschen und europäischen Anwendern steht. Wir reagieren auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder. Wir verstehen uns auch als eine Schutzschicht zwischen dem Anwender und den Ansichten der IT-Anbieter. Mit uns dazwischen muss kein einzelner Anwender allein kämpfen.

**Müssen in einer möglichen juristischen Auseinandersetzung nicht am Ende doch Anwender namentlich auftreten und finanzielle Schäden oder Wettbewerbsnachteile ins Feld führen?**

**Quellmalz:** Als Verband haben wir andere Möglichkeiten als einzelne Anwender. Zum Beispiel mit dem bereits erwähnten juristischen Gutachten. Wenn Juristen ein solches Gutachten erstellen, fallen die individuellen Aussagen der Anwender, die für ein Gutachten herangezogen werden, unter die anwaltliche Schweigepflicht. Erst wenn eine Instanz wie das Kartellamt nachfragt, müssen die Anwender nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen dem Auskunftsverlangen gegenüber den Kartellbehörden entsprechen.

**Das Thema indirekte Nutzung beeinflusst den Fortschritt in der Digitalisierung. Indirekte Nutzung wird in einer digitalisierten Welt eine der wesentlichen Nutzungsgrößen sein, weil eben Software immer öfter mit Software kommuniziert. Wie bewerten Sie als Verband diese Diskussion? Sehen Sie indirekte Nutzung als Bedrohung und Bremsklotz für Innovationen?**

**Quellmalz:** Wir sehen die indirekte Nutzung als Damoklesschwert für die digitale Transformation. Aus zwei Gründen: Zum einen wissen Anwender nicht, welchem zusätzlichen Investitionsbedarf und welchen lizenzrechtlichen Risiken sie sich aussetzen, wenn sie zukunftsgerichtete Technologien einsetzen, wie APIs, Container, oder nur eine moderne E-Commerce-Lö-

## WIR BRINGEN SIE NACH SAP HANA®

Selektive Migration

Maßgeschneidert zu SAP S/4HANA®

Schlank & kostengünstig

Near-Zero Downtime

### » Halle 2 Stand K5

Treffen Sie uns auf dem DSAG Jahreskongress, vom 16. - 18. Oktober 2018 in Leipzig. Weitere Informationen auf [www.datavard.com](http://www.datavard.com).



sung, die auch SAP-Daten nutzt. Darüber hinaus schädigt die SAP mit ihrem Lizenzverhalten den Markt für Third-Party-Applikationen ganz massiv. Nur zur Erinnerung: Die Third-Party-Anbieter haben die SAP erst zu dem gemacht, was sie heute ist. Ihrem Geschäftsmodell schiebt die SAP jetzt einen Riegel vor. Das ist aus unserer Sicht innovationsfeindlich. Denn im Third-Party-Markt entstehen zusätzliche Lösungen für das SAP-Ökosystem, aber eben nicht unter vollständiger Kontrolle der SAP. Wenn durch die indirekte Nutzung der Datenaustausch über Schnittstellen durch zusätzliche Kosten verhindert wird, kann man sich den negativen Einfluss auf die Innovationstätigkeit leicht vorstellen.

**Die bestimmungsgemäße Benutzung von Software beinhaltet laut EU-Richtlinie die Kommunikation der Software mit Menschen und über Schnittstellen. Ist damit die indirekte Nutzung nur ein Fantasiegebilde der SAP?**

**Quellmalz:** Wenn die Interpretation des Lizenzfalls indirekte Nutzung den Zugang und den Datenaustausch mit Drittsystemen tatsächlich verhindert, widerspricht diese Interpretation der SAP der EU-Richtlinie. Wenn sich die SAP mit dieser Definition durchsetzt, haben wir ein riesiges Problem in der gesamten IT-Landschaft: Die Systeme dürfen nicht mehr miteinander kommunizieren, ohne dass die SAP mitverdient. Natürlich muss sauber lizenziert werden, aber nicht zum Schaden von Anwendern und Drittanbietern, indem Zugangssperren errichtet werden oder man auf die eigenen Systeme nicht mehr zugreifen kann.

**Bei dem neuen Softwarelizenzierungsprogramm, das die SAP im April dieses Jahres vorgelegt hat, wird die SAP Hana Cloud Platform als Third-Party-Produkt eingestuft. Wird die SAP dann ein Feind im eigenen Bett, wenn ein Anwender eine Applikation auf dieser Plattform entwickelt?**

**Quellmalz:** Ja. Das Lizenzmodell ist an dieser Stelle ganz klar innovationsfeindlich. Mit der Definition von indirekter Nutzung beziehungsweise „indirect/digital access“ ist SAP zwar einen Schritt in die richtige Richtung gegangen, hat aber das Modell nicht zu Ende gedacht. So wie er heute gestaltet ist, beschert der neue Entwurf den Anwendern massive Schwierigkeiten. Uns erscheint das Digital-Access-Modell prinzipiell als der richtige Weg, aber aufgrund der derzeitigen Umsetzung entstehen zusätzliche, nicht vorhersehbare Lizenzkosten. Nehmen Sie zum Beispiel das Thema Audits. Diese ge-

winnen in diesem Zusammenhang weiter an Bedeutung. Es ist zu klären, in welchen Fällen und zu welchen Zeiten sie stattfinden und wie die Ergebnisse von der SAP bewertet werden. Wir brauchen auch hier eine rechtliche Verbindlichkeit und keine in die Vergangenheit reichende Wirkung, wie das unsere Anwender zurzeit bei der indirekten Nutzung erleben. Da passiert es, dass Anwender zwei Jahre hintereinander auditiert werden. Gab es in der letztjährigen Lizenzprüfung nichts zu beanstanden, kommt das Audit in diesem Jahr zu dem Ergebnis, dass für die vergangenen zwei oder drei Jahre Lizenzgebühren für die indirekte Nutzung nachzubezahlen sind. Es darf einfach nicht sein, dass Anwender durch neue Lizenzbestimmungen der SAP rückwirkend ins Unrecht gesetzt werden. Das ist für niemanden nachvollziehbar und lässt die Lizenzpolitik der SAP willkürlich erscheinen.

**Bei der Definition der indirekten Nutzung lässt SAP eine gewisse Willkür erkennen. Im kommenden Jahr sollen neue Lizenz-Vermessungswerkzeuge von SAP auf den Markt kommen. Wie sollen die funktionieren, wenn indirekte Nutzung nicht eindeutig definiert ist? Ist angesichts dieser Ungenauigkeiten aufseiten der Anwender überhaupt eine Planung ihrer Lizenzkosten möglich?**

**Quellmalz:** Einige unserer Mitglieder haben die SAP-Vermessung ausgesetzt, bis die offenen Fragen geklärt sind. Die Ergebnisse sind teilweise willkürlich. Weil sie nicht wissen, wie der Auditor die aktuellen Lizenzregeln interpretiert, gehen die Anwender bei jeder Vermessung ein unkalkulierbares Risiko ein.

**Soll SAP das neue Lizenzmodell nachschärfen oder muss erst gerichtlich festgestellt werden, dass Interoperabilität zur bestimmungsgemäßen Benutzung von Software gehört, die nicht mit Lizenzgebühren für indirekte Nutzung belegt werden darf?**

**Quellmalz:** Die SAP muss klar und für alle Fälle definieren, was indirekte Nutzung ist, einschließlich des „direct human access“ und des „indirect/digital access“. Diese Klarstellung muss auch in allen anderen SAP-Verträgen nachgereicht werden. Bisher fehlen solche eindeutigen Formulierungen. Wir fordern die Klarstellung und Weiterentwicklung des SAP-Lizenz- und Access-Modells. Die Anwender haben sich auf die neuen, cloudbasierten IT-Landschaften eingestellt. Das ist gut. Aber wir wollen weiterhin gewährleistet sehen, dass die Anwenderunternehmen in diesen Landschaften auch Third-Party-Produkte einsetzen können, ohne Geld an die SAP zu

zahlen. Es darf nicht sein, dass die SAP mit ihrer Doppelstrategie durchkommt. Auf der einen Seite kauft sie am Markt befindliche Lösungen und integriert sie in ihr Portfolio, auf der anderen Seite erschwert oder verhindert sie, dass ihre Kunden Nicht-SAP-Lösungen einsetzen. Ein solches Verhalten verhindert einen freien und fairen Softwaremarkt und behindert die innovative Weiterentwicklung der Systeme beim Kunden. Wir fordern, dass SAP die Audits auch für sich als bindend erklärt und rückwirkend keine weiteren Nachforderungen erhoben werden.

**IT-Systeme werden immer komplexer. Sind sie lizenztechnisch überhaupt noch beherrschbar? Gibt es Auswege aus diesem Dilemma?**

**Quellmalz:** Standardverträge statt Individualverträge wären zum Beispiel deutlich einfacher. Aber daran haben die Anbieter offenbar kein Interesse. Wir sehen stattdessen, dass Anbieter über immer mehr Juristen immer mehr aus alten Verträgen herauszuholen versuchen. Wir sind der Überzeugung, dass wir nur faire Lizenzbedingungen bekommen, wenn Anwender und Anbieter endlich wieder auf Augenhöhe und partnerschaftlich diskutieren. Das funktioniert nur, wenn sich Anwender gegen bestimmte Praktiken der IT-Anbieter wehren, die trotz einer zweistelligen Marge noch mehr aus ihren Kunden herausholen wollen. Voice unterstützt die Anwenderunternehmen dabei.

**Es geht also um Komplexität und um versteckte Preiserhöhungen?**

**Quellmalz:** Versteckte Preiserhöhungen über veränderte Lizenzbedingungen und Metriken sind für die Anbieter einfacher, als den Anwendern eine reguläre Preiserhöhung zu vermitteln, und sie sichern deutlich mehr Einnahmen, als wenn ein Unternehmen Preiserhöhungen durchführt. Wenn in Zukunft immer mehr Programme und immer weniger Menschen auf SAP-Services zugreifen, dann wird indirekte Nutzung deutlich häufiger, wahrscheinlich sogar die Standardnutzungsart. Dass die SAP da nicht tatenlos zusehen will, ist verständlich. Aber es muss klar definiert und ausgestaltet werden. Das tut die SAP nicht und wir wollen Anwendern helfen, das durchzusetzen. Die Komplexität der Lizenzbestimmungen ist unserer Meinung nach nicht überall notwendig. Sie wird von den Herstellern auch deshalb gepflegt, um so wenig kostentransparent zu sein wie möglich.

Danke für das Gespräch.

[www.voice-ev.org](http://www.voice-ev.org)

Milliardenmarkt öffentliche IT

# Digitize Public Services

Mit der Smart Country Convention starten der Bitkom und die Messe Berlin eine neue Kongressmesse zur Digitalisierung von Verwaltungen und öffentlichen Dienstleistungen.

Die Digitalisierung von Verwaltungen und Dienstleistungen der Daseinsvorsorge ist eine der wichtigsten Aufgaben unserer Zeit. Sie eröffnet enorme Potenziale: Die öffentliche Hand und im öffentlichen Raum agierende Unternehmen können Ressourcen sparen und Vorgänge effizienter gestalten. Gleichzeitig profitieren Bürger von vereinfachten und transparenteren Verwaltungsprozessen. Unter dem Motto „Digitize Public Services“ zeigt die Smart Country Convention von 20. bis 22. November 2018 im CityCube Berlin, wie diese Potenziale ausgeschöpft werden können. Die Themen erstrecken sich dabei von der digitalen Verwaltung, Bürgerdiensten, Datenmanagement, IT-Sicherheit und -Infrastruktur bis hin zur Digitalisierung öffentlicher Dienstleistungen in den Bereichen Energie, Mobilität, Sicherheit, Abfall, Wasser, Bildung, Gesundheit und Wohnen. Die Smart Country Convention will Vertreter des öffentlichen Sektors, der Digitalwirtschaft, aus Politik und Wissenschaft zusammenbringen: In der Expo präsentieren Anbieter neue digitale Lösungen und auf den Bühnen geben Vorträge Einblicke in Trends, Strategien und Best Practices. Interaktive Workshops und zertifizierte Seminare laden zur individuellen Weiterbildung ein. In den Networking Areas knüpfen Teilnehmer neue und unerwartete Kontakte.

## Public Sector Pitch

Auf drei öffentlichen Bühnen stellen Experten neueste Trends und Best Practices zur Digitalisierung von öffentlicher Verwaltung und Daseinsvorsorge vor. Ein Public Sector Pitch, ein Hackathon sowie Konferenzen der Partner ergänzen das Programm. Christian Göke, Geschäftsführer der Messe Berlin: „Die Digitalisierung des Public Sector konstituiert allein in Deutschland einen Markt, der größer als 50 Milliarden Euro ist. Für diesen Markt werden wir erstmals eine eigenständige

Plattform errichten, die den spezifischen Anforderungen der Marktteilnehmer gerecht wird.“

## Partnerland Dänemark

Digitale Bürgerämter, elektronische Arztbriefe, Steuererklärung auf Knopfdruck und Gigabitnetze: Bei der Digitalisierung ist Dänemark in vielen Bereichen Vorreiter – laut EU-Digitalindex auf Rang eins unter allen EU-Länder. Bei der Smart Country Convention präsentiert das offizielle Partnerland digitale Anwendungen für Verwaltungen, öffentliche Unternehmen und die Digitalisierung von Städten, Gemeinden und Landkreisen. Der dänische Ministerpräsident Lars Løkke Rasmussen wird die Veranstaltung eröffnen.

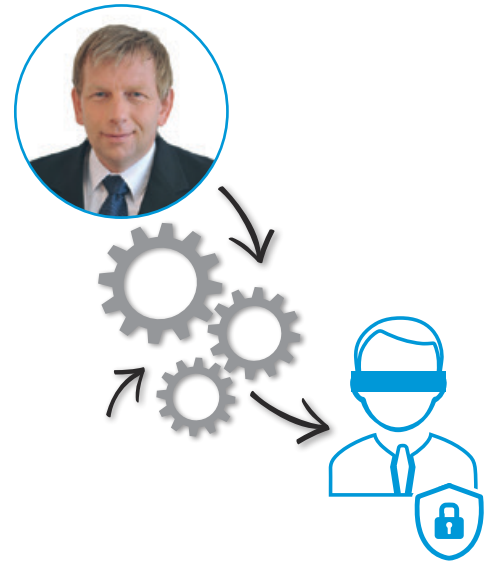


*Wir werden die Smart Country Convention von Beginn an als die führende Veranstaltung rund um die Digitalisierung des öffentlichen Raums positionieren.*

Christian Göke,  
Geschäftsführer der Messe Berlin.

[www.smartcountry.berlin](http://www.smartcountry.berlin)

# Anonymisieren von Testdaten



- ✓ Systemübergreifend
- ✓ Logisch konsistent
- ✓ SAP®- und Non-SAP Landschaften
- ✓ Automatisiert
- ✓ Out of the Box
- ✓ In wenigen Tagen umgesetzt
- ✓ EU-DSGVO konform

Begegnen Sie den Herausforderungen der Testdaten-anonymisierung einfach, zuverlässig und nachhaltig.

Wie? Schauen Sie rein:

[www.libelle.com/datamasking](http://www.libelle.com/datamasking)

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress!

16. – 18. Oktober 2018  
in Leipzig



Libelle

Libelle AG • [www.Libelle.com](http://www.Libelle.com)



**Man sollte nie so viel zu tun haben, dass man zum Nachdenken keine Zeit mehr hat.**

*Georg Christoph Lichtenberg (1742–1799) war ein deutscher Mathematiker, Experimentalphysiker und Philosoph.*

## Buchtipps • Optimierte Prozesse

**R**obotic Process Automation, Process Mining, Supply Chain Management und Business-Prozess-Management: Die Optimierung von Prozessen steht im Zentrum der digitalen Transformation. Für Unternehmen ist es heute wichtiger denn je, Abläufe möglichst effizient zu gestalten. Mit Big Data und der KI-gestützten Automatisierung stehen die Lösungsansätze und Werkzeuge zur Verfügung, mit denen auch mittelständische Unternehmen Digitalisierungsvorhaben sinnvoll umsetzen können. Der Wechsel auf S/4 Hana be-

deutet nicht nur ein technisches Upgrade. Vielmehr ist damit eine umfassende Änderung auf Basis neuer und geänderter Prozesse verbunden. Diese systemseitigen und prozessualen Umstellungen beeinflussen zahlreiche Geschäftsprozesse und führen zu tiefgreifenden Veränderungen auf Organisationsebene. In den Buchtipps dieser Ausgabe erfahren Sie, wie SAP-Anwenderunternehmen die Abläufe in ihrer Organisation so gestalten können, dass sie langfristig wettbewerbsfähig bleiben.



Das Buch zeigt, wie sich Prozesse mit Business Process Model and Notation (BPMN) direkt im SAP SolMan modellieren lassen. Der Autor zeigt, wie die grafische Modellierung funktioniert und wie sich die neue Lösungsdokumentation in Release 7.2 von früheren Konzepten unterscheidet. Die Leser erfahren, wie alle beteiligten Rollen mit dem SolMan zusammenarbeiten können. Der Autor veranschaulicht anhand eines durchgängigen Beispiels, wie der SolMan alle Beteiligten unterstützt: von der Modellierung der fachlichen Anforderungen bis hin zur Umsetzung und dem Betrieb der Prozesse. Prozessschrittbibliothek, Kollaborations- und Prozessdiagramme – die Konfiguration jedes Elements der Dokumentation wird ausführlich beschrieben.

### Prozessmanagement mit dem SAP Solution Manager

Michael Demuth, 322 Seiten, 2017,  
ISBN: 978-3836259859, [www.rheinwerk-verlag.de](http://www.rheinwerk-verlag.de)



#### Buchtipps

Diese und weitere Buchbeschreibungen finden Sie auf [e-3.de/buchtipps](http://e-3.de/buchtipps)





**Modellierung und Analyse von Geschäftsprozessen**

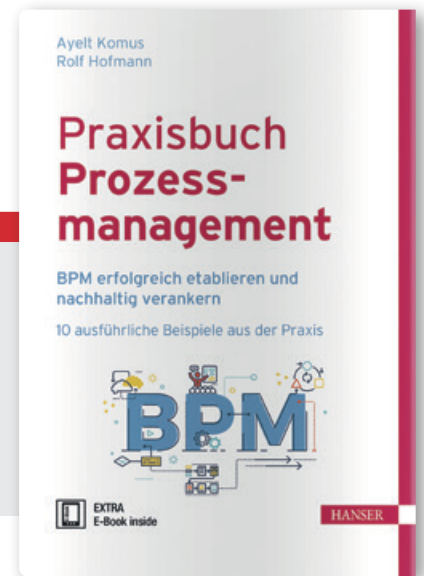
Andreas Drescher et al.  
275 Seiten, 2017  
ISBN: 978-3110494495  
www.degruyter.com



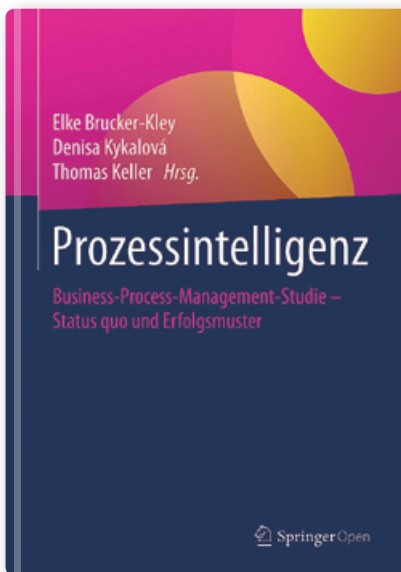
Das Buch bietet einen leicht verständlichen Einstieg in die Modellierung und Analyse von Geschäftsprozessen. Aufbauend auf Grundlagen zur Modellbildung und Modell-erstellung werden gängige Modellierungssprachen wie Ereignisgesteuerte Prozesskette, Business Process Model and Notation, Unified-Modeling-Language-Aktivitätsdiagramm und Petri-Netze erklärt.

**Praxisbuch Prozessmanagement**

Ayelt Komus, Rolf Hofmann  
300 Seiten, 2018  
ISBN: 978-3446449251  
www.hanser-fachbuch.de



Business Process Management und angrenzende Themen gewinnen mit zunehmender Digitalisierung, Vernetzung, Geschwindigkeit und Erhöhung der Komplexität weiterhin an Bedeutung. Dieses Werk gibt einen breiten Überblick aus der Praxis mit dem klaren Fokus darauf, was tatsächlich funktioniert und wie sich Prozessmanagement in der unternehmerischen Praxis erfolgreich gestalten lässt.



**Prozessintelligenz**

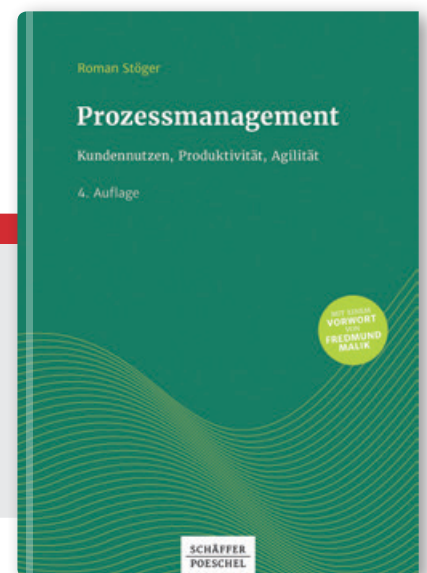
Elke Brucker-Kley (Hg.) et al., 126 Seiten, 2018  
ISBN: 978-3662557044  
www.springer.com



Um die Wirksamkeit des Prozessmanagements zu erhöhen, braucht es eine Brücke zum operativen Geschäft. Prozessintelligenz bietet hierfür Ansatzpunkte. Basierend auf einer Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften beleuchtet das Buch den Status quo und Erfolgsmuster. In Fallstudien mit fünf Unternehmen werden Herausforderungen, Lösungsansätze und Nutzen aufgezeigt.

**Prozessmanagement**

Roman Stöger  
286 Seiten, 2018  
ISBN: 978-3791039893  
www.schaeffer-poeschel.de



Die Bedeutung von Prozessmanagement hat sich radikal gewandelt. Standen früher noch Zertifizierungen und Prozessdokumentationen im Vordergrund, so ist Prozessmanagement heute ein Schlüssel für Digitalisierung, Transformation, Produktivität und agile Vorgehensweisen wie beispielsweise Scrum. Im Fokus steht dabei immer ein schnelles, unkompliziertes und vernetztes Unternehmen.

Alibaba und SAP erweitern globale Partnerschaft

# SAPs chinesischer Traum

Die Alibaba Group und SAP planen, S/4 Hana Cloud und SAP Cloud Platform auf der Alibaba Cloud Infrastructure as a Service (IaaS) in China anzubieten. Das soll Kunden den Umstieg in die Cloud erleichtern und sie auf ihrem Weg zum intelligenten Unternehmen unterstützen.

**A**libaba und SAP stellen seit zwei Jahren gemeinsam Cloud-Lösungen für Unternehmen über die Alibaba Cloud bereit, um Kunden in China zu helfen, mit den ständig neuen Marktanforderungen Schritt zu halten. Alibaba Cloud ist die Cloud-Computing-Sparte der Alibaba Group. Ab sofort werden die beiden Konzerne gemeinsam Innovationen entwickeln und auf den Markt bringen, um S/4 Hana Cloud bereitzustellen, das Flaggschiff-Produkt von SAP für erfolgreiches Business in der Cloud. Die Cloud-Kunden von Alibaba können mithilfe der SAP Cloud Platform zudem ihre vorhandenen Unternehmenslösungen erweitern, neue Anwendungen entwickeln und Technologien von Drittanbietern integrieren. „China ist seit mehr als zwei Jahrzehnten die zweite Heimat der SAP“, sagt SAP-Vorstandssprecher Bill McDermott. „Die erweiterte Partnerschaft zwischen Alibaba und SAP gibt uns neue Möglichkeiten, indem wir intelligente Unternehmen schaffen und damit das digitale China stärken. SAP sieht dem chinesischen Traum mit Freude entgegen, da wir hier substanzielles Wachstum in den kommenden Jahren erwarten.“

## Überall einfach

„Wir freuen uns, dass unsere Partnerschaft mit SAP heute die nächste Stufe erreicht hat“, sagt Daniel Zhang, Chief Executive Officer der Alibaba Group. „Die Verfügbarkeit der weltweit bekanntesten ERP-Software S/4 Hana Cloud auf Alibaba Cloud ist ein weiterer Meilenstein in unserer Globalisierungsstrategie und beispielhaft für unsere Mission, Geschäfte überall einfach zu machen. Wir haben in der Vergangenheit eng mit SAP zusammengearbeitet, und es ist für uns spannend, unsere Part-



*China ist seit mehr als zwei Jahrzehnten die zweite Heimat der SAP.*

Bill McDermott, CEO SAP.

nerschaft auszubauen.“ Jack Ma, Executive Chairman der Alibaba Group, erklärt: „Unternehmer, die an die Zukunft glauben und sie annehmen und die ein neues Denken, neue Konzepte und neue Technologien nutzen können, werden die künftigen Gewinner sein.“

SAP S/4 Hana Cloud macht mit seinen KI-gestützten Funktionen für Automatisierung und vorausschauende Analysen, sprachbasierten, dialogorientierten Oberflächen und zukunftsweisenden Geschäftsprozessen Unternehmen intelligenter. Mit S/4 Cloud können Unternehmen zentrale Geschäftsprozesse kostengünstiger migrie-

ren, Bereitstellungs- und Innovationszyklen verkürzen und eine schnellere Wertschöpfung erzielen. Eine wachsende Anzahl von Unternehmen in China steigt auf S/4 Cloud um. Die SAP Cloud Platform ist eine offene Platform as a Service (PaaS), die eine In-memory-Datenbank und ein Paket von Technologie- und Business-Services zur Entwicklung, Erweiterung und Vernetzung von Unternehmensanwendungen bereitstellt. Als offene und flexible Anwendungs- und Integrationsplattform ermöglicht sie Kunden, neue Anwendungen und modernste Technologien schnell zu entwickeln und vorhandene zu personalisieren sowie anzupassen.

## Top-3-Anbieter von IaaS

Das 2009 gegründete Unternehmen Alibaba Cloud ist Chinas größter Anbieter von Public-Cloud-Diensten und nach Gartner einer der drei wichtigsten IaaS-Anbieter der Welt. Mit der Partnerschaft vergrößert sich die globale Reichweite von S/4 Hana Cloud und der SAP Cloud Platform auf alle führenden Public Clouds. Im Rahmen der Vereinbarung wird SAP die Technologie von Alibaba Cloud weiter einsetzen. Im Gegenzug nutzt Alibaba SAP S/4 Hana, um eigene Innovationen voranzutreiben und sein neues Geschäftsmodell zu unterstützen.

Alibaba und SAP prüfen eine erweiterte Zusammenarbeit in Bereichen wie künstliche Intelligenz, Internet der Dinge sowie New Retail und New Manufacturing, den neuen Initiativen der Alibaba Group. Aus der Zusammenarbeit sollen Lösungen entstehen, die Unternehmen beim digitalen Wandel unterstützen und ihnen helfen, den Mehrwert für Kunden zu steigern.

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





## Die Reifeprüfung

Im September öffnet die Dmexco, die Nabelschau des digitalen Business, wieder ihre Tore. 41.000 Besucher trafen über 1000 Aussteller aus über 40 Ländern und lauschten den 550 Sprechern.

Von Michael Kramer, IBM

**A**uf der Veranstaltung war zu sehen, dass sich die Branche ändert. Viele Unternehmen betonten die Verantwortung, die sie für die Gesellschaft und die Wirtschaft haben. Dazu passend das Motto der Messe, „Take C.A.R.E.“, wobei die Abkürzung für „Curiosity, Action, Responsibility und Experience“ steht. Diese Begriffe wurden von Sprechern wie Tim Höttges von der Deutschen Telekom aufgegriffen, der feststellte, dass sich viele Menschen zurzeit unwohl fühlen – auch in Bezug auf die Digitalisierung der Wirtschaft. Hier können wir in der Tat als Branche und auch Sie als unsere Kunden beitragen, die Vorteile der zunehmenden Digitalisierung zu zeigen. Gerade die digitale Transformation kann fast überall, wie in den Bereichen Marketing, E-Commerce und Supply Chain, bestehende Jobs sichern und viele neue entstehen lassen. Dazu trägt bei, dass die Branche erwachsener wird: Auf der Messe gab es dieses Jahr weniger superneue Erfindungen, deren Nutzen sich auch bei Nachdenken nicht erschließt. Dazu kommt das geringere Wachstum der Nutzerzahlen mobiler Dienste. Es ging mehr um die Sicherstellung höherer Qualität, der sogenannten Nutzererfahrung und der Integration in bestehende Infrastruktur. Dazu kommen viel diskutierte Änderungen im EU-Regelwerk: die bereits in Kraft getretene DSGVO sowie die geplanten Regelungen zu E-Privacy und zum Urheberrecht. Das sind die Fragen, die sich die meisten Kunden stellen. Da ist „the next big thing“ wenig hilfreich, wenn die Hausaufgaben der bestehenden Angebote noch nicht gelöst sind.

„Diversität“ war ein weiteres wichtiges Thema. Beispielsweise sind in unserer Branche nur 20 Prozent der Mitarbeiter Frauen. Darüber hat in einer voll besetzten Panel-Diskussion Felicity Carson, CMO von IBM Watson Customer Engagement, mit Vertretern von Accenture und Microsoft diskutiert. Fehlende Diversität in allgemeinen, insbesondere aber kreativen Berufen hat Auswirkungen auf Richtung und Ergebnisse von Entwicklungen für die digitale Transformation, für künstliche Intelligenz sowie für Medien und Marketing.

Tja, die Branche wird reifer. Es waren z. B. auch führende Anbieter von Computerspielen wie Activision Blizzard in Köln, die In-Game-Advertising und Mobile Advertising anbieten. Und da gab es noch einen Stand, der immer voll war, obwohl ihn keiner besucht haben will. Ich spreche von Pornhub, die das erste Mal mit einem Stand dabei waren, den sie dazu mit ungewöhnlichen Maßnahmen beworben haben. Ich war natürlich auch nicht da, gehe aber davon aus, dass sie ihre Erfahrung im Content-Marketing oder im Social-Media-Marketing einem breiteren Markt anbieten wollen. Eine Branche wird reif. Bleiben Sie dabei!



**Michael Kramer**, IBM Watson Customer Engagement, ist Experte für E-Commerce mit viel Erfahrung aus der SAP-Community. Kramer ist Aufsichtsratsmitglied des E-3 Verlags B4Bmedia.net.

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.

## Die Sicherheit Ihres SAP-Systems auf Knopfdruck prüfen?



Vereinbaren Sie einen kostenfreien initialen Sicherheitscheck Ihres SAP-Systems mit unserem Tool CheckAud for SAP Systems!

Wir prüfen wichtige Aspekte der SAP-Basis und Finanzbuchhaltung auf:

- Unternehmenssicherheit
- Gesetzeskonformität
- SoD's

Die Ergebnisse der Prüfung erhalten Sie als detaillierte Einzelexporte pro Berechtigung sowie als Prüfbericht.



**CheckAud®**  
for SAP Systems

Kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie jetzt einen Termin -  
kostenfrei und unverbindlich!



+49 40 69 69 85-82



sales@ibs-schreiber.de



www.checkaud.de

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p><b>Intensiv-Seminar: SAP Predictive Maintenance und Service</b></p> <p><b>9. Oktober 2018</b> Berlin</p> <p><b>6. November 2018</b> Frankfurt</p>	<p>Das kompakte Eintages-Seminar verschafft Teilnehmern in Form von Präsentationen, Live Demos, Diskussionen und Praxisbeiträgen einen Überblick über die neuen Lösungen der SAP im Bereich Predictive Maintenance.</p> <p>Website: <a href="http://www.tacook.com/sap-pdms">www.tacook.com/sap-pdms</a></p>	<p><b>T.A. Cook &amp; Partner Consultants GmbH</b></p> <p>Leipziger Platz 1 10117 Berlin Telefon: +49 30-884 307-0 Telefax: +49 30-884 307-30 <a href="http://www.tacook.com">www.tacook.com</a></p>
	<p><b>it-sa 2018</b> <b>Die IT-Security Messe und Kongress</b></p> <p><b>9. bis 11. Oktober 2018</b> NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg</p>	<p>Die it-sa zählt zu den führenden internationalen Fachmessen für IT-Sicherheit und konnte sich mit der Ausgabe 2017 im globalen Vergleich mit 630 Ausstellern an die Spitze setzen. Das begleitende Kongressprogramm <a href="mailto:Congress@it-sa">Congress@it-sa</a> informiert über aktuelle Trends im Bereich IT-Security.</p>	<p><b>NürnbergMesse GmbH BesucherService</b></p> <p>Messezentrum 90471 Nürnberg Telefon: +49 911 8606-4926 Telefax: +49 911 8606-4927 <a href="mailto:besucherservice@nuernbergmesse.de">besucherservice@nuernbergmesse.de</a></p>
	<p><b>Digital Mind Change Vol. 2 – Eine Konferenz der Zukunft Personal</b></p> <p><b>11. Oktober 2018</b> BMW Welt München Am Olympiapark 1 80809 München</p>	<p>BE THE CHANGE – MAKE A DIFFERENCE</p> <p>Digital Mind Change ist die Konferenz für innovative Ideen, praktische Lösungen und intensiven Austausch rund um das Thema digitale Transformation in Unternehmen. Treffen Sie am 11. Oktober 2018 in der BMW Welt München Visionäre und Querdenker, sprengen Sie alte Denkmuster und entdecken Sie Lösungen für die digitale Zukunft Ihres Unternehmens.</p>	<p><b>spring Messe Management GmbH</b></p> <p>Güterhallenstraße 18a 68159 Mannheim Ansprechperson: Christine Zilt <a href="mailto:c.zilt@messe.org">c.zilt@messe.org</a></p>
	<p><b>Webinar: Lernen Sie CIM kennen – Die SAP-basierte Beteiligungsmanagement-Lösung</b></p> <p><b>12. Oktober 2018, 14.00 bis 14.45 Uhr</b> Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg</p>	<p>Sie wollen vollen Durchblick bei Ihren Beteiligungsstrukturen? Heben Sie Ihr Beteiligungsmanagement auf ein völlig neues Niveau und erfahren Sie mehr über zetVisions CIM. Melden Sie sich kostenlos und unverbindlich zu der 45-minütigen Live-Demo an.</p> <p>Alle Informationen und weitere Termine erhalten Sie unter: <a href="http://www.zetvisions.de/webinare">www.zetvisions.de/webinare</a></p>	<p><b>zetVisions AG</b></p> <p>Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Ansprechperson: Romana Weiß Tel. +49 6221 33938-664 <a href="mailto:romana.weiss@zetvisions.com">romana.weiss@zetvisions.com</a> <a href="http://www.zetvisions.de/webinare">www.zetvisions.de/webinare</a></p>
	<p><b>Strategiegipfel IT &amp; Information Management</b></p> <p><b>16. und 17. Oktober 2018</b> Titanic Chaussee Hotel Berlin Chausseestraße 30 10115 Berlin</p>	<p>Strategien &amp; Prozesse   Geschäftswelt in Digitalen Ökosystemen   Moderne Rolle der IT   Geschäftsmodelle der Zukunft   Digitale Neuausrichtung &amp; Roadmaps   Umsetzungsbeispiele IT Transformation &amp; Change Management   Künstliche Intelligenz   Block Chain Einsatz   Internet of Things   Big Data und Datenmanagement   Innovation / HUB Management &amp; Startups   Umsetzungserfahrungen DSGVO</p>	<p><b>project networks GmbH</b></p> <p>Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Kamal Gowdet Telefon: +49 30 609850-90 <a href="mailto:gowdet@project-networks.com">gowdet@project-networks.com</a></p>
	<p><b>IT-Architektur &amp; IT-Plattform Energie</b></p> <p><b>24. und 25. Oktober 2018</b> Maritim Hotel Berlin Stauffenbergstrasse 26 10785 Berlin</p>	<p>Wie baut man zukunftsfähige und flexible IT-Architektur für die digitalisierte Energiewirtschaft auf? Wie gelingt die geräuscharme Migration auf SAP HANA und alternative Cloud-Lösungen? Was gibt es bzgl. Lizenzierung, Zertifizierung, Standardisierung zu beachten? – Einblicke in die IT-Restrukturierung, Systemkonzepte, Use Cases aus Netzperspektive &amp; neuste Möglichkeiten digitaler Handelsplattformen</p>	<p><b>IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH</b></p> <p>Friedrichstrasse 94 10117 Berlin, Germany Teamleiter: Robert Fuldner <a href="mailto:eq@iqpc.de">eq@iqpc.de</a></p>
	<p><b>Handelsblatt Industrie-Gipfel 2018</b></p> <p><b>5. und 6. November 2018</b> Gebläsehalle im Landschaftspark Duisburg-Nord Emscher Straße 71, 47137 Duisburg</p>	<p>Der wichtige Branchentreffpunkt der Industrie ist am 5. und 6. November 2018 zu Gast in der Metropole Ruhr.</p> <p>Treffen Sie die das who is who der Branche sowie hochrangige Vertreter aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft.</p> <p>Als Keynote Speaker sind u. a. dabei:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hans Van Bylen, CEO der Henkel AG &amp; Co. KGaA</li> <li>Michael Sen, Mitglied des Vorstands, Siemens AG</li> <li>Sigmar Gabriel, Bundesminister a. D.</li> </ul>	<p><b>Euroforum Deutschland GmbH</b></p> <p>Toulouser Allee 27 40211 Düsseldorf Ansprechpartner: Annika Bernhardt Telefon: +49 211 88743-3847</p>

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p><b>DIGITAL FUTUREcongress - Essen</b></p> <p><b>8. November 2018</b> Messe Essen GmbH / Halle 1A Messeplatz 1 45131 Essen</p>	<p>Mit mehr als 130 Ausstellern, 50 Vorträgen auf 5 Bühnen und Workshops bietet der DIGITAL FUTUREcongress am 8. November 2018 in der Messe Essen ein umfassendes Programm. CEOs und IT-Entscheidern können sich schnell und umfassend zu den Themen Online-Marketing, Prozessoptimierung, Digital Working, Cyber Security und Datensicherheit informieren. Anerkannte Top Referenten bereichern die Veranstaltung.</p>	<p><b>AMC Media Network GmbH &amp; Co. KG</b> Donnersberggring 42 64295 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 9575770 office@amc-media-network.de</p>
	<p><b>Führerschein zur Prüfung von SAP-Systemen</b></p> <p><b>12. und 13. November 2018</b> IBS Schreiber GmbH Zirkusweg 1 20359 Hamburg</p>	<p>Dieses Seminar vermittelt SAP-Grundkenntnisse, die für den Prüfer unerlässlich sind. Sie erhalten eine umfassende Einführung in die SAP-Systeme und werden mit der zugehörigen Fachterminologie vertraut gemacht und lernen so die Bedienung und Interaktion der Systeme kennen. Es gibt hierbei viele Möglichkeiten, sich mit dem revisionspezifische Verfahren vertraut zu machen und es direkt anzuwenden. <a href="http://www.ibs-schreiber.de/akademie/seminare/">www.ibs-schreiber.de/akademie/seminare/</a></p>	<p><b>IBS Schreiber GmbH</b> Zirkusweg 1 20359 Hamburg Susanne Hegeler seminare@ibs-schreiber.de</p>
	<p><b>SAP UX/UI 2018</b></p> <p><b>14. und 15. November 2018</b> Novotel Berlin Am Tiergarten Straße des 17. Juni 106 - 108 10623 Berlin</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zielgruppengerechte Benutzeroberflächen als Erfolgsfaktor in der digitalen Transformation</li> <li>• Aktuelle Trends und Entwicklungen im SAP UX/UI-Umfeld</li> <li>• Praktische Ansätze für die Usability Optimierung und Individualisierung in SAP</li> <li>• Erfassung, Bewertung und Priorisierung der Nutzeranforderungen und Einbindung der Fachabteilungen</li> <li>• User-Centered-Design-Ansätze und Design-Led-Development-Prozesse</li> </ul>	<p><b>T A C Events</b> Leipziger Platz 1 10117 Berlin Ansprechpartner: Nicole Riemann E-Mail: n.riemann@tacook.com</p>
	<p><b>DOAG 2018 Konferenz und Ausstellung</b></p> <p><b>20. bis 23. November 2018</b> NCC ConventionCenter Nürnberg Ost Messezentrum 90471 Nürnberg</p>	<p>Vom 20. bis 23. November findet die DOAG 2018 Konferenz + Ausstellung statt. Es erwartet Sie ein dreitägiges Programm mit internationalen Top-Rednern. Am Schulungstag kann das neue Wissen direkt in die Praxis umgesetzt werden. Buchen Sie jetzt Ihr Ticket! <a href="http://2018.doag.org">http://2018.doag.org</a></p>	<p><b>DOAG</b> Tempelhofer Weg 64 12347 Berlin Telefon: +49 30 4005999-0 office@doag.org <a href="http://www.doag.org">www.doag.org</a></p>
	<p><b>Software Defined Enterprise 2018</b></p> <p><b>25. bis 27. November 2018</b> nHow Hotel Berlin Stralauer Allee 3 10245 Berlin</p>	<p>Die SDE ist die führende Business Plattform für mehr als 150 IT Entscheider und führende Infrastruktur Spezialisten. Der Event fokussiert aktuellste Use Cases aus der Praxis von Anwen-derunternehmen und thematisiert wichtigste Fragen rund um die technische und organisatorische Umgestaltung und Neuausrichtung von IT Infrastrukturen.</p>	<p><b>we.CONECT Global Leaders GmbH</b> Reichenberger Straße 124 10999 Berlin Ansprechperson: Jennifer Hoge jennifer.hoge@we-conect.com</p>
	<p><b>Intensivkurs: Compliance und Berechtigungskonzept mit SAP®</b></p> <p><b>27. und 28. November 2018 in Zürich</b></p>	<p>Abgestimmt auf die neue Datenschutzverordnung erfahren Sie, wie Sie die aktuellen Compliance Anforderungen sicher und effizient durch wirksame Gestaltung, Dokumentation und Prüfung der SAP Berechtigungen bewältigen.</p>	<p><b>Vereon AG</b> Postfach 2232 8280 Kreuzlingen / Schweiz Nicole von Mulert Telefon: +41 71 6778700 mail@ info@vereon.ch <a href="http://www.vereon.ch/scc">www.vereon.ch/scc</a></p>
	<p><b>Strategiepfel IT &amp; Information Security</b></p> <p><b>27. und 28. November 2018</b> Titanic Chaussee Hotel Berlin Chausseestraße 30 10115 Berlin</p>	<p>Anomaly Detection   Security Kennzahlen   SPECTRE / MELTDOWN   IT Pandemie   Security vs. Compliance   Awareness   Predictive Security   NIS Richtlinie   Informationsklassifizierung   PKI- und Key Management   BCM   Cloud Security   DSGVO   Cyber Versicherung</p>	<p><b>project networks GmbH</b> Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Kamal Gowdet Telefon: +49 30 609850-90 gowdet@project-networks.com</p>





### KGS mit verbreitertem Lösungsspektrum auf dem DSAG-Jahreskongress 2018

Die verschärften Datenschutzvorschriften der DSGVO und die neue S/4HANA-Produktgeneration gehörten für SAP-Anwender zu den vorherrschenden Themen des Jahres 2018 – Themen, denen KGS auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress besonderen Raum einräumt.

Mit SAP ILM können SAP-Anwender die aus der DSGVO erwachsenen Anforderungen umsetzen. Voraussetzung dafür ist ein Archiv, das die ILM 3.1-Schnittstelle implementiert und zertifiziert hat. Der KGS ContentServer4Storage ist für die neuesten Versionen der vier im SAP ECC 6.0- und S/4-HANA-Umfeld relevanten Archivschnittstellen zertifiziert: BC ILM 3.1, BC-AL 7.40, S/4-BC ILM 1.0 und S/4-BC-AL 7.40. Dies eröffnet SAP-Anwendern größtmöglichen Handlungsspielraum. Mit dem KGS ContentServer4Storage können sie, egal ob ECC 6.0 oder S/4HANA, jeweils über ArchiveLink und/oder ILM archivieren.

Das Thema Dokumentenarchivierung wird mit S/4 HANA neu definiert, denn S/4 bietet wesentliche Funktionen zur Verwaltung von unstrukturiertem Content. SAP-Kunden mit bestehenden Archiven können ihre vorhandene Archivintegration beibehalten und auch unter S/4 weiter nutzen – wengleich der Wechsel auf ein schlankes Archiv wie den KGS ContentServer4Storage aus Kosten- und Performancegründen sicher die bessere Alternative darstellt. Hierfür bietet KGS mit Migration4Archivelink eine leistungsfähige Migrationsssoftware, über deren Funktionsweise KGS in Leipzig informiert.

Wie SAP-Archivierung mit KGS unter S/4HANA funktioniert und Unternehmen mit reduzierter Komplexität zum Erfolg kommen, stellt der KGS-Kunde Döhler GmbH in Leipzig in einem Kundenvortrag dar.

Mit dem KGS ContentServer4Storage bietet KGS ein High-Performance-Archiv speziell für die Bedürfnisse der SAP-Archivierung. Parallel dazu wurde die Lösungssuite um ein neues Produkt ergänzt:

Der KGS Webservice fungiert als Verbindung individueller Fachanwendungen mit dem ContentServer4Storage. Er ist als Webservice ausgelegt und kann unabhängig von Programmiersprachen angebunden werden. Somit können beliebige Anwendungen ihre Dokumente und Daten über Webtechnologien im KGS ContentServer4Storage archivieren bzw. darin recherchieren. Auch diese Produktneuheit ist eines der zentralen Themen von KGS in Leipzig.

#### KGS Software GmbH & Co. KG

Dornhofstraße 38 A  
63263 Neu-Isenburg

Telefon: +49 6102 8128522  
info@kgs-software.com  
www.kgs-software.com

Halle 2  
Stand P 5



Sondertracks: Digitale Impulse

## Digitalisierung – nein, danke?

Kein Unternehmen kann die digitale Transformation ignorieren. Mit der neuen Reihe „Digitale Impulse“ gibt die DSAG in Leipzig Anstöße für die Digitalisierung aus verschiedenen Blickwinkeln.

**D**ie neuen Sondertracks „Digitale Impulse“ innerhalb des DSAG-Jahreskongresses beleuchten vier Bereiche: digitales Marketing, digitale Bildung, digitale Organisationen und digitale Plattformen. Im Rahmen dieser Reihe zeigt die DSAG unter anderem, wie sie ihre Mitglieder fit für digitale Berufe machen möchte. „Jede Firma redet vom Fachkräftemangel. Mit dem richtigen Konzept aus Bildungsmöglichkeiten und der zielgerichteten Motivation von jungen und junggebliebenen Leuten, die rüberbringen, wie viel Spaß die vielen Facetten unseres Jobs machen, können wir vielleicht nicht den generellen Mangel beheben, aber bestimmt finden bzw. generieren wir so engagierte Leute für unsere digitale Zukunft“, so Ralf Peters, DSAG-Vorstand Technologie.

In ihrem Vortrag „Digital ist das neue normal“ referiert SAP-Marketingleiterin Kerstin Köder darüber, wie die digitale Transformation das Marketing verändert hat. „Das Marketing der Zukunft muss individuell, erlebnisorientiert und channelübergreifend sein. Ohne eine digitale Marketingstrategie wird man dieses Ziel nicht erreichen“, so beurteilt Gerhard Göttert,

DSAG-Vorstand Anwendungsportfolio, den Veränderungsprozess. Unter dem Motto „Business ohne Grenzen – Architektur der Zukunft“ möchte der SAP-Anwenderverein bei seinem 19. Jahreskongress richtungsweisende Überlegungen auf dem Weg zu neuen Geschäftsmodellen im Rahmen des größten SAP-Anwendertreffens in Europa diskutieren: Welche Plattformen existieren für die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie? Welches Cloud-Szenario ist für welchen unternehmerischen Ansatz geeignet? Und warum sind die aktuellen ERP-Landschaften in einem Dilemma? Die DSAG-Keynote spiegelt die aktuell viel diskutierten Themen mit der Realität in den Unternehmen, liefert dazu wichtige Denkanstöße und richtet Fragen an SAP.

Bernd Leukert, Mitglied des Vorstands von SAP, wird in seiner Keynote diese Fragen aufgreifen und erläutern, wie Unternehmen mithilfe bestehender Investitionen und Lösungen sowie neuester Technologien die Innovationen von morgen kreieren können, um als intelligente Unternehmen langfristig erfolgreich zu bleiben.

[www.dsag.de/kongress](http://www.dsag.de/kongress)

Software berücksichtigt neues SAP-Lizenzmodell

## Transparente Lizenzierung

Snow Software, ein Anbieter von Software-Asset-Management- und Cloud-Spend-Management-Lösungen, hat die Erweiterungen seiner Snow-Optimizer-for-SAP-Software-Lösung als Reaktion auf die jüngsten Änderungen des Lizenzmodells von SAP vorgestellt. Im April führte SAP ein neues Preismodell für die Digital-Access-Lizenzierung ein, das sich von der nutzerbasierten Lizenzierung auf die Anzahl der vom System erstellten „digitalen Dokumente“ verlagert. Das SAP-Entwicklungsteam von Snow hat in Snow Optimizer for SAP Software eine Logik integriert, die mehr Wert und Automatisierung bietet als das SAP-eigene Indirect-Access-Vermessungstool.

### Zertifizierte Lizenzoptimierung

Der neue Digital Access Estimator for SAP von Snow bietet eine vereinfachte, automatisierte Methode zur Kostenberechnung im Rahmen des Digital Access Lizenz-

modells. Snow Optimizer for SAP Software ist eine SAP-zertifizierte Anwendung, die SAP-Kunden die Möglichkeit bietet, fundierte Entscheidungen darüber zu treffen, ob beziehungsweise wie sie die neuen Lizenzierungsoptionen einführen und dabei unnötige Kosten und Verpflichtungen vermeiden. Digital Access Estimator for SAP ist die einzige verfügbare Lösung, die eine granulare Berechnung der digitalen Dokumentenerstellung auf Benutzerebene mit einer konsolidierten Sicht auf alle in SAP-Systemen erzeugten Dokumente ermöglicht. Snow Optimizer for SAP Software bietet einen einzigartigen Summenbericht, der die Kosten auf Basis der Anzahl der erstellten Belege prognostiziert. „Kunden brauchen eine faire und transparente Methode, um die Dokumentenerstellung nachvollziehen zu können und zu verstehen, wie viel das neue Pay-for-Value-Modell kosten wird“, sagt Peter Björkman, CTO bei Snow Software.

[www.snowsoftware.com](http://www.snowsoftware.com)

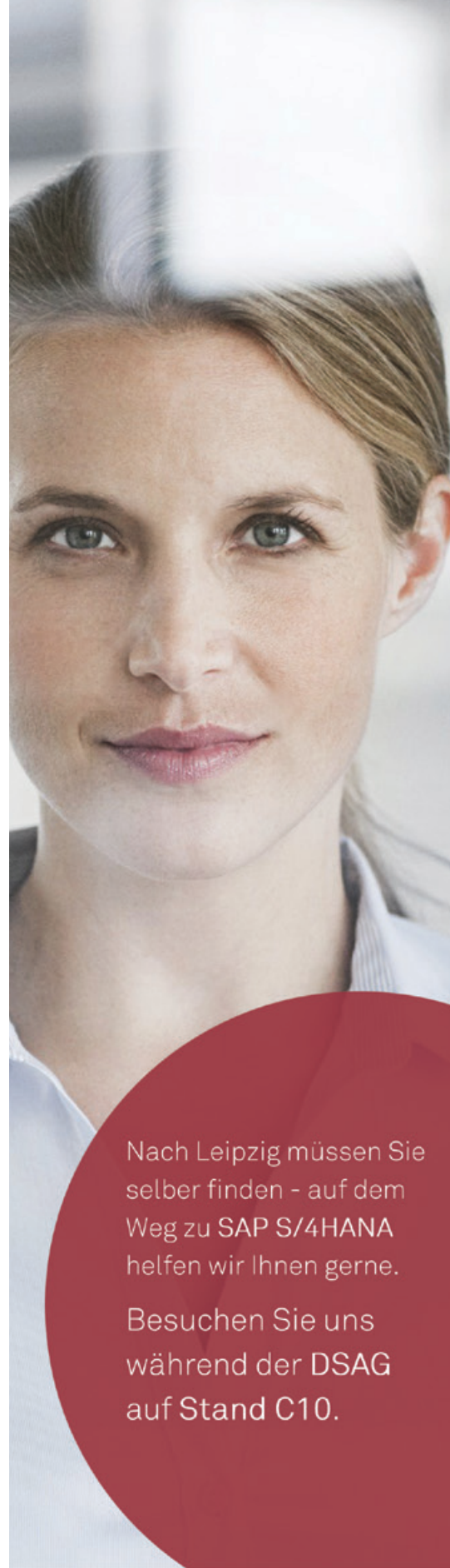
Datenanonymisierung bei Systemkopien

## BlueSystemCopy und Natuvion TDA im Duett

BlueSystemCopy (BSC) von Empirius ist als SAP-System-Copy-Tool weitverbreitet, seit nunmehr über zwölf Jahr am Markt und mittlerweile in der Version 9.3 verfügbar. Um nicht zuletzt durch die gestiegenen DSGVO-Erfordernisse in Sachen Datenanonymisierung bei der Erstellung von SAP-Systemkopien erweitert zu unterstützen, können Empirius-Kunden ab sofort die von dem Systemhaus Natuvion entwickelte Test-Data-Anonymisierungslösung TDA in Verbindung mit BlueSystemCopy nutzen. Dabei lässt sich BCS als zielführendes System verwenden. „BlueSystemCopy-Kunden können mit Natuvion TDA auf eine ausgefeilte und funktional umfassende Anonymisierungssoftware zurückgreifen, die ihnen hilft, umfassende sowie passgenaue Datenanonymisierungsvorhaben schnell und kostenadäquat in die Tat umzusetzen“, erklärt Empirius-Geschäftsführer Hans Haselbeck. Natuvion TDA anonymisiert oder pseudonymisiert alle personenbezogenen Daten entweder direkt bei der

Erstellung von Systemkopien oder einer erfolgten Systemkopie für die Verwendung als DEV-, Test- oder QA-System. Einsetzbar ist das Tandem Empirius-Natuvion sowohl in Verbindung mit NetWeaver- als auch Hana-basierten SAP-Systemumgebungen wie etwa Suite für Hana, S/4, NetWeaver BW, BW on Hana, BW/4 Hana, BW on Hana, SAP-HCM-Systemen oder mit verschiedenen SAP-Branchenlösungen. Und wie bei BlueSystemCopy stellt Natuvion TDA vordefinierte Templates oder vorkonfigurierte Datenmodelle bereit, die sofort bedarfsgerecht eingesetzt werden können. Empirius-BSC-Kunden, die bislang noch keine Anonymisierungssoftware verwenden, können auch nachträglich ohne großen Aufwand und in kurzer Zeit Natuvion TDA implementieren und zusammen mit BlueSystemCopy für ihre Anonymisierungszwecke nutzen.

[www.empirius.de](http://www.empirius.de)  
[www.natuvion.com](http://www.natuvion.com)



Nach Leipzig müssen Sie selber finden - auf dem Weg zu SAP S/4HANA helfen wir Ihnen gerne.

Besuchen Sie uns während der DSAG auf Stand C10.

**msg**  
treorbis



## Aspera<sup>USU</sup>

Aspera steht für strategische, zukunftsichere Optimierung von SAP-Lizenzen – On-Premise und in der Cloud. Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihr Portfolio optimal für das nächste Audit vorzubereiten und unnötige Nachkäufe abzuwehren.

### Technologie

Mit der LicenseControl for SAP® Software lässt sich das Lizenzmanagement für SAP abbilden und dauerhaft optimieren, einschließlich hybrider Landschaften, indirekter Nutzung und SAP S/4 HANA.

### Coaching

Führende Konzerne und Unternehmen aller Branchen verlassen sich auf die tiefgreifende Kenntnis der SAP-Vertragsbedingungen unserer Experten. Sie beraten zu allen aktuellen Entwicklungen, ob Named-User, SAP Engines, indirekte Nutzung oder SAP S/4HANA-Migration. Sie coachen auch während der Verhandlungen mit SAP.

### Portfolio

- Kaufmännische Analyse aller aktiven SAP-Verträge
- Technische Nutzungsanalyse
- Bedarfsanalyse
- Empfehlungen zur Kostenoptimierung
- Individuelle Verhandlungsstrategie
- Indirekte Nutzung
- SAP S/4 HANA-Migration

#### Aspera GmbH

Technologiezentrum  
am Europaplatz  
Dennewartstraße 25–27  
52068 Aachen/Germany  
Telefon: +49 241 9631220  
Telefax: +49 241 9631229  
info@aspera.com

Halle 2  
Stand R 1

Schlank und performant

## Archivierung unter S/4

Das Thema Dokumentenarchivierung wird mit S/4 Hana neu definiert, denn S/4 bietet wesentliche Funktionen zur Verwaltung von unstrukturiertem Content. SAP-Kunden mit bestehenden Archiven können ihre vorhandene Archivintegration beibehalten und auch unter S/4 weiter nutzen – wengleich der Wechsel auf ein schlankes Archiv wie den KGS ContentServer4Storage aus Kosten- und Performancegründen sicher die bessere Alternative darstellt. Hierfür bietet KGS mit Migration4Archivelink eine leistungsfähige Migrationssoftware, über deren Funktionsweise KGS in Leipzig informiert. Wie SAP-Archivierung mit KGS unter S/4

funktioniert und Unternehmen mit reduzierter Komplexität zum Erfolg kommen, stellt der KGS-Kunde Döhler in einem Kundenvortrag dar. Mit dem ContentServer4Storage bietet KGS ein High-Performance-Archiv speziell für die Bedürfnisse der SAP-Archivierung. Parallel dazu wurde die Lösungssuite um ein neues Produkt ergänzt: Der KGS Webservice fungiert als Verbindung individueller Fachanwendungen mit dem ContentServer4Storage. Er ist als Web-Service ausgelegt und kann unabhängig von Programmiersprachen angebunden werden.

[www.kgs-software.com](http://www.kgs-software.com)

## softway

**Entwickeln. Pflegen. Tunen.  
Migrieren. Reorganisieren.**

Die **Softway AG** bietet seit **30 Jahren** vielfältige **Dienstleistungen zu SAP® und im SAP®-Umfeld**. Wir arbeiten für internationale Unternehmen, die ihre Arbeitsprozesse optimieren, ihr Formular- und Outputmanagement verbessern wollen. Mit individuellen Softwarelösungen, die den tatsächlichen Anforderungen der Unternehmen entsprechen.

#### Unsere Kernkompetenzen:

- **Formular-/Outputmanagement für SAP ECC® und S/4 HANA®**  
Neuentwicklung oder Reorganisation  
Formular-Migration  
SAPscript, SmartForms,  
SAP Interactive Forms by Adobe®
- **Formularsupport**  
SAPscript  
SmartForms  
SAP Interactive Forms by Adobe®
- **Maßgeschneiderte Produkte durch Customizing: Softway Solution Packages**  
Formulare in Bestform  
Individueller E-Mail-Versand aus SAP®  
E-Rechnungen (ZUGFeRD & XRechnung)
- **SAP®-Projektunterstützung**  
SAP®-Entwicklung  
Ressourcenmanagement
- **Workshops**  
SAP Interactive Forms by Adobe® (Adobe Forms)  
ABAP®, ABAP OO  
BSP-Applikationen  
Fiori/UI5/ OData und viele mehr...

Besuchen Sie unseren Partnervortrag mit Schüco International KG am **17. Oktober** um **17.45 Uhr**. Wir freuen uns auf Sie!

#### Softway AG

Industriestraße 17, 96114 Hirschaid  
Telefon: +49 9543 8238-69  
Ansprechpartner:  
Hans-Jürgen Pfister,  
Vertriebsleiter DACH  
vertrieb@softway.de  
www.softway.de

Halle 2  
Stand P 8

Individuelles Tempo

## Flexible Digitalagenda

Während des DSAG-Jahreskongresses wird sich zeigen, welche Überlegungen Unternehmen anstellen müssen, um auch für die Zukunft im Wettbewerbsvorteil zu bleiben: Welche Plattformen existieren für die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie? Welches Cloud-Szenario ist für welchen unternehmerischen Ansatz geeignet? MSG Treorbis will in Leipzig passende Antworten auf die Fragen dieser Herausforderungen liefern. Unter anderem stellt der SAP-Partner seinen innovativen, ganzheitlichen Service S/4 Hana Conversion vor. Damit soll der Umstieg auf S/4 einfach, kostenschonend und risikoarm vollzogen werden. Mit MSG Fit zeigt der Anbieter, wie er Unternehmen dabei unterstützt, ihre SAP-Landschaft zu optimieren, zu verschlanken und IT-Kosten dauerhaft zu senken. Außerdem präsentiert MSG Treorbis sein Branchenpaket für die diskrete Fertigung, SAP S/4 Hana Discrete Manufacturing Industries (DMI). SAP-Bestandskunden profitieren dabei von den Vorteilen von S/4 im Zusammenspiel mit industrietypischen SAP-Best-Practices und eigenen Add-ons. Im Zuge der digitalen Transformation steigt auch im B2B-Bereich die Nachfrage nach individuell konfigurierbaren Produkten. Zur Konfiguration komplexer Produkte in 3D bietet MSG Treorbis mit einem UI5-Angebotskonfigurator ein übersichtliches Guided Selling ohne technische Hürden.

[www.msg-treorbis.de](http://www.msg-treorbis.de)



Formulare im SAP-Umfeld

## Reorganisation als Chance

Viele Unternehmen machen sich derzeit Gedanken über einen möglichen Technologiewechsel – z. B. nach S/4 Hana. Alte Technologien wie SAPscript bereiten zudem vielen Kopfzerbrechen. Bei Änderungen, Anpassungen und der individuellen Gestaltung von Formularen sind Schwierigkeiten meistens programmiert. Softway stellt auf dem DSAG-Jahreskongress ihre Lösung dazu vor: das Softway Solution Package Forms (SSP-Forms). Es eröffnet Organisationen neue Möglichkeiten für das Formular- und Outputmanagement. Dank der guten Integration ist eine schnelle und transparente Formulargestaltung realisierbar. Die unkomplizierte Umstellung von SAPscript

und SmartForms-Formularen zu SAP Interactive Forms by Adobe im SAP ERP bzw. S/4 ist möglich. Mehrsprachige Formulare können durch eine einfache Übersetzung und Customizing bedient werden. Individuelle Anforderungen und eine langfristige Transparenz stehen dabei im Vordergrund. Das bedeutet: geringerer Testaufwand, bis zu 75 Prozent Zeiteinsparung und ein entsprechender Ressourcengewinn. Im Rahmen des Partnervortrages auf dem Jahreskongress zeigen Experten von Softway gemeinsam mit Schüco International, wie das in der Praxis umsetzbar ist.

[www.softway.de](http://www.softway.de)

Schreckgespenst Kassenprüfung

## Schlimmer als die DSGVO?

So weit wollen wir nicht gehen. Aber das Thema revisionssichere Kassendatenarchivierung mit den Vorgaben durch GoBD und Kassensicherungsverordnung ist im Handel angekommen. Das ist nicht neu, wird aber in den meisten Unternehmen noch nicht mit der Priorität behandelt, wie es bei Prüfungen abverlangt wird. „Die wenigsten sind vorbereitet“, sagt Stephan Kaup, Geschäftsführer von Consult-SK. „In unseren Workshops und Terminen treffen wir bei diesem Thema auf große Unsicherheit und Baustellen.“ Zwar gehen Fälle bereits durch die Presse, meist wird aber erst im Prüfungsfall reagiert. Und das in einer Zeit, in der die Datenträgerüberlassung an die Finanzbehörden der Regelfall und nicht die Ausnahme ist.

Hier geht es darum, frühzeitig zu handeln und das Thema der revisionssicheren Archivierung der Kassendaten anzugehen. Dazu gehört auch die Erstellung einer GoBD-konformen Verfahrensdokumentation. Meist ist es ein Problem der Masse, insbesondere dort, wo mehrere Hundert Kassen im Einsatz sind und Millionen Transaktionen entstehen. Hier ist es eine besondere Herausforderung, die originalen Kassenbons unmittelbar, vollständig und revisionssicher abzuspeichern und im Prüfungsfall prüfungskonform bereitzustellen.

[www.receipt4s.de](http://www.receipt4s.de)

FIT FOR THE DIGITAL AGE

### „S/4HANA ohne Grenzen - Think outside the BoxX“

Unter dem Motto „S/4HANA ohne Grenzen - Think outside the BoxX“ präsentieren wir Ihnen auf dem diesjährigen DSAG Jahreskongress in Leipzig wegweisende Zukunftstrends, die Integration diverser Technologien in SAP Systemlandschaften sowie gesamtumfängliche Lösungen.

### Unsere Schwerpunktthemen auf der DSAG

#### Multi-Cloud Showcase (IoT BoxX)

Wir freuen uns, erstmalig einem großen Publikum unseren neuesten Multi-Cloud Showcase vorzustellen. Die IoT BoxX, ein begehbarer Pop-up Store, demonstriert die perfekte Orchestrierung zwischen den unterschiedlichen SAP Cloud Offerings und S/4HANA On-Premise Systemen, sowie der Integration neuester Technologien im Retailumfeld.

#### Digital Boardroom

Den Überblick behalten? Mit dem digital Boardroom kein Problem. Das digitale Kontrollzentrum stellt Sachverhalte übersichtlich dar, erlaubt es komplexe Zusammenhänge auf einen Blick zu erfassen und Entscheidungen in Echtzeit zu treffen. Erleben Sie die Anbindung des Digital Boardrooms an die IoT BoxX live und lernen Sie die Vorteile kennen.

#### S/4HANA: On-Premise oder Cloud?

Wir zeigen Ihnen methodische Ansätze und Lösungen zur Migration auf S/4HANA-Systeme auf. Unser Portfolio reicht von der Strategie- und Prozessberatung, über die Komplett Einführung von SAP-Systemlandschaften bis hin zum Betrieb von komplexen SAP-Lösungs-Szenarien.

#### Erfahrung aus erster Hand

Profitieren Sie von unseren Erfahrungen der Implementierung von S/4HANA Cloud als Kernlösung unserer eigenen IT-Umgebung. Wir erläutern, wie Sie die Cloud-Funktionen für sich nutzen können. Als SAP Pinnacle Award Gewinner, SAP-Gold-Partner und SAP-Cloud-Focus-Partner bringen wir Ihnen die Zukunft näher!



#### Vorlagen einfach in MS Office designen

Fachabteilungen können Dokumentvorlagen selbständig erstellen und ändern

#### Flexibel auf Markttrends und rechtliche Änderungen reagieren

Dokumentvorlagen schnell und intuitiv anpassen

#### Komplexe Dokumente automatisieren

Bedingungen, Textbausteine, dynamische Diagramme, Bilder, Tabellen, Berechnungen, Bar Codes

#### Daten aus anderen Quellen einbinden

MS SharePoint, Dynamics 365, Datenbanken



Dokumentenerstellung aus SAP automatisieren

Treffen Sie uns beim **dox42** Vortrag auf der DSAG im Rahmen des Arbeitskreises Krankenhaus am 17. Oktober um 14.30 Uhr. Erfahren Sie wie die **Berner Inselgruppe** ihre **SAP Dokumente automatisiert** und welche Vorteile das bringt.


**dox42 GmbH**

 Vegagasse 5/2  
1190 Wien

[info@dox42.com](mailto:info@dox42.com)  
[www.dox42.com](http://www.dox42.com)

 Halle 2  
Stand L 13

**Allgeier Enterprise Services**

 Westerbachstraße 32  
61476 Kronberg im Taunus

 Telefon: +49 6173 5099100-0  
[info@allgeier-es.com](mailto:info@allgeier-es.com)  
[www.allgeier-es.com](http://www.allgeier-es.com)

 Halle 2  
Stand B 5



Zurzeit rollt eine wahre Flut an Neuerungen in der SAP® Lizenzwelt heran:

- Ein komplett neues Lizenzmodell für Indirekten/ Digitalen Zugriff
- Der Versuch von SAP, die Nutzerlizenzierung berechtigungsbasiert zu etablieren
- Der „sanfte“ Zwang auf S/4HANA zu migrieren, inklusive Migration der Lizenzverträge
- Die Abkündigung einiger OnPremise-Lösungen von SAP und dafür zahlreiche neue SAP-Cloud-Lösungen
- Vermehrte „Extended Audits“ seitens SAP

Auch für uns als Lösungsanbieter ist es eine spannende Zeit, denn wir wollen unseren Kunden möglichst zeitnah die Werkzeuge in die Hand geben, um mit diesen Herausforderungen fertig zu werden. Z. B. waren wir wenige Tage nach Erscheinen der entsprechenden SAP-Notes in der Lage, ein leistungsfähiges Reporting zur neuen Lizenzmetrik für Digitale Dokumente zur Verfügung zu stellen.

Der Digital Access Estimator von Snow ermöglicht es:

- Einfach digitalen Zugriff zu identifizieren, um zu verstehen, welche SAP-Lizenzoption am besten passt
- Einen klaren Überblick darüber zu verschaffen, wie viele digitale Dokumente erstellt werden, wer sie erstellt und ob sie nach dem neuen Lizenzmodell für den digitalen Zugang berücksichtigt werden
- Ihre Lizenznutzung vollständig zu verstehen, um Vertragsverhandlungen mit SAP aus einer Position der Stärke heraus zu führen und unnötige Mehrausgaben zu verhindern
- den manuellen Aufwand so gering wie möglich zu halten durch die einmalige Installation des Tools, das zentral alle erforderlichen Informationen aus allen Systemen sammelt und zusammenführt

Mit dem Snow Optimizer for SAP® Software können Sie sich nicht nur auf dem Feld der Indirekten Nutzung einen Informationsvorsprung verschaffen, sondern auch auf so altbekannten Feldern wie der direkten Nutzung durch SAP Named User, der Analyse und Optimierung von Berechtigungsrollen, der Nutzung von Engines und vieler weiterer lizenzrelevanter Aspekte. Verbunden mit einem enormen Gewinn an Zeit und Qualität und einem Automatisierungsgrad, der ohne Tool schlichtweg nicht möglich ist. Sprechen Sie mit uns darüber, wie wir Ihnen helfen können.

#### Snow Software

Vorsetzen 41  
20459 Hamburg  
Telefon: +49 40 30039670  
infosap@snowsoftware.com  
www.snowsoftware.com

Halle 2  
Stand R 11

Für jeden Kunden die passende Lösung

## FIS wettet auf Erfolg

Das SAP-Systemhaus FIS will sich am Jahreskongress als Anbieter präsentieren, der für jeden die passende Lösung bereitstellen möchte. FIS zeigt, wie sie die Kunden entlang der gesamten Prozesskette bestmöglich unterstützen kann. Darauf wettet der SAP-Spezialist mit seinen Standbesuchern. An seinem Stand positioniert sich FIS als Partner für die strategische Konzeption und Implementierung der Systeme bei Kunden, bis hin zum Support nach dem Go-live. Messebesucher sollen eine 360-Grad-Sicht auf das gesamte Spektrum branchenübergreifender IT-Lösungen für S/4, Digitalisierung, Cloud, IoT und Customer Experience erhalten. Anhand des Produktportfolios möchte

der Gold-Partner zeigen, dass es für jeden Kunden eine geeignete Lösung gibt. Darauf schließt FIS eine Wette ab: Kunden können am Messestand einen Folgetermin vereinbaren, an dem FIS davon überzeugt, die richtigen Lösungen für die individuellen Herausforderungen zu bieten. Wer mit der Erstberatung nicht zu 100 Prozent zufrieden ist und keinen Zweittermin zur weiteren Zusammenarbeit vereinbart, erhält einen 200-Euro-Gutschein für ein Mittagessen mit seinem Team. Maximal zehn Wettpartner sind zugelassen – es gelten die ausgelegten Teilnahmebedingungen.

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



Die top flow GmbH unterstützt Unternehmen mit SAP-basierten und zertifizierten Add-ons (für ERP und S/4 HANA) bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. U15/Fiori Oberflächentechnologie steht zur Verfügung.

- Mit ECM-Suite **top xRM** sind alle Geschäftsprozesse digital abbildbar. Mitarbeiter arbeiten in digitalen Prozess-Cockpits, organisieren Dokumente und etablieren Workflows. SAP-Funktionen und -Daten im Kontext des jeweiligen Prozess stehen zur Verfügung.
- Das Manufacturing Execution System **top MES** bildet sämtliche Abläufe der Produktion ab, digitale Prozesse erzeugen hier höchste Transparenz und Effizienz.
- **top se16XXL** ermöglicht Ad'hoc Reporting mit voller SAP-Berechtigungssteuerung (auch auf den Tabelleninhalt) und geht weit über die Möglichkeiten von Query und se16(x) hinaus.
- top flow hat derzeit 300 Unternehmen als aktive Kunden aus unterschiedlichsten Branchen.

#### top flow GmbH

Hauptstraße 100  
88348 Bad Saulgau  
Ansprechpartner:  
Sascha Bertenburg  
Telefon: + 49 7581 20295-0  
s.bertenburg@top-flow.de  
www.top-flow.de

Halle 2  
Stand J3

Mobiles SAP

## Ready-to-use Templates

Mit seinen Ready-to-use Templates verspricht der Softwarehersteller eine schnelle Umsetzung der einzelnen Prozesse. Die Entwicklungsplattform MSB (Mobisys Solution Builder) stellt die kontinuierliche Anpassung der Applikation auf Veränderungen sicher.

Die Ready-to-use Templates von Mobisys sind sofort bereit für den Einsatz und können in der integrierten Entwicklungsumgebung beliebig angepasst und erweitert werden. Mit Abap-Know-how können selbst neue Applikationen völlig eigenständig erstellt werden. Aufgrund der smarten Softwarearchitektur sprechen Mobisys-Kunden von einem um 80 Prozent gesenkten Entwicklungsaufwand. Prozesse lassen sich somit im Rahmen der Digitalisierung flexibel erweitern, völlig neu entwickeln oder auf zusätzliche Unternehmensbereiche und Niederlassungen ausdehnen. Mobisys stellt seit 25 Jahren mit ihren Softwareprodukten die Basis für eine schnelle und kostengünstige Implementierung von mobilen SAP-Prozessen.

Wie auch Unternehmen diese Werte in einem Mobilisierungsprojekt konkret erzielen können, erfahren Fachbesucher bei den Live-Demos am Stand von Mobisys beim diesjährigen DSAG-Jahreskongress in Leipzig.

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

Mit Datavard und Infomotion

# Auf die Socken nach Hana

Wie können sich Unternehmen optimal auf die Migration auf S/4 oder BW/4 vorbereiten? Auf dem Jahreskongress informiert der Datenmanagement-Spezialist Datavard rund um die drei Topthemen Road 2 Hana, Migration Services und Data Management. Zusätzlich berät Infomotion zu SAP Analytics Cloud, Leonardo und Predictive Planning. „Nur wenige Unternehmen finden sich in den zwei von SAP vorgedachten Migrationsszenarien wieder, da ihre Systeme und Anforderungen sehr individuell sind“, so Gregor Stöckler, CEO von Datavard. „Zudem sind über 90 Prozent der etablierten Geschäftsprozesse nicht transparent und Entscheidungen werden oft aus dem

Bauch heraus getroffen. Beispielsweise ist die Datennutzung ein entscheidender Erfolgs- und Kostenfaktor für Hana, der unbedingt analysiert werden sollte.“ Hier setzt Datavard an: ein Systemcheck als Grundlage für faktenbasierte Entscheidungen und eine darauf aufbauende maßgeschneiderte Migrationsstrategie. Wesentliche Themen sind: Datenbereinigung, Datenvalidierung, Aufbewahrung inaktiver Daten und Systemlandschaftsoptimierung. Durch einen selektiven Umzug von lediglich relevanten Daten lassen sich Einsparungen von bis zu 60 Prozent der Projektkosten erreichen.

[www.datavard.com](http://www.datavard.com)



Circle Unlimited zeigt seine **SAP-System-integrierten Lösungen zum Managen von Dokumenten, Verträgen und Lizenzen** und rückt dabei die vollständige Digitalisierung von Prozessen ins Zentrum. Messehighlights u. a.: **elektronische Signatur**, Vertragsmanagement nach **IFRS 15 & 16**, digitale Personalakte, Compliance-sichere **Lizenzierung von SAP-Systemen** u. a. im Hinblick auf die indirekte Nutzung.

### Messehighlights

- **Digitale Unterschrift** und deren Potenzial im SAP-System-integrierten **Dokumenten- und Vertragsmanagement**.
- Umsetzung von **IFRS 16-Leasing** und **IFRS 15-Kundenumsätze** im Vertragsmanagement.
- Prozesssteuerung im Bereich Human Resources mit Hilfe der **digitalen Personalakte**.
- Implementierung eines **Datenschutzmanagementsystems** zur Bewältigung der Anforderungen der DSGVO mit **cuSmarText DSGVO**
- **Softwarelizenzen und Verträge** – Sicherstellung der **Compliance** (SAP und Non-SAP)

### Vortrag

Mittwoch, den **17. Oktober 2018**  
von **18.45 bis 19.30 Uhr**

„**Modernes Datenschutzmanagement: Prozesssicherheit und Dokumentation für SAP ILM**“

Stefan Heins,  
Vorstand der Circle Unlimited AG

### Circle Unlimited AG

Südportal 5  
22848 Norderstedt  
Telefon: +49 40 55487-800  
Ansprechpartner:  
Stefan Heins | Vorstand  
sales@cuag.de  
www.cuag.de

Halle 2  
Stand L 11



## Libelle

### DSGVO-konformer Umgang mit Test- und Analyse-Systemen

Erfahren Sie, wie Sie **Test- und Analyse-daten datenschutzkonform anonymisieren**, wie Sie das mit **automatisierten System Refreshs kombinieren** können und wie Sie auch Ihre **Stammdaten** qualitativ, effizient und DSGVO-konform in den Griff bekommen.

Die **Details, Live-Demos** und einen **frischen Saft** gibt's an unserem Stand auf dem **DSAG Jahreskongress (C4, Halle 2)** oder auch online.

Wir freuen uns auf Sie!

Die **Libelle AG** ist seit 25 Jahren Spezialist für Automatisierungen im SAP®- und Non-SAP-Umfeld, um Ihren **Alltag im SAP-Basis- und Infrastrukturbetrieb zu vereinfachen**.

Das Lösungsportfolio dreht sich rund um Verfügbarkeits- & Disastervorsorge, Anonymisierung, SAP-Basis-Betrieb, SAP-Monitoring, SAP-Stammdaten. Ergänzt wird dieses Portfolio durch maßgeschneiderte Projekt-Dienstleistungen, Managed Services, Trainings.

### Libelle AG

Gewerbestraße 42  
70565 Stuttgart  
Telefon: +49 711 78335-0  
Telefax: +49 711 78335-148  
sales@libelle.com  
www.libelle.com

Halle 2  
Stand C 4

# VOQUZ

IT SOLUTIONS

### Software Asset Management 2.0

SAP-Software kann so ziemlich alles – außer fliegen vielleicht. Wer zu Höhenflügen ansetzen möchte, muss aber auch sein Software Asset Management (SAM) im Griff haben. Sonst wird die Mission schnell zur Bauchlandung. Wie Sie das Optimum aus Ihrem Softwarebestand herauskitzeln können?

Unter dem Motto „So haben Sie Ihre SAP-Lizenzen im Griff“ präsentieren wir auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress die passenden Lösungen für Lizenzoptimierung, Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung. Und weil Zeit Geld ist, funktioniert SAM mit VOQUZ fast vollständig automatisch – quasi wie von Geisterhand. Gute Geister, versteht sich.

### Unsere Schwerpunktthemen auf der DSAG

#### SAP-Lizenzoptimierung mit samQ

Wenn sich SAP zur Lizenzvermessung ankündigt, dann haben viele Unternehmen Mühe, belastbare Informationen zu ihrem Bestand zu ermitteln. Wer nutzt SAP? Besitzt der User die richtige Lizenz? Welche Anwendungen nutzt er und in welchem Umfang? Wie viele Lizenzen gibt es insgesamt im Unternehmen? Wie viele Lizenzen würden eigentlich benötigt? Mit samQ, dem SAP-Lizenzmanagement-Tool von VOQUZ, beantworten Sie diese Fragen ganz einfach auf Knopfdruck. Dank samQ haben Sie einen genauen Überblick über Ihren aktuellen Lizenzbestand und ermitteln den optimalen Bedarf. Damit sind Sie perfekt vorbereitet für die nächste Vermessung – und zwar zu jeder Zeit!

#### Compliance- und Rollen-Redesign auf Knopfdruck: setQ

Sie kennen das Problem: Historisch bedingtes Rollenwachstum birgt Risiken, die ohne Zeitaufwand und negative Beeinflussung des Tagesgeschäfts schwer zu beseitigen sind. Unser setQ Authorization Manager für SAP bringt Ihnen Compliance- und Rollen-Redesign auf Knopfdruck - auf Basis von 1,600 Referenz-Vorlagen für Rollen, Jobs und SOD-Regeln. So werden Inhalte und Umfang von Berechtigungen nachvollziehbar und der gesamte Prozess lässt sich compliancekonform abbilden.



### VOQUZ IT Solutions

Reichenbachstraße 2  
85737 Ismaning  
Telefon: +49 89 925191-0  
kontakt@voquz.com  
www.voquz.com

Halle 2  
Stand L 20





**Wetten, wir finden auch für Sie die passende Lösung?**

**Unser Wetteinsatz:**

Ein **Gutschein im Wert von 200,- Euro** für ein Mittagessen mit Ihrem Team!

Wie können Sie sich an der Wette beteiligen? Kommen Sie zu uns an den **Stand L16** und vereinbaren Sie gemeinsam mit uns einen Folgetermin, bei dem wir Sie davon überzeugen, dass wir die richtigen Lösungen für Ihre Herausforderungen bieten. Sind Sie mit unserer Erstberatung nicht zu 100 Prozent zufrieden und möchten keinen Folgetermin zur weiteren Zusammenarbeit vereinbaren? Dann sind Sie Gewinner der Wette und erhalten im Zuge unserer Zufriedenheitsgarantie einen Essensgutschein. Werden Sie einer von maximal 10 Wettpartnern. Es gelten die am Stand L16 ausgelegten Teilnahmebedingungen.

**Gründe, die uns siegessicher machen:**

Wir, die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH, sind ein expandierendes, unabhängiges Unternehmen und bilden das Dach der FIS-Gruppe. Innerhalb dieser sind über 650 Mitarbeiter/innen beschäftigt, um Unternehmen jeden Tag moderner, wirtschaftlicher und wettbewerbsfähiger zu machen.

Unser Schwerpunkt liegt auf SAP-Projekten und der Entwicklung effizienter Lösungen, welche die Digitalisierung in Unternehmen vorantreiben.

Als eines der führenden SAP-Systemhäuser in der Region D-A-CH sind wir mit der Komplettlösung *FIS/wws* im Technischen Großhandel Marktführer. Gemeinsam mit unserem Tochterunternehmen Medienwerft decken wir das komplette SAP-Themenspektrum für den Bereich Customer Experience (CX) ab.

Sie sehen:

**FIS ist mit Sicherheit eine gute Lösung!**



**FIS Informationssysteme und Consulting GmbH**

Röthleiner Weg 1  
97506 Grafenrheinfeld

Telefon: +49 9723 91880  
info@fis-gmbh.de  
www.fis-gmbh.de

Halle 2  
Stand L 16

Interfaces

## Intuitiv SAP-Dokumente erstellen

Externe oder neue Mitarbeiter sind oft nicht mit SAP-Oberflächen vertraut. Trotzdem müssen sie oft mit SAP-Daten arbeiten, wie beim Anlegen einer Bestellung. Wie ermöglichen Unternehmen diesen Mitarbeitern einen einfachen und intuitiven Zugang, um Daten einzugeben und für den Prozess benötigte Dokumente automatisch zu erstellen? Mit modernen Softwarebausteinen wie Dox42 oder Theobald Software lassen sich ohne viel Programmieraufwand intuitive Interfaces zur Automatisierung der SAP-Dokumentenerstellung konfigurieren, z. B. im Zusammenspiel mit MS Office oder SharePoint. Ein Beispiel ist ein Chatbot-Interface, um mit SAP zu kommunizieren. Die

Komponenten von Dox42 und Theobald Software im Hintergrund ermöglichen es, dem System mitzuteilen, dass Sie eine Bestellung anlegen, Daten wie das Material angeben und ein Dokument generieren möchten. Der Benutzer erledigt alles im Chat-Interface und automatisch wird das personalisierte Dokument erstellt, in SharePoint abgelegt und versendet. Gerade bei Dokumenten, die Daten aus unterschiedlichen Systemen wie Office 365 oder SharePoint benötigen, spart dies den Schulungsaufwand, verkürzt Kommunikationswege und ermöglicht selbstständiges Arbeiten.

[www.dox42.com](http://www.dox42.com)



Alegri ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Cloud, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Unsere rund 240 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise anspruchsvolle IT & Business-Projekte zum Erfolg. Alegri wurde 2001 gegründet und berät aus zehn Niederlassungen. Seit Juli 2018 gehört Alegri zur Devoteam-Gruppe. [www.alegri.eu](http://www.alegri.eu)

**Alegri steht Ihnen als unabhängiger Berater in Strategie und Umsetzung zur Seite:**

- Architektur der SAP Plattform - Anforderungen der Fachseite in Zukunft sicher, zuverlässig, flexibel und kostenschonend erfüllen, z. B. mit Microsoft Azure IaaS.
- Alegri S/4 Booster: der Fachbereich kann Fiori Applikationen kurzfristig mit bestehenden Prozessen & Daten evaluieren ohne kostenintensives Projekt!
- SAP S/4HANA: Strategie, Architektur und Implikationen auf die Landschaft, technisch wie auch der Geschäftsprozesse
- Alegri SAP Optimization Services - neutraler Check und Kostenaudit Ihrer SAP Systeme – durchschnittliches Einsparpotential von 20% der Betriebskosten!
- Als weltweit erstes Unternehmen setzte Alegri auf SAP S/4HANA Finance in der Microsoft Azure Cloud. Nutzen Sie die Alegri-Expertise für Ihren Erfolg!

**Alegri International Service GmbH**

Innsbrucker Ring 15  
81673 München

Telefon: +49 89 666 107-0  
info@devoteam-alegri.de  
www.devoteam-alegri.de

Halle 2  
Stand E 3

Umgang mit Test- und Analyse-Systemen

## Data Masking für DSGVO

Unternehmen und Behörden nutzen vielfach personenbezogene Daten – allerdings dürfen diese auch nur für den eigentlichen Zweck verwendet werden. Das bedeutet, dass personenbezogene Daten beispielsweise nicht auf Testsystemen genutzt werden dürfen. Andererseits müssen Testsysteme realistische Daten enthalten, um gültige und aussagefähige Tests zu ermöglichen. Hier bietet die Anonymisierung dieser Daten in SAP- und Nicht-SAP-Umgebungen mit Libelle DataMasking einen Ausweg. Der DSGVO-konforme Umgang mit Test- und Analyse-Systemen ist Schwerpunktthema von Libelle auf dem Jahreskongress. Die Anonymisierungstechnologie Libelle DataMasking liefert einen Ansatz für die Einhaltung der Datenschutzrichtlinien und -gesetze. Außerdem können sich die Besucher des Libelle-Stands darüber informieren, wie sie die Anonymisierung mit automatisierten System-Refreshes kombinieren können. Darüber hinaus präsentiert der Anbieter sein Lösungsportfolio rund um Stammdatenmanagement, Hochverfügbarkeit und Disaster Recovery, SAP-Basis-Betrieb, SAP-Monitoring sowie zum Service- und Dienstleistungsangebot. Wie sich Systemkopien mit Libelle SystemCopy im Arbeitsalltag bewähren, erläutert die Bank für Sozialwirtschaft im Rahmen des Anwendervortrags „SAP-Testsysteme schnell mit frischen Produktionsdaten aktualisieren“.

[www.libelle.com/datamasking](http://www.libelle.com/datamasking)

SAP-Berechtigungskonzepte

## Dokumentation auf Knopfdruck

Sivis stellt am Jahreskongress seinen neuen Concept Manager vor. Damit soll eine automatische Dokumentation des SAP-Berechtigungskonzepts ermöglicht werden. Der Concept Manager bietet ein Template mit zu protokollierenden Systemkonfigurationen, das mit individuellen Parametern befüllt und auch erweitert werden kann. Namenskonventionen können ebenso dokumentiert werden wie angeschlossene Zielsysteme oder bestehende Kundenerweiterungen. Tabellen können beliebig ein- oder ausgeblendet werden. So erhalten Nutzer maßgeschneiderte Concept Reports im PDF-Format. Weitere Vorteile: Neue Mitarbeiter im Support sowie in den Fachbereichen

S/4 ohne Grenze

## Fit for the digital age

S/4 Hana und Digitalisierung sind als Buzzwords in aller Munde. Aber was verbirgt sich genau dahinter, was ist der Mehrwert für Ihr Unternehmen? Mit dem Slogan „S/4 Hana ohne Grenzen – Think outside the BoxX“ präsentiert die Allgeier Enterprise Services am eigenen Stand und mit dem Showcase der IoT BoxX Zukunftstrends, die Integration diverser Technologien in SAP-Systemlandschaften.

Allgeier hat die Digitalisierung weitergedacht und zeigt auf dem DSAG-Jahreskongress, wie sich der SAP-Partner in nur zehn Wochen in die Cloud gehoben hat. Außerdem können sich Fachbesucher informieren über Ansätze und Lösungen zur Migration auf S/4-Hana-Systeme, ob On-premise, Cloud oder Hybrid. Als Wegbegleiter möchte Allgeier die Zukunftsfragen von SAP-Bestandskunden beantworten. Zum ersten Mal präsentiert Allgeier seine Vision der Zukunft des Einzelhandels, die IoT BoxX. In diesem voll SAP-integrierten Pop-up-Store werden die wichtigsten technologischen und inhaltlichen Trends des Handels direkt erlebbar. Außerdem sind Fachvorträge zu folgenden Themen geplant: „Der Einsatz von Finanzfunktionen in der S/4 Hana Cloud“ sowie „Der erfolgreiche Wissenstransfer mit SAP Enable Now: Kundenbeispiele und Ausblick für S/4 Hana und SuccessFactors“.

[www.allgeier-es.com](http://www.allgeier-es.com)

profitieren von der transparenten Darstellung des SAP-Berechtigungskonzepts und können interne Prozesse schnell erfassen. Der Concept Manager eignet sich auch, um der internen sowie externen Revision einen Überblick über das SAP-Berechtigungskonzept zu geben. Hier kann etwa der aktuelle Stand mit dem vom Vorjahr verglichen werden. Schluss mit mühevoll manuell erstellten Dokumentationen. In Leipzig will Sivis mit seiner komfortablen Projektdokumentation auf Knopfdruck die Kongressbesucher überzeugen, in Echtzeit und ohne Medienbrüche.

[www.sivis.com](http://www.sivis.com)**ORSOFT  
GmbH**

### Excellence in Supply Chain Planning

ORSOFT erschließt Wettbewerbsvorteile durch besseres Supply Chain Management (SCM) und eine marginorientierte Produktionsplanung. Dazu werden SAP ERP und SAP S/4HANA funktional und modellspezifisch durch eine Simulations-, Planungs- und Optimierungsplattform ergänzt.

Durch eine simultane Material- und Ressourcenplanung der Produktion, der Instandhaltung und Qualitätssicherung werden verfügbare Kapazitäten besser ausgelastet, Termine sicherer eingehalten, Prozessstörungen vermieden und Aufträge priorisiert.

Die strategische Ressourcensimulation prüft die Auswirkung von Invest-Entscheidungen auf die kapazitive Machbarkeit der Aufträge. Die SOP-Planung liefert auf einem Feinplanungsmodell zuverlässige, direkt umsetzbare Ergebnisse.

Branchenspezifika wie Tankplanung, Mischungs- oder Schnittpriorisierung und die Verknüpfung von Projektplanung oder Laborplanung mit der Produktionsplanung generieren wichtige Alleinstellungsmerkmale.

Seit Gründung 1990 hat ORSOFT in über 1.000 Projekten SAP-Anwender auf allen Kontinenten erfolgreicher gemacht. ORSOFT hat seit 2017 eine produktive Lösung auf S/4HANA, ist seit 1997 SAP-Partner und seit 2011 Microsoft Gold Partner.

**ORSOFT GmbH**Martin-Luther-Ring 13  
04109 LeipzigTelefon: +49 341 2308900  
marketing@orsoft.de  
www.orsoft.netHalle 2  
Stand F 2

## Unfassbar schnell: SAP-Systemkopien mit BlueSystemCopy

Auf Knopfdruck mehr  
Sicherheit, Präzision und  
Komfort.

Wenn fehlerfreie SAP-Systemkopien in Sekunden gelingen, dann war BlueSystemCopy am Werk. Die bewährte Softwarelösung entlastet Sie spürbar und bietet wertvolle Sicherheitsvorteile:

- ✓ **Präventiver Ressourcencheck** eliminiert Fehler aufgrund fehlender Ressourcen
- ✓ **Tabellensicherungen** mit automatischer Einstellungssicherung
- ✓ **Intuitives GUI** mit Echtzeit-Kontrolle verhindert Fehler, schafft hohe Bedienerfreundlichkeit
- ✓ **OS UserExits** zum Restore der Datenbank oder Stoppen und Starten zusätzlicher Komponenten
- ✓ **SAP UserExits** starten individuelle Aktionen, bspw. die Anonymisierung von Daten

**GLEICH ANRUFEN,  
SCHNELLER PROFITIEREN!**

Tel. +49 (89) 44 23 723-26  
[www.empirius.de](http://www.empirius.de)

Besuchen Sie uns auf dem  
DSAG-Jahreskongress  
(16. – 18.10.2018), Stand H4.

**EMPIRIUS**

The simple solution company

# RECEIPT4S®

## Revisions sichere Kassendatenarchivierung

Mit unserem SAP®-AddOn erfüllen Sie die Anforderungen der steuerlichen Aufbewahrungspflicht für elektronische Daten aus Bar- und Kassengeschäften.

### Funktionen:

- Übernahme und Verwaltung der Kassendaten
- Ablage der Originale 1:1 im revisions sicheren Archiv
- Übergreifender Statusmonitor
- Vollständigkeitskontrolle
- Protokollierung (Journalfunktion)
- Bereitstellung der Prüfungsdaten für Z1-, Z2- und Z3-Zugriff (Datenträgerüberlassung)

### Vorteile:

- Ein mit SAP®-Bordmittel erstelltes AddOn
- Nutzung bestehender IT-Umgebung (Kasse, SAP®-System, Archive)
- Lauffähig unter SAP® ERP und HANA

### Service und Consulting

Neben der technischen Lösung unterstützen wir Sie bei der Archivierungsstrategie und der Erstellung einer Verfahrensdokumentation.



Receipt4S®

ist eine Marke der Consult-SK GmbH



### Consult-SK GmbH

Marienstraße 60  
32427 Minden  
Telefon: +49 571 78343510  
info@receipt4s.de  
www.receipt4s.de

Halle 2  
Stand N 71

## Supply Chain Management

# Industrie 4.1

Orsoft erweitert den Gedanken von Industrie 4.0 mit seinen Lösungen für Supply Chain Management und Produktionsplanung bis auf die obersten SCM-Ebenen: also bis zur strategischen Betriebsmittel- und Investitionsplanung basierend auf dem detaillierten Feinplanungsmodell. Logistische Ketten verknüpfen Produktions-, Labor-, Instandhaltungs- und Personalplanung. Virtuelle Prozesse aus der Projektplanung werden mit physischen Prozessen aus der Produktionsplanung in Beziehung gesetzt. Industrie 4.1 integriert die Geschäftsprozesse nicht nur vertikal, sondern auch horizontal über Abteilungsgrenzen hinweg. Abgestimmte, neue und auf die Unternehmens-

ziele ausgerichtete Geschäftsprozesse sind die Folge. Ob als funktionsreiche SCM-Anwendung oder als hochintelligentes, leichtgewichtiges Plug-in für die Leonardo-Welt für die Online-CTP-Prüfung im Moment der Auftragsannahme: Industrie 4.1 ist keine Zukunftsvision, sondern bereits in produktiv laufenden Anwendungen umgesetzt. Mehr dazu erfahren Fachbesucher des Jahreskongresses beim Vortrag „Planung der Labore als Bestandteil der logistischen Kette“ von Holger Zick, Vetter Pharma-Fertigung, und Hartmut Friedrich, Orsoft, in der Themensitzung „Qualitätsmanagement“.

[www.orsoft.net](http://www.orsoft.net)

# sivis

smart · simple · safe

Wir machen Ihr SAP®-Berechtigungskonzept fit für die Zukunft. Die modular aufgebaute SIVIS-Suite bietet hochwertige Lösungen für folgende Themenbereiche:

### Rollenbau

- 1000 vorgefertigte Rollen, flexibel anpassbar
- Erstellte Rollen zeitgleich auf allen Systemen verfügbar
- Automatische Vorschläge zum Rollenbau, Realisierung ohne manuellen Aufwand
- Bereinigung nicht benötigter Berechtigungen
- via Optimierung Cockpit

### Rechtskonforme Benutzerverwaltung

- Benutzerprofile zentral erstellen und pflegen
- Über 500 vorgefertigte Auditabfragen, flexibel anpassbar
- Echtzeitanalyse auf Schwächen, Risiken und Gesetzesverstöße
- Revisions sicher protokollierte Verwendung von erweiterten Ausnahme-Berechtigungen

### Webbasierte Tools

- Massenselektion von Benutzern, Rollen und Systemen
- Passwort zurücksetzen (ESS)
- Kompatibel mit SAP®-Fiori und HTML5
- Freie Anpassung an das Corporate Design

### Monitoring Tools

- Systemübergreifende Überwachung von wiederkehrenden Entscheidungen
- Lizenzoptimierung
- Auswertung der SAP®-Protokolle mit Risikoanalyse
- Dokumentation des SAP®-Berechtigungskonzepts

### Anbindung weiterer Systeme

AD Connector • BI Connector • HANA Connector  
HR Connector • UME Connector

### SIVIS GmbH

Grünhutstraße 6  
76187 Karlsruhe  
Telefon: +49 721 665 930 0  
vertrieb@sivis.com  
www.sivis.com

Halle 2  
Stand C 5

Was ist das Ziel?

# „Cloud first“, und nun?

Immer häufiger lautet die von oben kommunizierte IT-Strategie: „Cloud first“. Das ist erst mal eine verständliche Strategie – bei der Umsetzung kommen oft viele Fragen auf. Alegri berät seit 2015 zu SAP on Azure. Zuerst sollten einige Randbedingungen betrachtet werden: Was ist mit Cloud gemeint? SaaS, PaaS, IaaS; Public oder Private? Was ist das Ziel? Flexibilität, Kostenoptimierung, „Keine Mitarbeiter für Infrastruktur/Datenbanken/Applikationen!“ oder Agilität? Eine Übersicht der Systemlandschaft und der Services ist Grundlage der Planung. Eine Bereinigung der technischen Landschaft und eine Aktualisierung des Servicekataloges folgen. Hier lassen sich bis zu 25 Prozent der Systeme abkündigen. Nun kommt die Planung der Umstellung: Je nach Umfang sind mehrere Phasen sinnvoll. Diese werden sich meist überlappen, sodass ein stringentes Programmmanagement vonnöten ist. Eine der ersten Phasen ist der PoC, in dem technische und organisatorische Randbedingungen und Annahmen erprobt werden. Hier werden auch gegebenenfalls Lasttests und Regressionstests durchgeführt und validiert. Nicht zu unterschätzen sind die organisatorischen Veränderungen: Änderungen bei Stellenprofilen, Anforderungen und benötigten Kenntnissen. Mit einem erfahrenen Partner an der Seite ist dieser Veränderungsprozess jedoch risikoarm und transparent durchführbar.

[www.alegri.eu](http://www.alegri.eu)



Personenbezogene Daten

# Datenschutz, Verträge und Lizenzen

Die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung stellt Unternehmen noch immer vor Herausforderungen, denn sie müssen nicht nur sicherstellen, dass personenbezogene Daten ausschließlich bestimmungsgemäß gespeichert und verwendet werden, sondern auch dem Betroffenen Auskunft darüber erteilen können.

## DSGVO und ILM

Doch wie lassen sich die Anforderungen umsetzen, ohne gleichzeitig Mehrarbeit für die Mitarbeiter zu schaffen oder bestehende Prozesse zu verlangsamen? Ein Datenschutzmanagementsystem hilft

bei der Bewältigung der komplexen Anforderungen. Stefan Heins, Vorstand von Circle Unlimited, zeigt in seinem Vortrag „Modernes Datenschutzmanagement: Prozesssicherheit und Dokumentation für SAP ILM“ am 17. Oktober im Rahmen des DSAG-Jahreskongresses, welche unterschiedlichen personenbezogenen Daten es in allen Unternehmensbereichen gibt und wie eine datenschutzkonforme und strukturierte Bearbeitung möglich ist. So haben Unternehmen alle Bestimmungen der DSGVO im Griff – einfach, automatisiert und zuverlässig.

Circle Unlimited zeigt beim diesjährigen Kongress in Leipzig seine SAP-System-integrierten Lösungen zum effizien-

ten Managen von Dokumenten und Verträgen.

## Compliance von Lizenzen

Weitere Themen in Leipzig sind das Datenschutzmanagement, die elektronische Signatur, das Vertragsmanagement nach IFRS 15 & 16, Compliance von Softwarelizenzen sowie die Prozesssteuerung im HR-Bereich mithilfe der digitalen Personalakte. Diese digitale Variante für das Personalwesen beschleunigt die Arbeitsabläufe, erhöht die Sicherheit von sensiblen Daten und vermeidet Intransparenz.

[www.circle-unlimited.de](http://www.circle-unlimited.de)

SAPs Kehrtwende

# Lizenzvergabe nur nach Berechtigung

Bisher war es in der Lizenzpraxis meist üblich, sich bei der Auswahl der Lizenzen nach den Funktionen der User zu richten. Logischerweise gab es deswegen bei geringem Funktionsumfang auch die günstigste Lizenz. Dieses Kaufverhalten möchte SAP nun ändern. Der Plan: Zukünftig soll sich der Lizenztyp aus dem Umfang der Funktionen ergeben, die ein User nutzen könnte. Seine Berechtigungen legen dabei fest, welche Funktionen ein User innerhalb des SAP-Systems aufrufen kann. Die Lizenzvergabe nach Berechtigung ist nicht neu. Bereits heute gibt es Kunden, die diese Me-

thode anwenden. Was allerdings neu ist, ist SAPs Kehrtwende, nur noch nach den Berechtigungen zu gehen. Auf jeden Fall ist es bei einer Lizenzvergabe nach Berechtigung wichtig, ein klares und optimiertes Berechtigungskonzept zu haben, um am Ende nicht draufzuzahlen.

## SAP-Landschaft in Ordnung bringen

In vielen Unternehmen ist das Berechtigungskonzept so grob gestrickt, dass viele bei dieser neuen Art der Lizenzvergabe in

Panik eine große Anzahl an Professional-Lizenzen nachkaufen würden, um alle Eventualitäten abzudecken. Solche Nachkäufe können aber selbst extrem teuer werden.

Bevor man als SAP-Kunde also blind Lizenzen nachkauft, sollte man sich zunächst mithilfe einer intelligenten Softwarelösung einen Überblick über seine Lizenzlandschaft verschaffen. Die richtigen Tools helfen Ihnen dabei, Ihre SAP-Lizenzen ordnungsgemäß zu verteilen und passende Berechtigungskonzepte zu erstellen.

[www.voquz.com](http://www.voquz.com)

Digital Supply Chain Solutions

PROAKTIVE STEUERUNG  
LOGISTISCHER NETZWERKE  
MIT DER LEOLOGISTICS  
DIGITAL SUPPLY CHAIN

- SAP basierte Logistikköslung
- Prozesstransparenz in Echtzeit
- Track & Trace / IOT Szenarien



[www.leogistics.com](http://www.leogistics.com)



JAHRESKONGRESS 2018

16.-18. OKTOBER | LEIPZIG

HALLE 2 | STAND M8

# KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



## KI: Warum Deutsche skeptisch sind

Vor allem in Bereichen, in denen Menschen bewertet werden, hat KI für die Deutschen nichts zu suchen. Auch die Steuerung von Waffensystemen will ein Großteil nicht intelligenten Maschinen überlassen.

Von Lisa Inhoffen, YouGov



Lisa Inhoffen arbeitet im Marketing der Data Analytics Group YouGov in Deutschland.

**K**ünstliche Intelligenz (KI) ist nach wie vor eines der wichtigsten Schlagwörter, wenn über Technologie und Digitalisierung gesprochen wird. Auf der einen Seite verspricht KI große Fortschritte in vielen Lebensbereichen, auf der anderen birgt sie schwer einschätzbare Risiken. Dies wird beispielsweise an selbstfahrenden Autos deutlich, die einerseits den Straßenverkehr viel sicherer machen können, aber auf der anderen Seite gegenwärtig noch unberechenbar wirken und im Zweifel ethische Entscheidungen treffen müssten, bei denen noch nicht geklärt ist, wer im Falle eines Unfalles die Verantwortung übernimmt. In diesem Kontext warnen Forscher und Unternehmer auf der ganzen Welt vor Erfindungen, die einen unkontrollierbaren, gar zerstörerischen Einfluss auf die Menschheit haben könnten. Neben Nuklearwaffen, dem Klimawandel und der Biotechnologie wird hier auch die künstliche Intelligenz als ein potenziell existenzbedrohendes Risiko betrachtet.

Auch die Deutschen stehen dem KI-Einsatz im Allgemeinen eher skeptisch gegenüber, das zeigt eine aktuelle YouGov-Umfrage. Knapp jeder Zweite (45 Prozent) nimmt zwar ein ausgeglichenes Nutzen-Risiko-Verhältnis wahr, ein Viertel (26 Prozent) bewertet das Risiko allerdings als höher, nur 15 Prozent hingegen sehen den Nutzen höher. Mit dem Alter steigt der Anteil der Skeptiker an. Während die Millennials (18 bis 36 Jahre) eher eine ausgeglichene Wahrnehmung von Nutzen (18 Prozent) und Risiko (22 Prozent) haben, sind die Babyboomer deutlich ängstlicher (13 Prozent sehen Nutzen, 29 Prozent Risiko). Ablehnung gibt es vor allem in Einsatzbereichen, in denen Gerechtigkeit und Ethik eine Rolle spielen. Deutliche Unterschiede zeigen sich bei der Haltung gegenüber den unterschiedlichen Aufgaben, die Maschinen mit künstlicher Intelligenz übernehmen könnten. Große Ablehnung gegenüber KI herrscht in Bereichen, in denen Menschen bewertet werden. Drei Viertel (77 Prozent) sitzen bei einem Vorstellungsgespräch lieber einem Menschen gegenüber und lehnen auch die Auswahl eines Bewerbers für

einen Arbeitsplatz durch Maschinen ab (73 Prozent). Hier wird intelligenter Technik ein gerechtes Verhalten nicht zugetraut, obwohl menschliche Beurteilung viel Raum für irrelevante Kriterien und Verzerrungen wie z. B. Sympathie, Aussehen oder „Vitamin B“ lässt.

Ein weiterer Bereich, in dem KI den Deutschen Angst macht, sind kriegerische Auseinandersetzungen. Die Steuerung von Waffensystemen im Krieg würde ein Großteil (71 Prozent) nicht in die Hände von künstlicher Intelligenz geben. Über das Leben von Menschen sollen auch weiterhin Menschen entscheiden. Weniger Probleme haben die Deutschen im Vergleich mit autonomen Autos (52 Prozent). Am wenigsten Probleme haben die Befragten mit der Vorstellung, dass einfachere Berichte wie solche über ein Fußballspiel (45 Prozent Befürwortung) oder Aktienkurse von künstlicher Intelligenz (49 Prozent Befürwortung) erstellt werden.

### Unternehmen müssen Vorteile besser kommunizieren

Unsere Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen, die den Einsatz von künstlicher Intelligenz planen, den Menschen deren Nutzen klar kommunizieren müssen. Nur so lassen sich Vorurteile abbauen und eine breite Nachfrage für die Produkte generieren. Vor allem in Bereichen, in denen Gerechtigkeit eine Rolle spielt, sind die Deutschen deutlich skeptisch. Durch Transparenz kann diese Skepsis ein Stück weit abgeschwächt werden. Durch multimediale Berichterstattung rund um das Thema wird die Technologie und deren potenzieller Vorteil den Verbrauchern bekannter und die Zustimmungswerte werden entsprechend steigen. Nach und nach werden intelligente Technologien den Alltag von Menschen immer weiter durchdringen und Skepsis immer weiter abgebaut – vor allem wenn der persönliche Nutzen in den Vordergrund rückt.

**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.yougov.de](http://www.yougov.de)

# Hyperkonvergente Infrastruktur: Nutanix erhält Zertifizierung für SAP HANA®

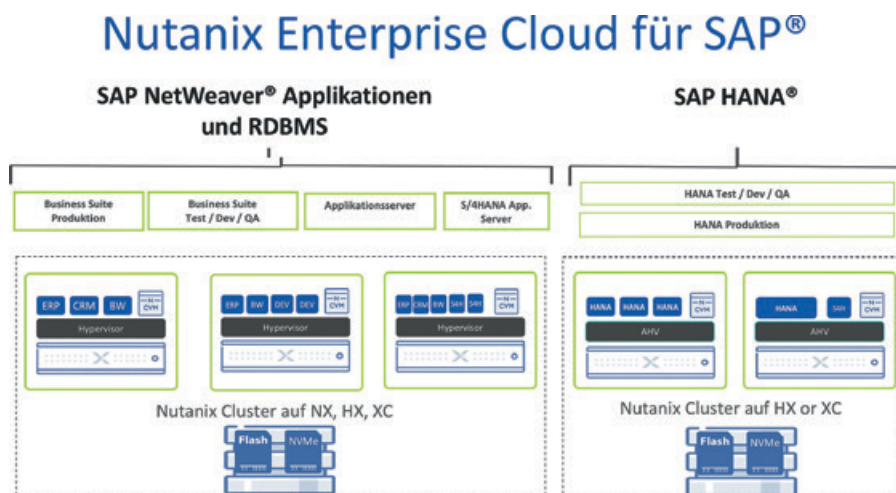
**S**AP HANA® ist nicht irgendeine neue Datenbankplattform. Sie ist eine Revolution in Sachen Flexibilität, Geschwindigkeit und unternehmerischer Agilität. Sie schafft die Grundlage für Unternehmensanwendungen, mit deren Hilfe sich das datengesteuerte Unternehmen und entsprechende Geschäftsmodelle realisieren lassen.

Damit die Unternehmen das Potenzial von Datenbankplattformen und Anwendungen der nächsten Generation vollständig ausschöpfen können, brauchen sie eine Infrastruktur der nächsten Generation. Denn ihre Flexibilität, Performance und Agilität hängen direkt davon ab, ob die Infrastruktur dieselben Eigenschaften aufweist. Hyperkonvergente Infrastrukturen (HCI), die rein softwaregesteuert sind, tun genau das. Auf einer HCI können Applikationsverantwortliche und Administratoren für Datenbanken die Infrastruktur selbst und die SAP Basis Applikationen und Datenbanken von SAP® viel einfacher implementieren, warten, erweitern und weiterentwickeln.

Tausende von HCI-basierenden Implementierungen unterschiedlichster Unternehmensanwendungen und Datenbanken einschließlich SAP NetWeaver®-Umgebungen beweisen die Leistungsfähigkeit einer hyperkonvergenten, rein softwaregesteuerten Infrastruktur.

## HCI und die Enterprise Cloud

HCI fasst die verfügbaren Rechen- und Speicherressourcen von Serverknoten zu einem Pool zusammen und fügt unter einem softwaregesteuerten Dach andere Elemente wie Datensicherung, Virtualisierung, Netzwerksicherheit und ein radikal vereinfachtes Management hinzu. Das Ergebnis ist eine flexible Plattform, die dafür sorgt, dass sich die Herausforderungen beim Betrieb einer agilen SAP®-Umgebung meistern lassen. Mittels zusätzlicher Knoten können Anforderungen aufgrund von Wachstum, saisonalen Schwankungen, Pilotprojekten oder Firmenfusionen erfüllt werden. Dadurch müssen nicht schon Jahre im Voraus Ressourcen gleichsam auf Vorrat be-



schafft werden. Auch umfangreiche Server- und Storage-Upgrades bereiten den Verantwortlichen in einer softwaregesteuerten Infrastruktur keine Schwierigkeiten mehr. Bedarfsgerechter Ressourcenverbrauch, schnelle Roll-outs, kontinuierliche Innovationen durch einfache Updates der Infrastruktursoftware und die Fähigkeit, Routineaufgaben in der Administration zu automatisieren und die Infrastruktur gleichsam unsichtbar zu machen, sind weitere Vorteile von HCI. Hinzu kommen Dienste wie Anwendungsautomatisierung, Datei-, Block- und Objektstorage sowie Self-Service. Am Ende entsteht eine Enterprise Cloud, in der die Nutzer die Vorteile der öffentlichen Cloud im eigenen Rechenzentrum oder an Remote-Standorten erleben können.

## Vorteile für den SAP HANA®-Betrieb

Die HCI-basierende Enterprise Cloud von Nutanix für SAP HANA® ist hoch skalierbar, flexibel, einfach zu implementieren und zu managen. Sie weist eine außergewöhnliche und vorhersagbare Performance auf. Die Komplexität in Rechenzentren, in denen SAP HANA® betrieben wird, sinkt dramatisch. IT-Teams und Basis-Administratoren können SAP HANA®-Umgebungen dadurch effizienter betreiben. Sie sparen viel Zeit für Routineaufgaben bei der Verwaltung ganzer SAP®-Landschaften und erhalten mittels

der Managementoberfläche Nutanix Prism einen vollständigen Überblick über alle Elemente der Infrastruktur. Diese Vorteile gelten genauso in SAP HANA®-Umgebungen für Entwicklung, Qualitätssicherung, Sandbox-Betrieb, Schulungen etc. Sie lassen sich genauso einfach ausrollen, erweitern und erneuern wie Produktivumgebungen. Die von der Nutanix-Software gesteuerten physischen Server- und Storageressourcen werden dabei stets optimal genutzt.

Mit der Nutanix Enterprise Cloud auf HCI-Basis können sich die IT-Experten auf die SAP®-Anwendungen und SAP HANA®-Datenbanken konzentrieren, anstatt ihre Zeit mit täglichen Routineaufgaben zu verbringen. Dadurch können sie mehr und schneller zur Wertschöpfung der Unternehmen beitragen. Weitere Informationen zur Nutanix Enterprise Cloud für SAP®-Lösungen sind erhältlich unter [nutanix.com/sap](http://nutanix.com/sap).

Oder besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress, 16. bis 18. Oktober 2018 in Leipzig, auf dem Nutanix-Stand G4.

**NUTANIX**  
YOUR ENTERPRISE CLOUD

**Nutanix Germany GmbH**  
The Squire 12, Am Flughafen  
60549 Frankfurt  
Telefon: +49 69 959325302  
[www.nutanix.de/contact](http://www.nutanix.de/contact)





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](mailto:robert.korec@b4bmedia.net)

# Community Short Facts

## KPI-Paket

WSW Software bringt das modulare, vordefinierte KPI-Paket „Auftragsbestand“ auf den Markt. Dieses KPI-Paket, das ab sofort verfügbar ist und sich nahtlos in eine vorhandene SAP-Landschaft einfügt, schafft out of the box eine Echtzeitsicht auf relevante Kennzahlen zum Auftragsbestand und Auftragsrückstand am Desktop-PC und mobil per Smartphone oder Tablet. Das ist durchaus wettbewerbsrelevant, denn so können Kapazitäten für die Produktion und den Versand vorausblickend geplant werden, und auch die Effizienz im Vertrieb und im Vertriebscontrolling steigt. Die KPIs, die ein Cockpit oder Dashboard kompakt und übersichtlich visualisiert, lassen sich per Drill-Down bis auf die gewünschte Detailtiefe verfeinern, falls nötig auf die Einteilungsebene im Vertriebsbeleg, und weiter auswerten. Regelmäßige automatische Snapshots machen zudem die Entwicklung des Auftragsbestands sichtbar.

[wsw-software.de](http://wsw-software.de)

## SAP Change Control

Revelation Software Concepts (RSC), ein Softwarepartner von SAP, hat seine marktführende SAP-Plattform für automatisiertes Change Control weiterentwickelt, um die Software auf die sich ändernden Anforderungen des digitalen Zeitalters auszurichten. Im

Rahmen der Transformation wird das Flaggschiff-Produkt als Rev-Trac Platinum einem Rebranding unterzogen, während seine Change-Intelligence-Software Salt als Rev-Trac Insights eingeführt wird. Rev-Trac Platinum automatisiert und führt alle SAP-Change-Control-Verfahren und -Aufgaben durch, um schnellere, sicherere und bessere Anwendungen zu liefern, die die Geschäftsumwandlung beschleunigen, sodass mit der digitalen Welt Schritt gehalten wird. Die vollständig integrierte Change-Control-Plattform erleichtert die Einführung agiler und SAP-DevOps, um die Produktivität zu verbessern und höhere Transparenz über den gesamten Lebenszyklus von SAP-Anwendungen hinweg zu erreichen.

[rev-trac.com](http://rev-trac.com)

## KI für SuccessFactors

SAP hat zwei Neuerungen für die SuccessFactors HCM Suite angekündigt. Damit soll die tägliche Arbeit erleichtert werden und die Produktivität der Mitarbeiter gesteigert werden. Der neue digitale Assistent für SuccessFactors-Lösungen wird zurzeit mit einer begrenzten Zahl von Kunden in einem Beta-Programm getestet. Er nutzt maschinelles Lernen und führt Mitarbeiter mit gesprochenen und/oder schriftlichen Fragen oder Befehlen durch die jeweilige Anwendung und schlägt individuelle Aktionen vor.

Der digitale Assistent greift auf die Bot-Umgebung von SAP CoPilot und SAP Leonardo Machine Learning zurück und bietet auf dem Desktop oder Mobilgerät eine dialogorientierte Benutzerschnittstelle. Er wird darüber hinaus in Team-Plattformen wie Slack und Microsoft Teams integriert und nahtlos an die Werkzeuge angebunden, die Mitarbeiter täglich nutzen. Der digitale Assistent lernt und versteht automatisch, was ein Mitarbeiter sucht. Über die Dialogoberfläche lassen sich dann Informationen finden und Maßnahmen einleiten.

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

## Internationale Einsatzplanung

MobileX, ein Anbieter von Field-Service-Management-Lösungen, hat die Version 7.0 der Field-Service-Management-Suite angekündigt. Die aktuelle Version legt die technische Basis für eine bessere Nutzung der mobilen Lösungen und Einsatzplanung der MobileX in einem internationalen Kontext. Damit lassen sich zukünftig sowohl im Standard als auch in kundenspezifischen Anwendungsfällen Internationalisierungsfunktionen einfacher nutzen. Zu den Neuerungen der mobilen Lösung MIP for Field Service gehört auch ein Modul, mit dem Techniker ihre Reisekosten erfassen können. Dabei können sie Spesen inklusive Belegen, Pauschalen und ge-

fahrenen Kilometern in der Anwendung eintragen. Über das MobileX-SAP-ERP-Addon werden die Daten dann in die SAP-Reisekosten-Transaktion PR05 zur internen Abrechnung und Verbuchung übertragen.

[mobilexag.de](http://mobilexag.de)

## Gütesiegel für Lagerverwaltungssoftware

Das Integration and Certification Center von SAP (SAP ICC) hat erneut bestätigt, dass die Lagerverwaltungssoftware Prolog World vollständig zum Datenaustausch mit der Software SAP ECC 6.0 qualifiziert ist. Bereits die Vorgänger-Releases des Warehouse-Management-Systems wurden von SAP zertifiziert. Das SAP-Gütesiegel bietet Kunden und Interessenten der CIM ein zusätzliches Stück Sicherheit. Softwareanbieter, die den Zertifizierungsprozess erfolgreich abschließen, garantieren dem Anwender, dass ihre Lösung den Richtlinien und Schnittstellen-Spezifikationen von SAP, den Kompatibilitätskriterien für die Hardware sowie den geforderten Qualitätsmerkmalen entspricht. In mehreren technischen Tests hat das SAP ICC unter anderem Lagerprozesse wie den Wareneingang, den Warenausgang, die Chargenverwaltung sowie die IDoc-Schnittstelle und die Integrierfähigkeit bestätigt.

[cim.de](http://cim.de)

### One Simple Cloud

SAP Analytics Cloud ist ab sofort mit neuen Funktionen für maschinelles Lernen ausgestattet, die Anwendern helfen, Zusammenhänge in Unternehmensdaten zu identifizieren und schnellere und bessere Entscheidungen zu treffen. Mit SAP Analytics Cloud können Anwender einfacher auf leistungsstarke Funktionen zugreifen, die umfassende Einblicke liefern und potenzielle Probleme automatisch identifizieren, bevor sie entstehen. Die Funktionen für maschinelles Lernen von SAP Analytics Cloud ermöglichen es außerdem, Vorhersagen zur künftigen Unternehmensleistung mit nur einem Klick abzurufen, Risiken und Zusammenhänge zu identifizieren sowie moderne Dash- und Storyboards automatisch zu generieren. Zudem erhalten Anwender hochgradig personalisierte Einblicke in Lieferanten- und

Kundendaten. SAP Analytics Cloud bietet Kunden eine nahtlose Integration von Datenvisualisierungs-, Planungs- und Vorhersagefunktionen. Die Plattform dient als zentraler Zugangspunkt für Informationen, die in einem Zusammenhang stehen. Das soll Replikationsprozesse zum Auslesen irrelevanter und veralteter Daten überflüssig machen.

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

### Linux-Kernel für Azure

Suse hat in Kooperation mit Microsoft den ersten Enterprise-Linux-Kernel speziell für Microsoft Azure entwickelt. On-demand-Instanzen des Suse Linux Enterprise Servers 15 laufen jetzt auf einem speziell angepassten Kernel für Microsoft Azure, der verbesserte Leistung und ein schnelleres Booten bei geringerem Speicherverbrauch bietet. Der Azure-optimierte Kernel bietet schnell-

eren Zugang zu neuen und künftigen Features von Azure und macht die IT der Kunden dadurch agiler. Suse arbeitet gemeinsam mit Microsoft und anderen Partnern an der Adaption und Einführung von Open-Source-Lösungen, mit denen Kunden komplexe Systeme verwalten, Kosten senken und geschäftskritische Services für die digitale Transformation bereitstellen können.

[suse.com](http://suse.com)  
[microsoft.com](http://microsoft.com)

### Hyperkonvergenzbasierte Lösung für S/4 zertifiziert

Die hyperkonvergente Infrastrukturlösung (HCI) „Enterprise Cloud OS Plattform“ mit dem Hypervisor AHV von Nutanix erfüllt die SAP-Kriterien für die Ausführung in Hana-Produktivumgebungen. Damit können SAP-Kunden von der Einfachheit und Agilität der führenden HCI-Technologie

profitieren und eine moderne IT-Architektur für die relationale In-memory-Datenbankplattform von SAP bereitstellen. Nutanix hat die für erfolgreiche Hana-Unternehmensimplementierungen erforderliche Leistung und Skalierbarkeit nachgewiesen, ebenso einfache Day-2-Operations in SAP-Umgebungen. Dazu zählt die Fähigkeit, gute Durchsatzraten mit minimaler Latenz zu liefern sowie eine hohe Verfügbarkeit in Zeiten starker Datenbanknutzung sicherzustellen. SAP-Kunden können die „Nutanix Enterprise Cloud OS“-Plattform in Produktiv- und Nichtproduktivumgebungen nutzen, um ihre IT-Infrastruktur schnell bereitzustellen, einfach zu skalieren sowie deren Management zu vereinfachen – für eine schnellere Wertschöpfung bei SAP Hana und anderen SAP-Anwendungen.

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



# Digitize Public Services!

Smart Country Convention

Congress / Workshops / Expo  
CityCube Berlin  
20. – 22.11.2018

[www.smartcountry.berlin](http://www.smartcountry.berlin)

SMART COUNTRY?

SMART COUNTRY.

smart country

convention

Veranstalter

bitkom

Messe Berlin

Schirmherrschaft

Bundesministerium  
des Innern, für Bau  
und Heimat

Partnerland

DIGITALES  
DÄNEMARK  
Smart Country

### Zertifizierte Intralogistik

SAP Deutschland hat SSI Schäfer mit dem SAP-Recognized-Expertise-Zertifikat ausgezeichnet und bestätigt somit das hohe Kompetenzniveau des Intralogistik-Spezialisten für SAP-Lösungen im Supply Chain Management.

Mit der Auszeichnung durch das Gütesiegel wird der Erfolg der langjährigen Zusammenarbeit zwischen SAP und SSI Schäfer unterstrichen, bestätigt auch durch die kontinuierlich wachsende Zahl der implementierten SAP-Anwendungen. Aufbauend auf der offiziellen SAP-Partnerschaft als „Service Partner“ und „Value Added Reseller/Channel Partner“ weist die zusätzliche SAP-Recognized-Expertise potenzielle Kunden auf die SSI-Schäfer-Kompetenz im Bereich des Supply Chain Management hin. Dies betrifft sowohl das Produkt-Know-how als auch die Erfahrungen von SSI Schäfer in der Projektumsetzung und -betreuung. Eine Voraussetzung für die Zertifizierung sind erfahrene und qualifizierte Berater im Unternehmen sowie eine zuverlässige und effektive Implementierung von SAP-Lösungen.

[ssi-schaefer.de](http://ssi-schaefer.de)

### SAP-Ethik-Beirat für KI

SAP hat als erstes europäisches Technologieunternehmen eigene Leitlinien für künstliche

Intelligenz (KI) entwickelt und einen externen Beirat für den ethischen Umgang mit künstlicher Intelligenz geschaffen. Das Gremium mit Fachleuten aus Wissenschaft, Politik und Industrie stellt die Umsetzung der Leitlinien sicher und soll diese gemeinsam mit dem SAP-Lenkungsausschuss für KI – einer Gruppe von SAP-Führungskräften aus den Bereichen Entwicklung, Strategie und Personalwesen – weiterentwickeln. Die neuen Leitlinien, das externe Gremium und der interne Ausschuss bilden einen Kontrollrahmen, damit auch mit KI-Lösungen unterstützt durch Fähigkeiten von SAP Leonardo Machine Learning die Integrität des Unternehmens und das Vertrauen in sämtliche SAP-Lösungen gewahrt bleiben. Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt SAP über 400.000 Kunden, 77 Prozent aller Transaktionsumsätze laufen weltweit über ein SAP-System. Lösungen und Anwendungen von SAP beeinflussen so täglich das Leben von Milliarden von Menschen.

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

### SAP wird Namenssponsor von neuer Sportarena

SAP hat sich die Namensrechte an der zukünftigen multifunktionalen Sportarena in München gesichert. Darüber hinaus begleitet der

Weltmarktführer für Unternehmenssoftware den Bau als Technologie- und Innovationspartner. Gebaut wird die neue Arena im Olympiapark von Red Bull, um die Infrastruktur für professionelle Sportklubs, die Nachwuchsarbeit sowie den öffentlichen Breitensport zu optimieren. Hauptnutzer des Neubaus auf dem Olympiagelände der bayerischen Landeshauptstadt sind der deutsche Basketballmeister FC Bayern München sowie der deutsche Eishockeymeister Red Bull München. Überdies gibt es für drei weitere stationäre Eisflächen einen umfangreichen Eiszeitenvertrag mit der Stadt München für Trainingszwecke und öffentlichen Eislauf.

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

### Unternehmenswald in Kenia

Im Rahmen des zehnjährigen Firmenjubiläums hat Projekto708 einen Unternehmenswald in Kenia gegründet. Gemeinsam mit der digitalen Plattform Treedom wurden bereits die ersten zehn Bäume – sinnbildlich für die zehn Jahre – gepflanzt. Weitere 90 Bäume werden folgen. „Wir möchten das Thema Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung in unserer Unternehmenskultur künftig noch tiefer verankern“, erklärt CFO Michael Scheffler. Das auf SAP-Cloud-Lösungen für den HR- und HCM-Bereich spezialisierte IT-Beratungsunternehmen ist damit quasi auch zum Förster geworden. Mit der digitalen CSR-Plattform Treedom hat Projekto708 in Kenia einen eigenen Unternehmenswald ins Leben gerufen, der mithilfe von Partnern und Mitarbeitern weiterwachsen und gedeihen soll.

[treedom.net](http://treedom.net)  
[projekto708.com](http://projekto708.com)

### SAP Business ByDesign für den Urlaub

Die führende Suchmaschine für Ferienhäuser, Holidu, hat kürzlich die Cloud-ERP-Lösung SAP Business ByDesign eingeführt. Implementierungspartner ist die 100-prozentige

Cloud Company all4cloud aus Viernheim. Mit SAP Business ByDesign nutzt Holidu eine skalierbare Lösung, durch die sich das Unternehmen gut für das schnell wachsende internationale Geschäft positioniert. Um seine Agilität weiter zu steigern, hat sich Holidu darüber hinaus für den Einsatz der SAP Cloud Plattform Integration entschieden. Denn damit lassen sich Nicht-SAP-Systeme, Cloud-Anwendungen sowie Daten externer Partner flexibel und einfach anbinden und das Geschäft vorantreiben.

[all4cloud.de](http://all4cloud.de)  
[holidu.de](http://holidu.de)

### SAP IBP für Life-Science-Unternehmen

Das schweizerische Chemie- und Pharmaunternehmen Lonza hat sich für SAP Integrated Business Planning von Camelot ITLab entschieden. SAP Integrated Business Planning ermöglicht Lonza, schnell und agil auf Marktveränderungen zu reagieren. Als führender Zulieferer der Life-Sciences-Branche erwartet Lonza, von einer erhöhten Transparenz in seinem globalen Liefernetzwerk zu profitieren. Lonza zählt zu den weltweit führenden Zulieferern der Branchen Pharma, Biotech und Specialty Ingredients. Lonzas Geschäftsbereich Bioscience Solutions strebte an, Prozesse im Supply Planning zu implementieren, die auf Best Practices von Camelot und SAP Integrated Business Planning basieren. Camelot ITLab entwickelt, verkauft und begleitet die Implementierung, mit genau definiertem Projektumfang und Beratungsleistungen, um flexibel auf die Anforderungen jedes Kunden eingehen zu können. Durch die Implementierung von SAP Integrated Business Planning möchte Lonza von schlanken und integrierten Planungsprozessen profitieren und so eine größere Effizienz in seiner gesamten Supply Chain erreichen.

[lonza.com](http://lonza.com)  
[camelot-itlab.com](http://camelot-itlab.com)





Berichtswesen automatisieren

# Berichte automatisieren, Entwicklungszeit sparen

Wie lässt sich das SAP-Berichtswesen automatisieren und somit die IT-Abteilung entlasten? Die Berner Insel-Gruppe setzt dabei auf ein SAP-basiertes Tool zum Erstellen von Dokumenten.

Von Lisa Pulsinger, Dox42

**I**m Jahr 2016 hat sich Daniel Schmid, der Teamleiter Integrated Services IT der Insel-Gruppe, einem Schweizer Gesundheitsunternehmen, für die Ablösung der sich damals im Einsatz befindlichen Workflow-Lösung im SAP-basierten Dokumentengenerierung entschieden. Die Aufgabenstellung war klar: Das kosten- und entwicklungsintensive Erstellen von Dokumenten sollte durch eine flexible, einfach erlernbare und trotzdem mächtige Lösung ersetzt werden.

## Hunderttausende komplexe Dokumente

Der Bedarf dafür war im Unternehmen groß. Bei einer Unternehmensgröße von über 10.000 Mitarbeitern und jährlicher Versorgung von über 500.000 Patienten, sind hunderttausende komplexe Dokumente notwendig. Daniel Schmid erklärt, dass viele dieser Dokumente auf Prozesse aus SAP und weiteren Systemen gestützt sind. So zum Beispiel zur Generierung von Briefen an Kostenträger, Dokumenten zur Archivierung, Lieferantenbeurteilungen für die ICT-Bestellprozesse oder von Dokumenten auf der Basis von Projektinformationen.

## Lückenlose SAP-Integration

Auf der Suche nach einer Lösung, die dem Unternehmen ermöglicht, schlanke Prozesse zu implementieren, die IT-Abteilung entlastet und den Mitarbeitern hilft, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren, ist Schmid auf Dox42 gestoßen.

Unter anderem war die Möglichkeit, ohne Entwicklungs- und mit geringem Einschulungsaufwand mächtige Berichte mit Daten aus unserem SAP und den anderen relevanten Systemen zu generieren, ausschlaggebend für die Entscheidung. Einige Zeit später erstellte die Insel-Gruppe mehr als 200.000 komplexe

Dokumente jährlich gestützt auf dieser Lösung. Seit der Einführung des Tools, welches sich wie ein Softwarebaustein lückenlos in das SAP-System integrieren lässt, hat sich bei der Insel-Gruppe einiges getan. Früher musste die Generierung eines ERP-Berichtes stundenlang programmiert werden, heute wird eine Berichtsvorlage innerhalb kürzester Zeit erstellt – und das von der Fachabteilung in Microsoft Word. Die Informatik übernimmt danach nur noch die Datenanbindung mit Dox42.

## Designanforderungen selbst anpassen

Der Teamleiter Integrated Services IT sagt: „Bisher musste alles von der Entwicklungsabteilung übernommen werden. Anpassungen am Layout konnten ausschließlich durch sie erfolgen, was oft im Prioritätenkonflikt mit der Fachabteilung stand.“ Durch den Einsatz der neuen Lösung können die Business User der Insel-Gruppe ihre Designanforderungen selbst anpassen. Das steigert die Effizienz, denn die Anforderungen an einen ERP-gestützten Bericht kennen jene Mitarbeiter am besten, die selbst damit arbeiten.

## Geplant: Einsatz im Patientenmanagement

Mehrere Hunderttausend erstellte Dokumente später ist der Einfluss der Lösung im Unternehmen deutlich spürbar. Die Nutzer haben das Dokumentengenerierungstool schnell akzeptiert, erlernt und aktiv genutzt. Momentan werden 21 unterschiedliche Dokumentenarten damit generiert. In der Zukunft soll der Einsatz von Dox42 noch weiter ausgeweitet werden; zum Beispiel zur Erstellung von Dokumenten des Patientenmanagements.

[www.inselgruppe.ch](http://www.inselgruppe.ch)  
[www.dox42.com](http://www.dox42.com)

**READY**  
Templates für  
**TO**  
die mobile  
**USE**  
Instandhaltung

Auf dem  
DSAG-Jahreskongress  
Halle 4, Stand Q8

[www.mobisys.com](http://www.mobisys.com)

# Menschen im Oktober 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)

## Der neue SAP-Österreich-Chef heißt Christoph Kränkl



Christoph Kränkl folgt als SAP-Österreich-Geschäftsführer Rudi Richter, der ab sofort für die Region CEE verantwortlich sein wird.

**Christoph Kränkl** ist seit 1. August der neue Geschäftsführer von SAP Österreich und verantwortet in dieser Funktion das gesamte Österreich-Geschäft. Sein Vorgänger Rudi Richter macht einen internationalen Karrieresprung im Softwarekonzern und leitet nun als Managing Director vom Standort Wien aus die gesamte SAP-Region Central and Eastern Europe (CEE), in die SAP Österreich integriert ist. Die SAP-Region umfasst insgesamt 16 Länder, unter anderem Slowenien, Kroatien, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Polen, Rumänien, Albanien, Mazedonien und Bosnien-Herzegowina. Richter leitete die Österreich-Geschäfte von SAP zwei Jahre lang. Der Wiener Kränkl arbeitet seit 2013 bei SAP Österreich. Als Mitglied der Geschäftsleitung fungierte er als Sales Director Core Enterprise. Dieser

Bereich umfasst die Top-100-Kunden in den Bereichen Fertigung, Telekommunikation, Versorgungsbetriebe und Medien. Diesen für SAP wichtigen Sektor führte er erfolgreich mit Fokus auf die digitale Transformation bei österreichischen Top-Kunden. Nach dem Wirtschaftsstudium in Wien startete Kränkl 1991 seine Karriere bei Siemens Nixdorf im Sales-Bereich. Nach mehr als zehn erfolgreichen Jahren in unterschiedlichen Positionen wechselte er zu der Investmentfirma Stage1.cc Technology Business Incubator. Von 2002 bis 2005 war er bei T-Systems Österreich als Director Sales tätig. Die letzten sieben Jahre vor seinem Wechsel zu SAP arbeitete er als Sales Manager bei Microsoft Österreich und leitete dort den Bereich Large Enterprise. [www.sap.com](http://www.sap.com)

## Neuer Leiter für Channel und KMU bei SAP Schweiz



Simon Hammer, der neue Head of Global Partner Organization, kam über SuccessFactors zu SAP.

SAP Schweiz hat **Simon Hammer** mit sofortiger Wirkung zum Head of Global Partner Organization (GPO) SAP Switzerland ernannt. Er leitet den für Partner und KMU verantwortlichen Geschäftsbereich und nimmt in dieser Funktion Einsitz in die Geschäftsleitung. Damit sind auch die Interessen von Partnern und KMU in der Geschäftsleitung vertreten. Simon Hammer folgt auf Pascal Strnad, der eine neue Führungsaufgabe in der Region SAP Mittel- und Osteuropa (MEE) übernimmt. Hammer ist nach seiner Ausbildung zum eidgenössischen diplomierten Verkaufsleiter vor zwei Jahrzehnten in den Verkauf eingestiegen, vorerst in der Verlags- und Publishingbranche, ab 2002 in der Softwareindustrie. Nach ersten Jahren im Datenbank- und Webshopmarkt wechselte er zu StepStone Solu-

tions. Ende 2010 startete er bei SuccessFactors und kam durch deren Übernahme 2013 zu SAP Schweiz. Bei beiden Unternehmen erarbeitete er sich als Key Account Manager und später Global Strategic Account Manager den Ruf eines hervorragenden Vertriebsmanns und Kundenbetreuers. Per 2015 übernahm er bei SAP Schweiz die Leitung des Cloud-Geschäfts. In seiner neuen Rolle hat es sich Hammer zur Aufgabe gemacht, die digitale Transformation und die Entwicklung zum intelligenten Unternehmen mithilfe von SAP-Technologien zusammen mit den Partnern im KMU-Segment voranzutreiben. Mit der Einsitznahme in die Geschäftsleitung bekommen die Partner und KMU-Kunden eine direkte Interessenvertretung im Führungsgremium von SAP Schweiz. [www.sap.com](http://www.sap.com)

## Wechsel in der Geschäftsführung von EPlan und Cideon



Zum 1. August 2018 hat **Sebastian Seitz** den Vorsitz der Geschäftsführung von EPlan und Cideon übernommen. Seitz ist seit 2013 in der Friedhelm Loh Group tätig, zuletzt als COO

des führenden Engineering-Softwareunternehmens (EPlan) sowie des SAP-Entwicklungspartners und Autodesk-Resellers (Cideon). Der Physik-Ingenieur hatte Cideon Systems seit 2006 als Geschäftsführer geleitet, zuvor hatte er verschiedene Beratungsfunktionen innerhalb der BMW Group und KPMG inne. „Seine hohe Marktkenntnis, sein strategischer Weit-

blick und sein tiefes Verständnis für zukünftige strategische Businessmodelle im Softwarebereich sind eine wichtige Voraussetzung für die Weiterentwicklung von Cideon und EPlan“ sagt Karl-Ulrich Köhler, CEO Rittal International, zur Ernennung von Seitz. Köhler dankt Maximilian Brandl, der die Unternehmen verlassen hat, für sein hohes persönliches Engagement und die erfolgreiche Arbeit in den vergangenen Jahren. Unter seiner Führung sei es gelungen, den Umsatz signifikant zu steigern und strategische Partnerschaften mit Software- und Automatisierungsanbietern erheblich auszubauen.

[www.eplan.de](http://www.eplan.de)  
[www.cideon.de](http://www.cideon.de)

**Richtigstellung:** In der Septemberausgabe haben wir im HR-Teil auf Seite 63 eine Personalmeldung zum Generationenwechsel bei WMD veröffentlicht. Am Ende den Beitrags hat sich ein Fehler eingeschlichen. Der letzte Satz bezieht sich nicht auf neue Tätigkeiten der WMD-Geschäftsführung.  
[www.wmd.de](http://www.wmd.de)

Micro Focus hat **Alexander Neff** zum neuen Chef der DACH-Region ernannt. Er folgt auf Angelika Gifford, die Micro Focus verlässt. Neff war zuvor unter anderem als Managing Director bei Quest Software und Deutschland-Chef von Computerzubehör-Hersteller Logitech tätig.

[www.microfocus.com](http://www.microfocus.com)

## Rupert Lehner wird DACH-Chef von Fujitsu



**Rupert Lehner** wird neuer Head of Fujitsu Central Europe und verantwortet damit ab sofort die Geschäfte des Unternehmens in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Er folgt auf Rolf Werner, der sich entschieden hat, das Unternehmen zu verlassen. Lehner leitet als Senior Vice President zudem die Mainframe-Aktivitäten und das Produktgeschäft von Fujitsu in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Indien und Afrika) und ist seit 2013 Mitglied der Geschäftsführung der Fujitsu Technology Solutions GmbH. Seit seinem Eintritt 1990

übte er erfolgreich eine Vielzahl von verantwortungsvollen Rollen bei Siemens, Fujitsu Siemens Computers und Fujitsu aus. „Ich freue mich darauf, gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Partnern den digitalen Wandel bei unseren Kunden weiterhin erfolgreich zu gestalten. Mit unserem umfassenden Portfolio und unserer starken Expertise ist Fujitsu dafür ein idealer Partner für Unternehmen aller Größen und Branchen. Im Namen des gesamten Managements danke ich Rolf Werner für seine erfolgreiche Arbeit in den vergangenen Jahren, insbesondere im Bereich Industrie 4.0“, so Lehner.

[www.fujitsu.com/de](http://www.fujitsu.com/de)

Cyber-Security-Anbieter SecureLink hat **Matthias Rosche** zum General Manager Deutschland ernannt. Er übernimmt diese Funktion von Andreas Mertz, der SecureLink Germany gegründet hat. Vor SecureLink war Rosche unter anderem bei T-Systems International und NTT Com Security/Integrals tätig.

[securelink.net](http://securelink.net)

**Denisa Köhler** und **Stratos Komotoglou** verantworten ab sofort die Themen Compliance & DSGVO sowie Security bei Microsoft Deutschland. Als Business-Lead für Compliance ist Köhler unter anderem für Produkte rund um Information Protection und Compliance zuständig.

[www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)

## Orbis erweitert den Vorstand



Das Saarbrücker Software- und Business-Consulting-Unternehmen Orbis hat mit Wirkung zum 1. Oktober 2018 **Michael Jung** (l.) und **Frank Schmelzer** (r.) als zwei weitere Mitglieder des Vorstands berufen. Beide haben ihre Berufslaufbahn nach absolviertem BWL-Studium bei Orbis begonnen und sind seit mehr als 30 Jahren in diversen Führungsaufgaben des Unternehmens tätig.

Jung wird zukünftig als Vorstand den Geschäftsbereich Microsoft verantworten, Schmelzer wird als Vorstand zukünftig für den Geschäftsbereich SAP verantwortlich

sein. Der Aufsichtsrat von Orbis hat außerdem Thomas Gard zum Vorstandsvorsitzenden und Stefan Mailänder zum stellvertretenden Vorsitzenden ernannt. Gard wird zukünftig

dem Ressort Markt und Strategie vorstehen, Mailänder wird weiter als Finanzvorstand tätig sein. Mit der Erweiterung des Vorstands möchte Orbis die Chancen nutzen, die sich im Markt durch die Realisierung digitaler Prozesse – vom Customer Engagement über die digitale Fabrik bis hin zur digitalen Company – bei den Kunden ergeben.



[www.orbis.de](http://www.orbis.de)

BloomReach, ein Anbieter einer Digital Experience Platform, hat seine Führungsriege erweitert: **David Hurwitz** soll als neuer Chief Marketing Officer (CMO) das Marketing und die Vertriebsentwicklung des Unternehmens vorantreiben. **Dave Pomeroy** wird neuer CFO.

[www.bloomreach.com](http://www.bloomreach.com)

**Chris Baker** wird neuer SVP und General Manager für EMEA (Europe, the Middle East and Africa) in der Geschäftsleitung des Cloud-Content-Management-Anbieters Box. Baker kommt von SAP Concur, wo er fast vier Jahre lang als Managing Director tätig war.

[www.box.com](http://www.box.com)





# KOMMENTAR

Von Frank Rechsteiner, Hype Group

## The big date: Ein Gespräch genügt

Frank Rechsteiner ist Inhaber der Hype Group, die auf Executive-Recruiting und Strategieberatung für IT-Unternehmen spezialisiert ist.

Statt begehrte SAP-Kandidaten mit langen Einstellungsprozessen abzuschrecken, sollten sich Arbeitgeber auf ein einziges Vorstellungsgespräch pro Bewerber konzentrieren – und unmittelbar danach die Personalentscheidung treffen.

**M**ehr als jeder zweite Arbeitgeber in Deutschland hat bereits einen präferierten Bewerber aufgrund der langen Wartezeit bis zur Personalentscheidung verloren. Zu diesem alarmierenden Ergebnis kommt eine Arbeitsmarktstudie unter HR-Managern. Dies ist vor allem auf den steigenden Fachkräftemangel zurückzuführen: Wer unter mehreren attraktiven Jobangeboten wählen kann, braucht nicht erst nervenaufreibend auf die Rückmeldung eines einzigen Arbeitgebers zu warten. Gerade SAP-Anbieter- und -Anwenderunternehmen kommen also künftig nicht mehr umhin, ihre Recruiting-Verfahren deutlich zu straffen.

Von den derzeit 55.000 offenen IT-Stellen, die der IT-Branchenverband Bitkom beklagt, entfällt ein hoher Prozentsatz auf den SAP-Bereich. Schnappt die Konkurrenz einem SAP-Partner in letzter Minute einen Topkandidaten weg, kann das das eigene Unternehmenswachstum und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig schwächen.

### Keine zermürbende Wartezeit

Dabei gibt es ein probates Mittel, um die Einstellungsprozesse spürbar zu verkürzen. Statt mehrere Wochen oder sogar Monate vom Erstkontakt eines Kandidaten bis zur finalen Personalentscheidung verstreichen zu lassen, sollten sich die Arbeitgeber auf ein einziges Vorstellungsgespräch für jeden interessanten Bewerber fokussieren. Statt mehrerer

zermürbender Gesprächsrunden an verschiedenen Tagen sind einmal insgesamt vier Stunden vorzusehen, in denen der Kandidat jeweils eine Stunde lang von vier verschiedenen Gesprächspartnern interviewt wird: zunächst vom HR-Manager, dann vom Abteilungsleiter und künftigen Kollegen, zuletzt vom Geschäftsführer.

### Entscheidung in Klausur

Unmittelbar nach dieser Vorstellungsrunde sollten die Gesprächspartner in Klausur gehen und gemeinsam eine definitive Entscheidung für oder gegen den interviewten Kandidaten fällen. Sind sie von ihm überzeugt und wollen mit ihm arbeiten, erübrigen sich Gespräche mit weiteren Kandidaten. Ebenso entscheidend für die Schaffung positiver Bewerbungserlebnisse, der sogenannten Candidate Experience, ist es, die Kandidaten über die Personalentscheidung nicht lange im Unklaren zu lassen. Dies heißt konkret: Hat ein Bewerber den Zuschlag erhalten, sollte er bereits am nächsten Tag seinen Arbeitsvertrag erhalten – zunächst per E-Mail, dann parallel dazu per Post. Allen anderen Kandidaten ist direkt im Anschluss eine Absage zu erteilen.

### Wertschätzung für Kandidaten

Zahlreiche Erfahrungen belegen, dass Unternehmen mit einem einzigen Bewerbungsgespräch ihre Abschlussquo-

ten spürbar steigern können. Denn gerade die vielgefragten SAP-Profis fühlen sich durch kurze und transparente Einstellungsprozesse wertgeschätzt und schließen daraus auch auf die Qualität des Arbeitgebers und der Unternehmenskultur. Entsteht hingegen gleich zu Beginn das Gefühl, die eigene Karriere würde durch einen lang dauernden Entscheidungsprozess ausgebremst, springen viele Fach- und Führungskräfte bereits während des laufenden Bewerbungsverfahrens ab. Mit schwerwiegenden Folgen für die Unternehmen: Zu wenige Neueinstellungen halten Projekte an und senken die Qualität ihrer Dienstleistungen.

### Beim ersten Date muss es funken

„The big date“ bezeichnet im Privatbereich ein Treffen, bei dem es zwischen zwei Partnern auf Anhieb funkt. Wie die Praxis zeigt, lässt sich dieser Begriff problemlos auch auf das SAP-Recruiting übertragen: Ein Treffen reicht aus, um herauszufinden, ob Bewerber und Unternehmen harmonieren. Daher sollten gerade SAP-Arbeitgeber „The big date“ als Standardprozess in ihre Personalbeschaffung integrieren und unter allen beteiligten Unternehmensvertretern zum Beispiel im Rahmen von Workshops aktive Überzeugungsarbeit dafür leisten – angefangen von HR-Managern über die Fachabteilungen bis zur Geschäftsführung.

[www.frankrechsteiner.de](http://www.frankrechsteiner.de)

Personal Austria 2018, 13. bis 14. November, Wien

# Creating a new mindset

Mit interaktiven Formaten bietet die Zukunft Personal Austria viele Möglichkeiten zum fachlichen Austausch und effektiven Wissenstransfer – von A wie agiles Management bis Z wie Zukunftsforschung.

Vom agilen Management über die Disruption von Geschäftsfeldern bis zu Digital Leadership – die Arbeitswelt von morgen erfordert ein kontinuierliches Change-Management, das einhergeht mit einem neuen Verständnis von Hierarchien, Entscheidungsprozessen und der zunehmenden Verschmelzung von Freizeit und Arbeit. Unternehmen und Mitarbeiter sind gleichermaßen gefordert, gemeinsam diesem Wandel positiv zu begegnen und ihn zu gestalten. Als Österreichs größter Branchen-

treff für die HR-Community gibt die Zukunft Personal Austria unter dem Motto „Re://boost HR – creating a new mindset“ dazu mit über 120 Ausstellern und rund 150 Speakern Impulse und Handlungsanweisungen. Welche Kompetenzen brauchen Führungskräfte von morgen? Welche Führungsaufgaben stellen sich im Umfeld digitaler Entscheidungsträger und Bots? Auf diese Fragen geht Isabella Mader in ihrer Keynote am ersten Messetag ein. Mader ist Vorstand des Excellence Institute, Ex-

cutive Advisor des Global Peter Drucker Forum und Lehrbeauftragte an mehreren Hochschulen. Am zweiten Messetag stellt Gamification-Expertin Johanna Pirker Design-Methoden und Gamification als Motivator in verschiedenen Non-Gaming-Bereichen vor und spricht über das Potenzial von immersiven und motivierenden Technologien wie Virtual, Augmented oder Mixed Reality.

[www.zukunft-personal.com/austria](http://www.zukunft-personal.com/austria)

## HCM-Guide



**ABS Team**  
Das WIR für HR!

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

<b>SAP HCM On-Premise</b> (SAP ERP HCM)	<b>SAP HCM Cloud</b> (SuccessFactors, WorkForce Software, Concur)
<b>SAP Integration</b> (hybride HCM-Systeme)	<b>User Experience</b> (optimale Bedienbarkeit)
<b>SAP HCM Wartung</b> (Pflege aktiver Systeme)	<b>Templates + Tools</b> (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](http://www.abs-team.de)  
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: [info@abs-team.de](mailto:info@abs-team.de)



**GISA**  
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](mailto:info@gisa.de)  
Internet: [www.gisa.de](http://www.gisa.de)



**HR Campus**  
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](mailto:office@hr-campus.ch)  
Online: [www.hr-campus.ch](http://www.hr-campus.ch)



**TEAMWORK**  
Way of PERFORMANCE

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!**

<b>Schweiz:</b> <b>TeamWork Schweiz AG</b> Bern / Zürich / Genf Tel. +41 31 331 9430 <a href="mailto:info@teamwork.net">info@teamwork.net</a> <a href="http://www.teamwork-ch.net">www.teamwork-ch.net</a>	<b>Deutschland:</b> <b>TeamWork Germany</b> Karlsruhe / Waalldorf Tel. +49 721 60958909 <a href="mailto:info@teamwork-de.net">info@teamwork-de.net</a> <a href="http://www.teamwork-de.net">www.teamwork-de.net</a>
---	--



**msg treorbis**

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

**msg treorbis GmbH**  
Bei dem Neuen Krahn 2  
20457 Hamburg

Web: [www.msg-treorbis.de](http://www.msg-treorbis.de)  
E-Mail: [info@msg-treorbis.de](mailto:info@msg-treorbis.de)  
Telefon: +49 40 3344150-0



**T.CON**

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](mailto:bartosz.golas@team-con.de)  
Internet: [www.team-con.de](http://www.team-con.de)



Michael Krüger  
ist Geschäftsführer  
von Gisa.

# Neues Denken in der Versorgungsbranche

SAP ist bekannt für ihre Industrielösungen. Die Transformation des SAP'schen ERP auf S/4 und Hana stellt für die vielen individuellen Ausprägungen einer Industrielösung eine große Herausforderung dar. Auch SAP schafft diesen Schritt nicht ohne Partner: Gisa mit dem Mutterkonzern Itelligence ist führend im Bereich Versorgungswirtschaft. Mit Michael Krüger, Geschäftsführer bei Gisa, und Itelligence-Vorstandsvorsitzenden Norbert Rotter sprach Peter Färbinger, E-3 Magazin.

**D**ie digitale Transformation ist ein betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und technischer Weg, den Industrie und Handel gehen werden. Die Betonung liegt auf „Transformation“, denn am Ende des Weges werden die meisten Aufbau- und Ablauforganisationen anders strukturiert sein. Jede Transformation wird ihren eigenen Charakter haben, aber jeder SAP-Bestandskunde kann von der Transformation des anderen lernen.

In den vergangenen 40 Jahren entstanden in der SAP-Community viel betriebswissenschaftliches Wissen und überragende Industrielösungen. Nun gilt es für diese Erkenntnisse und Lösungen, einen Weg zur Digitalisierung zu gehen. Der Transformationsprozess einer SAP'schen Industrielösung mag viele Spezifika haben, aber sicher auch einen sehr großen Anteil an generischen Erkenntnissen, Tipps und Tricks. Eine der komplexeren Industrielösungen aus dem SAP-Angebot ist die „Versorgungswirtschaft“ und einer der führenden SAP-Partner ist Gisa. Somit war es ein logi-

scher Schritt, gemeinsam mit Gisa eine Reportage zum Thema „Digitale Versorgung und Transformation“ zu erarbeiten.

In einer Studie von Futurum Research von November vergangenen Jahres schreiben die Analysten Daniel Newman und Fred McClimans, dass der Überbegriff „Versorgungswirtschaft“ jene Unternehmen bezeichnet, die die Versorgung mit Trinkwasser, Erdgas, Elektrizität aus Quellen jeder Art, das Sammeln und Aufbereiten von Abwasser und festen Abfallstoffen sowie Recycling übernehmen. Ohne die Versorgungswirtschaft wäre ein zivilisiertes Leben gar nicht möglich, steht in der Futurum-Research-Studie, die in Zusammenarbeit mit SAP erarbeitet wurde. Das breite Angebot der Versorgungswirtschaft umfasst sowohl regionale als auch internationale Firmen, die sich auf Services für die Erzeugung, die Übertragung und Verteilung sowie die Verbrauchsmessung spezialisiert haben. Es überrascht daher nicht, dass es zahlreiche Schnittpunkte mit anderen Branchen gibt: zum Beispiel mit der



Chemie-, Konsumgüter-, Öl-, Gas- und Automobilindustrie sowie mit der industriellen Fertigung. Die Versorgungswirtschaft entwickelt sich rasant weiter.

## Von Utilities zu S/4

„Die Transformation in Richtung S/4 Hana ist in allen Branchen angekommen. Das merken wir bei Gisa seit mehr als einem Jahr ganz stark an der Nachfrage“, beschreibt zu Beginn des Gesprächs Michael Krüger die Ausgangslage. „Viele Unternehmen machen sich derzeit in strategischen Vorprojekten ein Bild über die anstehenden Veränderungen und Anforderungen. Dazu gehören auch Utilities. Die SAP-Roadmap bietet einen Leitfaden für den anstehenden Wechsel auf S/4.“ SAP hat angekündigt, im neuen S/4-Release (Ver. 1809) ersten Utilities-spezifischen S/4-Content auszuliefern. „Also testen werden wir, nicht die Umgebung. Die Umgebung steht und der neue Content wird dort eingespielt“, sagte Geschäftsführer Krüger. Weiterhin spannend bleibt, wie die SAP-Cloud-Lösung zur Abbildung der regulierten Marktkommunikation aussehen wird und wie dementsprechend die Überführung der bisherigen Marktkommunikationsprozesse von Energieversorgern im SAP und Non-SAP auf das neue SAP-Produktportfolio aussehen kann. „Es hilft uns auch, dass wir derzeit mit den Stadtwerken Pforzheim ein S/4-Hana-System einführen, bei dem wir auch mit unserem Branchenwissen punkten können. Kurz gesagt: Gisa ist für die Beratung von Utilities in Richtung S/4 sehr gut aufgestellt“, freut sich Michael Krüger.

## Paradigmenwechsel

Auch die Analysten Daniel Newman und Fred McClimans kommen zu dem Ergebnis, dass ein echter Paradigmenwechsel ansteht, und es wird neu definiert, was ein Versorgungsunternehmen ist, wie es erworben wird und wie es in zehn Jahren aussehen soll. Gleichzeitig suchen Verbraucher nach nachhaltigeren, innovativeren und kostengünstigeren Optionen für ihren Verbrauch. Viele Versorgungsunternehmen suchen intensiv nach einem für sie gangbaren Weg in dieser Umbruchphase. Energieversorger werden auf eine wettbewerbsorientierte Zusammenarbeit setzen, um Kunden optimierte, attraktive Interaktionsmöglichkeiten zu bieten. Unternehmen, die es versäumen, sich auf die Kunden einzustellen und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen, laufen Gefahr, zu scheitern. Der Schwerpunkt der Arbeit von SAP liegt momentan bei der SAP Cloud

Plattform, C/4 Hana und den zahlreichen SAP'schen Cloud-Töchtern: Fühlen sich die SAP-Bestandskunden aus der Versorgungswirtschaft noch wahrgenommen mit ihren ERP/ECC-6.o-basierten Systemen? „Wir als Itelligence begleiten diese Entwicklung natürlich in erster Reihe mit und können unser Know-how innerhalb unseres Unternehmens und mit unseren Tochterunternehmen wie der Gisa aus erster Hand teilen“, erklärt Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der Itelligence AG.

Und Rotter ist überzeugt, dass sich Cloud-Lösungen immer mehr im Produktgeschäft durchsetzen werden. Daneben wird es auch weiterhin die hybride Architektur geben, beide bieten ein starkes Potenzial. „Es gibt zahlreiche Cloud-Ansätze, die Itelligence bereits als sogenannte Global Managed Services anbietet und umsetzt, in eigenen Rechenzentren oder auch in unserer Partnerschaft mit Amazon AWS“, beschreibt Norbert Rotter die aktuelle Situation. „Die Frage ist nicht Cloud oder Nicht-Cloud, sondern wie die Teile in einer hybriden Landschaft miteinander verbunden werden. Diese Zusammenhänge evaluieren wir mit unseren Kunden im Vorfeld gemeinsam in Workshops, und sie entscheiden, welche S/4-Strategie und -Roadmap-Betrachtungen berücksichtigt werden sollen. So schaffen wir die notwendige Transparenz.“ Wenn von digitaler Transformation und Paradigmenwechsel gespro-

chen wird, muss auch gefragt werden: Welche Vorteile bringt ein Wechsel auf SAP S/4 Utilities?

## Was bringt S/4?

„Der Wechsel in die S/4-Welt bringt vor allem den Vorteil, dass Unternehmen so für das Zeitalter der Digitalisierung gerüstet sind“, erklärt Michael Krüger. „Wer Big Data, Analytics, IoT, KI oder Augmented Reality nutzen und auch vernetzt nutzen will, braucht dafür in erster Linie eine leistungsfähige IT und die dafür passenden Prozesse. Versorger werden in Zukunft noch stärker als bisher gefordert sein, neue innovative Geschäftsmodelle anzubieten. Gleichzeitig werden infolge des Smart-Meter-Roll-outs eine Vielzahl von Daten generiert. Es liegt auf der Hand, dass die IT hier ein wesentlicher Strategiebestandteil ist.“ Aber Gisa-Geschäftsführer Krüger hat auch berechtigte Wünsche und Forderungen: „Dennoch wünschen wir uns von der SAP, dass deren Strategie für Versorger transparenter wird – gerade in ihren Vorteilen. Dann können Stadtwerke und Energiedienstleister auch weiter mit SAP-Software für ihre IT-Strategie planen.“

Auch die Futurum-Research-Studienautoren kommen zu ähnlichen Erkenntnissen: „Innovation an sich ist allerdings nicht die entscheidende Herausforderung, denn innovative Bereiche gibt es in fast allen Un-



**Norbert Rotter**  
ist Vorstandsvorsitzender  
von Itelligence.

ternehmen – extrem erfolgreichen und großartig gescheiterten. Die wirkliche Herausforderung besteht darin, Innovationen im gesamten Unternehmen umzusetzen. Dazu braucht man Mechanismen, die dafür sorgen, dass diese Innovationen mit anderen geteilt werden können, nachhaltig sind und bis in den Kern des Unternehmens hinein eine Wertschöpfung bewirken.“

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse ist ein wichtiges Thema für die Versorgungswirtschaft. SAP steht mit dem digitalen Werkzeugkasten „Leonardo“ bereit. Norbert Rotter auf die Frage, mit wem die Versorger in diesem Transformationsprozess kooperieren sollen: „Idealerweise mit einem Beratungshaus, das sowohl in der Lage ist, die technologischen Anforderungen aus dem Bereich Security, IoT, Smart-Meter-Szenarien umzusetzen, als auch über die entsprechende Branchenkompetenz verfügt. Gisa gemeinsam mit Itelligence und zusammen mit den Schwesterunternehmen der NTT-Data-Gruppe sind optimal aufgestellt und abgestimmt, um unsere Kunden gesamtheitlich und auf internationaler Ebene zu beraten. Dazu gehört auch, dass wir unternehmensübergreifend für die verschiedenen Innovationsthemen bereits Teams etabliert haben und länder- sowie branchenübergreifend unser Wissen austauschen. Das ist für unsere Kunden ein echter Vorteil.“ Für die SAP-Community gibt es ein Etappenziel: 2025. Ob bis dahin eine

umfassende S/4-Versorgerlösung vorliegt, ist kaum zu beantworten. „Wir können uns hier nur an den Vorgaben vonseiten der SAP orientieren“, meint Michael Krüger. „Ich halte es auch für nicht glücklich, darauf zu spekulieren, ob es Verzögerungen gibt. Der Umstieg auf S/4 und Hana bringt viele Vorteile. Und auch mit dem derzeitigen Zeithorizont ist ein geordneter Umstieg gut machbar. Dass wir uns von SAP für die Branche Utilities mehr Kommunikation wünschen, hatte ich schon gesagt. Vielleicht werden wir auf den DSAG-Tagen dieses Jahr in Leipzig mehr erfahren.“

### Unausgereiftes Leonardo

Ein Analysten-Statement, veröffentlicht von der DSAG, gesteht Leonardo nur mangelhaften Reifegrad zu. Wie sieht man bei Itelligence die Situation? „Leonardo ist kein fertiges ‚Set‘ von Standardsoftware, sondern eine flexible Umgebung, die entsprechende Services für die Aktivierung bereitstellt“, erklärt Norbert Rotter und ergänzt: „Im Gegensatz zu den bisherigen Möglichkeiten des Customizings ohne Codierung setzt Leonardo gezielt auf die Nutzung von Services und Bausteinen, die auch anbieterübergreifend kombiniert werden können. Es handelt sich also um eine offene Umgebung mit flexiblen Einsatzmöglichkeiten, die auch den Ansatz verfolgt, den Aufwand der Mitarbeiterausbildung zu optimieren.“

Aus ganzheitlicher SAP-Bestandskundensicht: Was sind die Anforderungen an einen S/4-Transformationspartner wie Gisa und Itelligence: technische Hana- und S/4-Expertise, Branchen-Know-how, Unabhängigkeit und Anzahl an Beratern, betriebswirtschaftliches Wissen, Abap-Know-how? „In erster Linie erwarten Kunden eine neutrale und kompetente Beratung für die auszuwählenden Transition-Szenarien“, beschreibt Rotter den aktuellen Zustand in der SAP-Community. „Viele wenden sich dabei an uns mit der Frage zum idealen Zeitpunkt und zur ‚richtigen‘ Umstellungsmethode. Deshalb bietet Itelligence den Kunden Strategieworkshops mit unterschiedlichen Ansätzen an. Hier erarbeiten wir gemeinsam und sehr individuell die Anforderungen an eine Transition in einer Roadmap. Auf Basis dieser gesicherten Fakten lässt sich das geeignetste Szenario entwickeln.“

### Doppelaufwendungen vermeiden

„Entsprechend den Ergebnissen der Voruntersuchung bzw. Readiness-Checks ist es essenziell, sich als Kunde die Dimensionierung des Vorhabens insbesondere auch im Kontext anderer bereits geplanter Projektvorhaben auf eine Roadmap zu legen“, erklärt Michael Krüger die Voraussetzungen für eine erfolgreiche S/4-Digitalisierung. Er betont, dass sich durch Strategieworkshops häufig potenzielle Engpässe identifizieren und gegebenenfalls sogar Doppelaufwendungen vermeiden lassen. „Versorger, die neu in die SAP-Welt einsteigen, werden sicher den Greenfield-Ansatz wählen“, definiert der Gisa-Geschäftsführer. Aktuell begleitet Gisa die Stadtwerke Pforzheim auf diesem Weg. „Aufgrund vieler individuell ausgeprägter IS-U-Systeme könnte man meinen, dass Versorger vielleicht mehr in Richtung Brownfield tendieren. Solche Einschätzungen sind derzeit aber noch ganz und gar verfrüht“, meint Krüger. Jedem S/4-Projekt gehen umfangreiche Vorarbeiten vor allem auf der Prozessseite voraus. Tatsächlich sind es weniger technische, sondern vielmehr organisatorische und prozessuale Fragen, die vor einer Transformation beantwortet werden müssen. „Und so wird auch jede Strategie individuell gewählt“, sagt Michael Krüger. Wie groß ist seinem Erkenntnisstand nach das Vertrauen der Versorger in die Datenbank Hana? „Wir waren bei Gisa für Hana ein Entwicklungspartner und haben so sehr früh Erfahrungen zuerst mit der neuartigen Datenbank, dann mit der Plattform und jetzt mit S/4 machen können. Versorger haben wir von Anfang an beraten und auch gemeinsam Ha-



Michael Krüger  
ist Geschäftsführer  
von Gisa.



na-Strategien entwickelt. So hat beispielsweise die enviaM bereits in einer sehr frühen Phase ihr BW-System on Hana transformiert. Die Erfahrungen waren positiv“, so Krüger. „Derzeit entwickeln wir mit mehreren Versorgern Hana-Strategien, um deren IT fit für die Anforderungen der Zukunft zu machen. Die Hana-DB ist mittlerweile mit einem hohen technischen Reifegrad und hoher Akzeptanz am Markt etabliert. SAP hat Hana mit entsprechenden strategischen Anreizen versehen, was einige IT-Abteilungen zur Betrachtung der Ablösung ihrer bisherigen Non-SAP-Datenbanken veranlasst“, berichtet Michael Krüger auf Basis vieler Kundengespräche.

### Ausweg aus dem ERP-Dilemma

Zum Ende des Gesprächs die fast schon obligatorische Frage nach dem Cloud Computing: Ein Ausweg aus dem „ERP-Dilemma“ – wie aktuell in einer Umfrage die DSAG den Zustand der SAP-Community beschreibt – kann Cloud Computing sein. Wie hoch ist die Akzeptanz im Versorgermarkt für On-demand-Lösungen? Bei Hana, S/4 und Analytics? „Die Utilities-Branche ist traditionell geprägt, hinzu kommen sehr hohe Sicherheitsanforderungen“, erklärt Michael Krüger vorab. „Die Akzeptanz von On-premise-Lösungen ist also nachvollziehbar hoch. Bei Analytics-Lösungen wie beispielsweise der Gisa-eigenen Predictive-Analytics-Lösung zur Bestimmung von Kundenwert und Kündigungswahrscheinlichkeit, die auf Hana basiert, verwenden wir für Tests unsere Systeme und auch später können Kunden auf unsere Systeme zugreifen – also eine ‚Private Cloud‘-Lösung. Für S/4-Utilities ist eine Reihe von Cloud-Funktionalitäten im Gespräch. Wenn diese sinnvoll sind, wird es auch eine Akzeptanz geben.“ Es gibt aber noch weitere Parameter, wie Krüger beschreibt: „Prinzipiell beobachten wir bei Kunden, dass sie sich im Zuge des steigenden Fachkräftemangels, der rasanten technologischen Veränderung und der Skalierungseffekte auch die Möglichkeiten von SAP aus der Cloud anschauen. Gisa kann sich dabei als SAP-zertifizierter Cloud-Anbieter vielfach gut platzieren. Spannend wird darüber hinaus, wie das Cloud-Angebot von SAP-Partnern oder der Eigenbetrieb von SAP bei einzelnen Kunden im hybriden Betrieb mit den SAP-Public-Cloud-Elementen integriert wird und betreibbar bleibt. Gisa investiert bereits seit geraumer Zeit in die Weiterentwicklung der entsprechenden Komponenten und Services für solche hybriden SAP-Cloud-Landschaften.“ (pmf)

**S**AP versucht, die digitale Transformation des ERP mit innovativen Ideen zu beleben, die im Werkzeugkasten „Leonardo“ zusammengefasst sind. Wie relevant sind folgende Themen aus Sicht von Gisa und Itelligence für die Versorgungswirtschaft?

**Michael Krüger über Blockchain und andere Leonardo-Komponenten:** „Die Möglichkeiten der Blockchain werden bei Gisa derzeit evaluiert. Mit einem Strategiepartner betrachten wir derzeit in einem Kooperationsprojekt, welche Ideen und Geschäftsmodelle die Energiebranche mit Blockchain verwirklichen möchte. Gisa entwickelt gerade erste Anwendungen. Auch IoT wird evaluiert und in ersten Entwicklungen auch umgesetzt. Ebenso widmen wir uns auch vielfältig den Möglichkeiten von KI und entwickeln hier bereits erste Anwendungen, auch für die Energiebranche. Design Thinking kommt bei Gisa als Methodik seit Jahren zum Einsatz. Im Feld Analytics und Big Data sind wir mit Kunden in verschiedenen Feldern erfolgreich. Eines davon ist die schon beschriebene Predictive-Analytics-Lösung zur Kundenbindung. Bei Licht betrachtet muss sich Leonardo inhaltlich und technologisch erst noch anfassbar bzw. nutzbar darstellen. Gefühlt ist die Darstellung bisher noch überwiegend sehr theoretisch und weniger nutzen- und anwendungsorientiert.“

**Norbert Rotter zu IoT:** „Smart Meter ist nicht wirklich etabliert. Nach wie vor gibt es kein zertifiziertes Gerät. Etabliert sind aber sicher der Gedanke von Smart Meter und die technischen Voraussetzungen, die Versorger bereits geschaffen haben. Die spannende Kombination für die Zukunft liegt in der Verknüpfung der Technologie auf der Anwender- und Erzeugerseite. In Kombination von IoT mit Blockchain und Security lassen sich hierfür nun interessante Business-Modelle erarbeiten. Zum Beispiel wenn das Thema ‚Steuerung‘ der Endgeräte und der Einsatz von Batterien von einer passiven Rolle in eine aktive Rolle gewandelt wird, werden wir völlig neue Möglichkeiten zur Netzüberwachung und Steuerung erhalten, ohne negativen Einfluss für die Anwender. Itelligence ist hier bereits in Forschungsprojekten aus dem Bereich E-Mobility aktiv.“

**Michael Krüger zu KI mit Machine/Deep Learning und RPA:** „Bevor die Themen Deep Learning und KI umfassend eingesetzt werden, sehen wir aktuell den Zwischenschritt aus dem Bereich RPA, Robotic Process Automation, in dem auf einfache Art und Weise wiederkehrende Arbeitsabläufe erkannt und in die automatische Abwicklung eingebunden werden, mit der Konsequenz, bestehende Prozesse zu automatisieren und zu verschlanken. Die Herausforderung im Bereich Deep Learning und KI liegt darin, notwendige Algorithmen und die entsprechenden Parameter im Vorfeld – vor dem Anwendungsfall – zu identifizieren. Hier zeigt sich die Stärke von ‚Analytics & Big Data‘ anschaulich. Die Basis all dieser Ansätze sind ausreichende Daten, auf deren Basis dann Data Scientists erste Modelle ableiten können. Auch ‚Fraud Detection‘ ist hier ein Thema, wodurch Manipulation oder Fehler im Netz erkannt werden können.“

**Michael Krüger über Design Thinking:** „Die Design-Thinking-Methode setzen wir themen- und rollenübergreifend ein zur Identifizierung von Innovationsideen – und das hat sich bewährt. Design Thinking und der Ansatz über schnelle Prototypen und Acceleratoren bilden die Basis, um Ideen zu generieren, auszuprobieren, weiterzuerfolgen oder zu verwerfen; sie sind bereits ein fester Bestandteil in unserem Innovationsmanagement. Um für unsere Kunden möglichst schnell den Praxisbezug zu schaffen, unterstützen uns hier Prototypen und Acceleratoren. So können wir unseren Kunden frühzeitig erste Erkenntnisse ableiten und bessere Entscheidungen treffen.“

**Michael Krüger zu Analytics und Big Data:** „Aus meiner Sicht wird die Bedeutung des Satzes ‚Daten sind das Öl, der Treibstoff der Zukunft‘ heute noch nicht in seiner vollen Bedeutung verstanden. Wir stehen am Beginn einer Daten-gesellschaft. Eine entsprechende Datenbasis ist speziell für die Identifikation und Simulation neuer Geschäftsmodelle zwingend erforderlich. Ebenso bilden Daten die Basis für zukünftige Ansätze im Bereich KI/ML und Deep Learning. Wichtig ist, dass Daten so erhoben und gepflegt werden, dass sie auch unkompliziert ausgewertet werden können – sowohl in Bezug auf die Datenqualität als auch auf die Einhaltung des Datenschutzes.“



Mittelstand ohne eigene IT-Abteilung

# Virtuelle IT-Abteilung

Die IT ist heute im Kern der Wertschöpfungsprozesse angelangt. Und diese Entwicklung hält an. Große Unternehmen wie Dax-Konzerne haben die Mittel, Spezialisten für eine professionelle IT zu unterhalten. Der Mittelstand hingegen stößt an seine Grenzen.

Von Jeannine Kallert, Gisa

**I**T-Dienstleister mit nur technischer Kompetenz sind die Dinosaurier der Branche. Gisa baut daher als Spezialist für Outsourcing immer mehr auf die strategische und prozessuale Beratung von Kunden. Mit dem Motto „Virtuelle IT-Abteilung für den Mittelstand“ will das Unternehmen aus Halle ganzheitlicher Partner seiner Kunden sein. Im Fokus stehen die Know-how- und Ressourcenerweiterung beim Kunden. Überdies wird die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern wie der SAP für Gisa immer wichtiger. „Mit der Digitalisierung ist das Thema IT für Mittelständler wahnsinnig komplex geworden.“ Torsten Rogosch, Mitglied der Gisa-Geschäftsführung, sieht das als Herausforderungen für den Mittelstand, aber auch für die eigene Branche. „Wo früher meist nur das Thema Hardware bespielt wurde“, so Rogosch, „geht es heute um die strategische Orchestrierung der gesamten IT-Landschaft.“ Spätestens bei den eingekauften Cloud-Lösungen und deren Anbindung an vorhandene Lösungen kann der Überblick für den Endanwender schnell verloren gehen.

## IT als Kern der Wertschöpfung

Die Herausforderung: Wer entwirft zur Unternehmensstrategie passend eine nachhaltige IT-Strategie, die bei der Erreichung der Unternehmensziele einen Wertbeitrag leistet? Wer koordiniert und steuert in der IT passende und leistungsfähige Spezialdienstleister? Ob Open Source, Cloud, KI, IoT, die Spannweite der genutzten Anwendungen reicht heute je nach Anforderung von On-premise- über Cloud-Produkte hin zur reinen Nutzung von IT-Anwendungen ohne eigene Instanzen. Die Komplexität wird zwar von mittelständischen Unternehmen erkannt, es fehlen aber Fachleute vor Ort, die diese Themen stemmen können. „Ein normaler Mittelständler hat eine IT-Abteilung von vielleicht drei, vier bis maximal zehn Mitarbeitern, die können nicht mehr all diese Spezialthemen abdecken“, meint Torsten Rogosch. Die Idee einer virtuellen IT-Abteilung



Jeannine Kallert  
ist Leiterin Marketing bei Gisa.

ist nicht neu – aber Gisa setzt qualitativ eigene Kriterien und richtet danach zunehmend die Unternehmensstrategie aus. Ein Unternehmen, das Wachstum und Innovation sicherstellen will, kann dies nur auf Basis einer rundum professionellen IT. Als virtueller CIO spielt Gisa für ihre Kunden die Vorteile einer großen IT-Abteilung aus – mit strategischer und Prozessberatung über Migration von Landschaften bis hin zu Anwendungsbetreuung und -betrieb im eigenen Rechenzentrumsverbund in Deutschland. Software und Hardware werden passend orchestriert. Von der Betreuung und dem Betrieb von SAP-Anwendungen über Datenbankmanagement bis hin zur Begleitung hin zu Cloud-Lösungen wie Office 365 deckt Gisa als IT-Komplettanbieter alle Felder ab und koordiniert die Arbeit von spezialisierten Partnerunternehmen. Was unterscheidet die virtuelle IT vom reinen Outsourcing? Virtuelle IT wird bei Gisa zur prozessualen Anwendungsbetreuung im Auftrag des Kunden. „Wir machen für die Unternehmen Ressourcen frei – sie können sich ihrem Kerngeschäft zuwenden“, betont Torsten Rogosch die Chancen für Mittelständler. „Wir setzen einen leistungsfähigen IT-Unterbau auf. Dazu kommt der Zugriff auf erprobte Wertschöpfungsnetzwerke. Die ausgelagerte IT-Organisation bündelt das Wissen über Methoden, Pro-

zesse und Plattformen. Damit unterstützen wir intelligent und persönlich den Erfolg des Unternehmens.“ Vom Consulting und Management der IT über das Application Management, das Enterprise Management, hin zum Infrastruktur-Betrieb, BPO-Lösungen und dem Lizenz-Management reicht die Spannweite des Komplettanbieters. Wichtig bleibt dennoch persönliche Nähe und Erreichbarkeit. „Ein virtueller CIO muss bei Bedarf innerhalb von zwei Stunden beim Kunden sein können“, betont Rogosch.

## Quick-Check gegen Veränderungsängste

Gisa will dem Mittelstand den Einstieg in die virtuelle IT erleichtern und dabei von Anfang an klare Verantwortlichkeiten zeigen. „Wir wissen um die Vorbehalte gegenüber Veränderungen im globalen IT-Management in Deutschland. Deshalb schlagen wir im ersten Schritt einen strukturierten Quick-Check vor. Dieser Check wird bei Erfolg die Basis für eine Transition.“ Wie sieht das aus: Erfahrene IT-Profis nehmen sich ein bis drei Tage Zeit für eine Analyse der unternehmenseigenen IT und bringen diese mit den Zielen des Unternehmens in Korrelation. Vertiefend geht es mit IT-Sourcing, IT-Governance, Security und Business Continuity weiter. Eines soll dem Kunden während des Quick-Checks klar werden: „Wir wollen Verantwortung übernehmen und definieren diese sehr genau“, fasst Rogosch das Vorgehen zusammen. Gisa setzt dabei auf Partnerschaften. „Ein starker Partner im Industriebereich ist unser Mutterunternehmen, Itelligence“, so Rogosch weiter. „Denn wenn die gesamten Produktionsprozesse über SAP-Lösungen laufen, brauchen auch wir zusätzliche Spezialisten. Die virtuelle IT ist IT-Management und Steuerung. Wir sichern dem Kunden klare Vertragsfähigkeit und Standards zu.“ Die virtuelle IT-Abteilung ist Teil einer größeren Gisa-Strategie zu einer neuen Qualität des IT-Managements, die über das Jahr 2025 hinausreicht. Und so ist Gisa schon heute so aufgestellt, Kunden in die S/4-Welt nicht nur zu begleiten, sondern dauerhaft Partner zu sein.

Virtuelle IT-Abteilung in der Praxis

# 1:1-Transition mit Big Bang

Fast immer geht es bei Kundenprojekten von Gisa um komplexe Outsourcingvorhaben. So auch beim Porzellanhersteller BHS Tabletop. Das Anwendungsbeispiel zeigt, wie sich das Konzept einer virtuellen IT-Abteilung in der Praxis eines Mittelstandsunternehmens umsetzen lässt.

Von *Stephan Sarközi, Gisa*

**S**eit Januar 2017 betreibt Gisa die gesamte IT und Telekommunikationsinfrastruktur von BHS Tabletop im fränkischen Selb. Im Einzelnen wurden zwei komplette SAP-Landschaften erfolgreich migriert. Übernommen wurden das Client-Management, die gesamte Infrastruktur und die Telekommunikationssysteme.

## Das Projekt in Zahlen

Was das genau heißt, wird in den Zahlen des Projektes deutlich: Über 1700 Assets wurden mit sämtlichen Beschaffungsprozessen überführt. Über 300 PCs und Notebooks, 50 Apple Macs, 250 Thin Clients und 600 VoIP-Endgeräte sind migriert worden. Dazu gehören mehr als 600 Benutzeraccounts und Postfächer. 200 Anwendungen wurden getestet und unternehmensweit ausgerollt. Über 100 Server für Fachapplikationen mit über 11.000 GB sind migriert. Ein MPLS-Netzwerk (Multiprotocol Label Switching) über sechs Standorte mit doppelter Anbindung wurde bereitgestellt. Am gesamten Prozess waren fast 60 Mitarbeiter für Gisa beteiligt.

Den Ausschlag für Gisa gaben Hard Facts wie Erfahrung in ähnlichen Projekten, technische Skills, ITIL-Zertifizierungen und Manpower, letzten Endes war aber vor allem das gegenseitige Vertrauen entscheidend.

## Externe IT-Abteilung

Schon im Frühjahr 2014 gab es den ersten Kontakt mit der BHS. Von Anfang an war der persönliche Austausch sehr wichtig. Ende September 2014 hat Gisa den IT-Leiter von BHS eingeladen. Der Termin dauerte sechs Stunden und war eine Mischung aus Präsentation und Dialog. Eine gute Vorbereitung vor dem eigentlichen Start: Hier standen unter anderem die Server sowie die täglichen SAP-Geschäftsprozesse im Fokus. „Wichtig ist, sich vor einer Transition Zeit zu nehmen, genau hinzuschauen“, betont Ruben



Stephan Sarközi  
ist Account-Manager bei Gisa.

Kahsche, der das Projekt auf Gisa-Seite verantwortete. Für BHS sei deshalb klar gewesen: Einen ganz großen Dienstleister wollte man gar nicht, sondern einen typisch mittelständischen Partner, der so tickt wie das eigene Unternehmen. „Das war eine ganz klare Ansage vom Kunden: Ihr seid nicht unser Dienstleister, ihr seid unsere IT-Abteilung! BHS erwartete mehr als eine ausgelagerte IT. Einen Partner, der strategisch mitdenkt und die IT passend zur Unternehmensentwicklung aufstellt“, so Kahsche.

Was Gisa von anderen IT-Dienstleistern unterscheidet, ist auch das Komplettportfolio. Also Strategie, Beratung, Implementierung sowie Betreuung und Betrieb aus einer Hand anzubieten. Zumal Gisa selbst einen nach höchsten Sicherheitsstandards BSI-zertifizierten Rechenzentrumsverbund betreibt

## SAP-Transition – Go-live am Wochenende

Lange Vorbereitungszeit und optimale Zusammenarbeit auf persönlicher Ebene sind entscheidend für einen erfolgreichen Transition-Prozess. Schließlich läuft alles auf einen neuralgischen Punkt zu: den Go-live-Termin. Verantwortlich für die SAP-HCM-Integration war Teilpro-

jektleiterin Gabi Hofmann: „Wir haben eine recht komplexe SAP-Landschaft mit vielen Schnittstellen vorgefunden. Typisch für produzierende Unternehmen waren die dreistufige ERP-Landschaft sowie eine zweistufige HCM-Landschaft. Die Besonderheit war, dass die Prozesse in der Produktion nicht lange stillstehen konnten. Außerdem haben die ganzen Abhängigkeiten zu den Umsystemen den Schwierigkeitsgrad bei der Komplett-Transition extrem erhöht.“

## Komplexe Ausgangssituation

„Die Komplexität war also von Anfang an sehr hoch im Vergleich zu anderen Projekten. Es wurde entschieden, alles in einer 1:1-Transition mit einem echten Big Bang zu planen. Ziel war höchstmögliche Stabilität und Sicherheit. Alle Teilprojekte mussten schließlich zu einem Termin zusammenlaufen. Auch die für uns bis zum Go-live nicht zugänglichen Zusammenhänge mussten so gut wie möglich im Testsystem vorausgeplant werden.“ Deshalb wurde jeder Schritt zur Produktivsetzung penibel in einem Go-live-Drehbuch festgelegt.

Tatsächlich durften die SAP-Systeme nur an einem Wochenende abgeschaltet werden. Nur sonntags durfte alles stillstehen. Im Dezember 2016 war es so weit. „Alles wurde runtergefahren, das System exportiert. Auf zwei Festplatten verschlüsselt und komprimiert mit Passwort versehen ging es nach Halle ins Rechenzentrum. Wir Projektleiter saßen alle bei BHS in Selb. So konnten wir gemeinsam mit den Mitarbeitern der Infrastruktur alle Probleme sofort analysieren und lösen. Letztendlich hatten wir aus Sicht der SAP-Systeme an time eine Freigabe. Unsere Kollegen an der Basis in Halle hatten natürlich auch schichtweise durchgearbeitet.“ Derzeit berät Gisa die BHS Tabletop bei der Planung des Umstiegs auf S/4 Hana.

[www.bhs-tabletop.de](http://www.bhs-tabletop.de)

So bereiten sich Versorger vor

# Wann kommt S/4 Hana Utilities?

SAP-Software, gerade auch die Utilities-Abrechnungslösung IS-U, ist Grundlage für den Großteil der deutschen Strom- und Gasabrechnungen. Mit der Transformation des bisherigen ERP zu S/4 Hana und dem Wartungsende 2025 blickt die Branche derzeit mit vielen Fragezeichen in die Zukunft.

Von Michael Seifert, Gisa

**E**gal ob Konzern oder Stadtwerk, die Lösungen aus Walldorf sind bei den meisten gesetzt. Gegenwärtig nutzen viele SAP ERP und dazu, aber als getrennte Instanz, ein SAP IS-U. Die meisten bei Versorgern genutzten SAP-IS-U-Instanzen sind heute aber schon mehr als zehn Jahre alt. Ein Ende der Entwicklung ist erreicht. Zudem sind die Systeme über die Jahre sehr individuell für die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers ausgeprägt worden.

## S/4: Große Unsicherheit

Wenn es um die Vorzüge von S/4 Hana für die Versorgungsbranche geht, ist die Unsicherheit auf Kundenseite groß. Mit dem Release 1809 sollen erste Utilities-Funktionalitäten ausgeliefert werden. Sollten sich EVU (Energieversorgungsunternehmen) jetzt mit dem Thema beschäftigen? Wie kann der Umstieg vollzogen werden? Was bringt mir der Umstieg? Das sind Fragen, mit denen Berater von Gisa, einem der größten IT-Dienstleister für die Branche in Deutschland, konfrontiert werden. Immerhin: Es wird gefragt, die Dringlichkeit des Themas ist bekannt. Eines ist klar, die Branchenlösung SAP IS-U wird es in der heute bekannten Form nicht mehr geben. Vielmehr werden Funktionalitäten für die Branche direkt mit S/4 ausgeprägt werden. Auch die Experten von Gisa sind hier gespannt, ein Demonstrations- und Beratungssystem für die neuen Funktionalitäten steht bereit – für das eigene Testen und ab diesem Herbst auch für eine qualifizierte Beratung von Bestandskunden und von interessierten Unternehmen der Branche. „Wir setzen derzeit in der Gisa auf ein Erfahrungs- und Beratungssystem. Das Beratungssystem S/4 Utilities wird kontinuierlich mit allen verfügbaren Funktionen und Inhalten auf dem jeweils aktuellsten Stand zur Verfügung stehen“, sagte Jörn Haußen, Leiter Beratung Utilities bei Gisa. „Wir kümmern uns derzeit intensiv um unsere Bestandskunden, um neue Strategien zu entwickeln, um sie fit zu machen für das, was derzeit noch keiner kennt: S/4 Utilities. Im System stellen wir mehrere Überlegungen zu den Themen Ar-



**Michael Seifert**  
ist Leiter Architecture Management & Business Transformation bei Gisa.

chitektur, Schnittstellen und Integration sowie natürlich zu kommenden Cloud-Anwendungen an. Ziel ist es, immer vorn zu sein in der praxisnahen Beratung: bei On-premise und Cloud“, betont Haußen.

## Strategische Argumente für S/4

Die Entwicklung der SAP Business Suite hin zu einem S/4 Hana Enterprise Management und das Ende der Wartung für die SAP Business Suite 2025 stecken einen Zeitrahmen ab. Gisa verfolgt dabei die Strategie einer nutzenorientierten langfristigen Kommunikation zum Kunden. Nur auf strategische Art – und vor allen Dingen langfristig – wirken die Vorteile der nächsten Generation der SAP Business Suite. Mit In-memory-Technologie und der Möglichkeit von komplexen Abfragen in Echtzeit sowie dem integrierten Einsatz von Embedded Analytics werden schon jetzt bessere Entscheidungen im Unternehmen möglich. Dazu kommt das Leistungsargument. Denn die Verarbeitung großer Datenmengen bei maximalem Durchsatz sowie Anwendungen, die speziell für Hana programmiert werden, dienen eindeutig der Prozessoptimierung. Hinzu kommt das Argument einer höheren Produktivität. Das Fiori-UI Design, welches

intuitiv, nutzerfreundlich und responsiv für alle Endgeräte konzipiert ist, wird zukünftig als ein wichtiges proaktives Argument für S/4 Hana wirken.

## Hana-Roadmap – Schritt für Schritt

Auch wenn es derzeit gerade mit Blick auf die IS-U-Komponenten und das neue S/4 Hana Utilities noch eine Reihe von Unklarheiten gibt, sollten Versorger zügig mit ihrer Roadmap starten. Energiedienstleister, wie auch der Gisa-Kunde und Regionalversorger enviaM, sind bereits seit Jahren mit Hana-Systemen erfolgreich produktiv und haben eine Hana-Strategie. Der mit SAP Hana verbundene Änderungsprozess ist dabei nicht zu unterschätzen. Einige Unternehmen nehmen dies zum Anlass, ihre Sourcing-Strategie auf den Prüfstand zu stellen, andere müssen sich grundlegende Know-how- und Infrastrukturfragen stellen. Daher spricht vieles dafür, mit einer Hana-Roadmap zu starten. Aktuelle Hana-Entscheidungen sind häufig gestützt durch positive Effekte in der Ablösung der Wartung von Nicht-SAP-Datenbanken. Auch die IS-U umgebenden SAP-Systeme unterliegen einem Modernisierungsbedürfnis. Viele Unternehmen nehmen den Planungsdruck zum Anlass, ihre gesamte SAP-Landschaft zu analysieren. Darüber hinaus ist für viele Energieversorger das SAP CRM in seiner finalen Ausgestaltung bis 2025 ein Diskussionspunkt. SAP hat diesbezüglich ebenfalls Neuigkeiten für das kommende S/4 Utilities Release angekündigt.

„Wichtig ist, jetzt strategisch zu starten“, betont Jörn Haußen aus Beratungs- und Kundensicht noch einmal. „Unternehmen können jetzt schon mit der Transformation ihres ERP in die neue S/4-Business-Suite starten“, so Haußen. Möglich sei als Zwischenschritt auch ein Umzug der Systeme auf die Hana-Datenbank. „Egal wie Versorger ihre Roadmap anlegen wollen: Jede Transformation braucht eine Vorbereitungsphase. Diesen Schritt sollte man in jedem Fall tun“, betont Jörn Haußen abschließend.



Best Practice in der Versorgungsbranche

# S/4-Leuchtturmprojekt

Anfang des Jahres haben sich die Stadtwerke Pforzheim auf der Suche nach einer zukunftsfähigen ERP-Lösung für S/4 Hana entschieden. Das Projekt soll bereits nach einem Jahr erfolgreich abgeschlossen sein. Die Umstellung bedeutete auch eine Neudefinition der Ablauforganisation.

Von Michiel van Aart, Gisa

Die Stadtwerke Pforzheim (SWP) setzen sich seit geraumer Zeit in einem Strategieprozess mit der Aufgabe auseinander, wie sie als regionaler Versorger zukunftsfähig bleiben. Ein zentraler Bestandteil dieses Strategieprozesses ist, eine zukunftsfähige IT-Landschaft aufzubauen, die ein wichtiger Bestandteil für die Umsetzung der Unternehmensstrategie ist. „Mit der IT-Neuausrichtung richten wir das Unternehmen auf die Zukunft aus“, sagt Roger Heidt, Vorsitzender der SWP-Geschäftsführung. Für die Umsetzung der S/4-Hana-Einführung haben die SWP gerade mal ein Jahr veranschlagt. Für die IT-Neuausrichtung ist deutlich mehr Zeit vorgesehen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind eine sehr gute und langwierige Vorbereitung auf Kundenseite und das Branchen-Know-how des IT-Partners Gisa. Das Projekt geht derzeit in die Zielgerade. Anfang 2019 soll S/4 Hana dann bei den Stadtwerken als neues ERP-System zur Verfügung stehen. Bereits 2014 wurde die hardware-seitige Umstellung der IT mit Server, Storage, Netzwerkkomponenten und Betriebssystemen inklusive eigenen redundanten Datacenters umgesetzt. Bevor die Entscheidung für ein neues ERP-System fiel, hatten die SWP eine umfassende IT- und Prozesslandkarte erstellt und Anforderungen für die IT-Anwendungslandschaft der nächsten Jahre definiert. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen effizient in einer Prozesslandschaft arbeiten, die optimal auf die Wertschöpfungskette abgestimmt und systemseitig größtmöglich integriert ist“, so fasst Brita Kroslid, Programmleiterin bei den SWP, den Nutzen zusammen.

## S/4-Beratungssystem statt Powerpoint

Die Stadtwerke Pforzheim waren optimal vorbereitet. Mit einem großen Wirtschaftsberater an ihrer Seite wurde ein Vorprojekt durchgeführt, um alle prozessualen Notwendigkeiten zu durchleuchten. Ergebnis war eine umfassende IT- und Prozesslandkarte, mit der die Anforderun-



Michiel van Aart  
ist Leiter der SAP-Beratung bei Gisa.

gen für die IT-Anwendungslandschaft der nächsten Jahre definiert wurden. Die Ausschreibung war in den Fachthemen sehr detailliert. So konnte Gisa schon bei den ersten Terminen ihre Lösungen für die geforderten Fachthemen zeigen. Gisa war ebenfalls gut vorbereitet. Für die Demonstration möglicher Lösungen konnte man auf ein vorbereitetes S/4-Beratungssystem zurückgreifen. Mit diesem Template-Vorgehen für S/4-Migrationen für Energieversorger überzeugte Gisa die SWP letztendlich. Zum Beispiel mit Blick auf das für die Branche sehr wichtige Unbundling-Thema. Der Kunde forderte Gisa damals auf: „Zeigt mal bitte, wie ihr eure SAP-Lösung in S/4 Hana bauen wollt.“ Dazu konnte der SAP-Dienstleister sein EVU-Template sofort nutzen.

## Organisationsprojekt S/4-Einführung

Michael Rübiger, Senior Solution Architect bei Gisa, ergänzt: „Ausgeschrieben war nur ein ERP. Die Entscheidung für S/4 Hana wurde letztlich gemeinsam getroffen. Unser Ziel der integrierten Prozesse zog eine Neudefinition der Ablauforganisation und der Werteflüsse für viele Kernprozesse nach sich. Denn jede Transformation ist nicht nur

ein IT-, sondern ein prozessorientiertes Organisationsprojekt.“ Im Fokus standen sämtliche Finanz-, Controlling- und Logistikprozesse. Im Bereich Rechnungswesen konnte Gisa mit der Verwendung der S/4-Funktionen Neues Hauptbuch und Online-Belegsplit die Erstellung vollständiger Teilbilanzen/GuV je Tätigkeitsbereich erreichen, ohne das Unternehmen technisch in mehrere Buchungskreise teilen zu müssen. Ob Warenwirtschaft, Instandhaltung oder Investitionsprozess – in jedem Fall berücksichtigt die Gisa-Lösung die hohen Regulierungsanforderungen für Netzbetreiber. Auch die Möglichkeit von S/4 für ein spezialisiertes Reporting konnten genutzt werden. Man entschied sich letztendlich für eine individuelle On-premise-Lösung, die bei Gisa betreut wird.

## Integriertes System für Versorger

Michael Rübiger von Gisa lobt die Offenheit des SAP-Modells: „Das Ziel einer höheren Effizienz erforderte auch den Einsatz spezialisierter Lösungen. Zusätzlich zum neuen Kern haben wir beispielsweise für das Workforce Management die Software ClickSchedule eingesetzt. Für die mobile Bearbeitung von Wartungsaufträgen kam andererseits iMAM von Wessendorf zum Einsatz.“ Neu für den Anwender: Anders als bisher geht nun der Prozess durch alle Abteilungen. Alles ist durchgängig im SAP abgebildet: vom Investitionsprogramm bis zum einzelnen Arbeitsauftrag ist alles vernetzt. Michael Rübiger sieht in der effektiven Integration von S/4 Hana den großen Vorteil für die Branche der Energieversorger.

[www.stadtwerke-pforzheim.de](http://www.stadtwerke-pforzheim.de)

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag Seite 88

**GISA**  
That's IT.



SAP Analytics Cloud &amp; Digital Boardroom

# Infohub für die Getränkebranche

Die Getränkefachgroßhandels-Verbundgruppe Team Beverage nutzt zur Digitalisierung des Getränkehandels in Deutschland die SAP Analytics Cloud Plattform.

Von Gerhard Baier, Itelligence

**E**ine zentrale Informationsumgebung für Partner aus der Getränkebranche mit visueller Analyse im Self-Service. Dieses Ziel verfolgt die Getränkefachgroßhandels-Verbundgruppe Team Beverage mit der Bereitstellung von Services rund um die Business Intelligence-Lösungen SAP Analytics Cloud und SAP Digital Boardroom. SAP-Partner Itelligence hat diese Lösung gemeinsam mit der Team Beverage konzipiert und diese dann erfolgreich umgesetzt.

„Mit der Analyseplattform SAP Analytics Cloud und der Lösung SAP Digital Boardroom errichten wir ein externes Reporting für Getränkegroßhandel und Getränkehersteller und koppeln dies mit unserem internen Berichtswesen“, berichtet Uwe Albershardt, Vorstand der Team Beverage.

Das Unternehmen versteht sich als Verbundgruppe und Dienstleistungsplattform für die deutsche mittelständisch geprägte Getränkebranche. Die Geschäftsfelder umfassen neben Distribution, Einkauf und Vermarktung für den Getränkegroß- und -einzelhandel und die Gastronomie auch die Vernetzung mit den Getränkeherstellern. Mit einem Netzwerk von über 40.000 Distributionspunkten (Convenience 11.000, Gastronomie 30.000, Getränkeeinzelhandel 2000, Großhandel 50), einem mandatierten Systemumsatz von rund 1,3 Milliarden Euro sowie einem vermittelten Mehrweg-Getränkevolumen von mehr als elf Millionen Hektolitern ist das Unternehmen eine marktführende Distributions-, Einkaufs-, Vermarktungs- und Dienstleistungsplattform der Getränkebranche in Deutschland. Die Partner der Handelsplattform profitieren durch die Bündelung von Ressourcen, Know-how und nicht zuletzt durch das Einkaufsvolumen und einen Multichannel-Vertrieb.

Als Service stellt die Team Beverage mit der neuen SAP-basierten Lösung eine Informationsdrehscheibe als Single Point-of-Truth zur Marktentwicklung zur Verfügung, mit der die mittelständischen Partner in der Verbundgruppe neue Einblicke



Gerhard Baier

ist Director Business Analytics and Information Management beim SAP-Partner Itelligence.

über Absatzzahlen und das aktuelle Marktgeschehen in verdichteter Form bis hin zum einzelnen Point of Sales erlangen. Die Absatzdaten werden dazu in einem harmonisiert, über SAP Analytics Cloud sowie SAP Digital Boardroom visualisiert und den beteiligten Partnern als Cloud-Service zur Verfügung gestellt.

## Echtzeit-Anbindung an SAP BW

Für die Aufbereitung und Bereitstellung der Marktdaten zur Nutzung im eigenen Haus sowie bei den Geschäftspartnern suchte Team Beverage eine skalierbare Cloud-Plattform, die über eine Echtzeit-Anbindung an SAP BW verfügt und externe Datenquellen integriert. Darüber hinaus sollte eine Visualisierungsumgebung entstehen, die Schlüsselanwender aus den Fachbereichen im Rahmen von Self-Service-Analytik nutzen können. Die Lösung sollte von kurzfristigen Innovationszyklen einer Cloud-Lösung profitieren, ohne dabei technologisch von bestimmten Hardware-, Datenbanken- oder Softwarevoraussetzungen abhängig zu sein.

Kern des Projekts ist der fachliche und technische Aufbau eines cloudbasierten

Infohub für die Getränkebranche. Team Beverage stellt diese Informationsplattform als Dienstleistung zur Verfügung und fungiert als „Information Broker“. Die Partner der Plattform abonnieren Analysen und Dashboards in einem Mietmodell und können so ihre eigenen Investitionen selbst skalieren. So entsteht disruptiv ein vollständig neues, digitales Geschäftsmodell, bei dem der Plattformbetreiber über Lizenz und Beratung zusätzliche Wertschöpfung generiert. Der potenzielle Markt reicht von Getränkeherstellern über den Getränkegroß- sowie -einzelhandel bis hin zu Gastronomiebetrieben und Convenience-Partnern wie z. B. Tankstellenbetreibern.

## Flexible Lösung für heterogene Quellen

Die Kombination aus SAP Business Warehouse, SAP Analytics Cloud und SAP Digital Boardroom macht die Anbindung und Integration sehr heterogener Datenquellen sowie das Reporting deutlich flexibler und leistungsfähiger, wie Gerhard Baier, Director Business Analytics and Information Management beim SAP-Partner Itelligence, berichtet, der für das Projekt verantwortlich zeichnet: „Erst mit den neuen cloudbasierten Business-Intelligence-Lösungen der SAP ist die technologische Basis zum Aufbau eines neuen Geschäftsmodells für die Team Beverage vorhanden. Die mit dem Serviceangebot von Team Beverage neu geschaffene Transparenz und die Möglichkeiten zum Benchmark im Getränkefachhandel werden einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung der mittelständisch geprägten fein gegliederten Getränkebranche leisten.“

## SAP Cloud Analytics

Bislang haben viele Akteure im Markt mit Insellösungen gearbeitet, die einer eigenen Logik und Interpretation folgten. So kamen mehr oder weniger integrierte Lösungen mit Benutzeroberflä-

chen zum Einsatz, für die häufig tiefes (IT-)Expertenwissen erforderlich war. Den Partnern in der Verbundgruppe fehlten daher ein Echtzeit-Überblick sowie Analysemöglichkeiten zur Effizienzsteigerung beispielsweise in Vertrieb und in der Betreuung der Kunden in Einzelhandel und Gastronomie. SAP Cloud Analytics vereint nun Reporting, Analyse, Simulation und Prognosen in einem Produkt.

### Intuitive Analysen – SAP Digital Boardroom

Mithilfe der Lösung SAP Digital Boardroom können Unternehmen darüber hinaus intuitiv nutzbare Analyseanwendungen erstellen, die ihren individuellen Bedarf abdecken.

Das Analytik-Projekt bei Team Beverage startet mit Absatz- und Marktanalysen für den Getränkefachhandel in der Verbundgruppe der Team Beverage sowie bei den Getränkeherstellern. Durch die ganzheitliche Marktsicht ist die komplette Prozesskette abgebildet – von der Warenbestellung beim Hersteller bis hin zur Auslieferung an den B2B-Partner. In weiteren Entwicklungsphasen der Lösung

sollen den beteiligten Partnern in der Getränkebranche weitere Informationen wie beispielsweise detaillierte Kassendaten sowie Prognosedaten zur Verfügung gestellt werden, um die Gestaltung der Warensortimente und die Logistikprozesse zu optimieren. Ebenso sind weitere Serviceangebote der Team Beverage vorgesehen, die den Partnern eigene Planungs- und Vorhersagemöglichkeiten zur Profitabilitätsoptimierung bieten. Die auf SAP Analytics Cloud basierende Informationsdrehscheibe über das Marktgeschehen in der Getränkebranche soll durch Integration in eine Customer Journey Teil eines 360-Grad-Services rund um das Business der Partner der Team Beverage werden, beispielsweise mit einer Integration in das Gastronomieportal Gastivo der Team Beverage.

[www.team-beverage.de](http://www.team-beverage.de)

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

itelligence



### Whitepaper S/4 im Mittelstand

Gemeinsam mit dem Heinz-Nixdorf-Lehrstuhl für IT-gestützte Logistik der Handelshochschule (HHL) Leipzig Graduate School of Management hat der SAP-Partner Gisa ein Whitepaper zum aktuellen Stand der Umstellung auf S/4 Hana bei mittelständischen Unternehmen veröffentlicht.

Ausgangspunkt ist die Frage nach der Migrationsbereitschaft der Unternehmen hin zu S/4 Hana und die damit verbundenen Fragen wie Zeitrahmen, geplantes Budget und Betriebsmodell. Tatsächlich plant bereits heute mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen, S/4 Hana bis zum Jahr 2025 einzuführen. Die Unentschlossenheit ist also gerade im Mittelstand noch immer zu spüren.

Download unter:  
[www.gisa.de](http://www.gisa.de)  
(Anmeldung erforderlich)



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 „Lizenzen“  
und „Lizenztransformation“.



## Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Die Zusammenführung verschafft uns alle Möglichkeiten, Großkunden weitergehende Angebote zu bieten.

Andreas Radix,  
COO von Alegri.

Zusammenschluss

### Alegri goes Devoteam

Und SAP- und Microsoft-Partner Alegri gehört seit Ende August zu 100 Prozent zur Devoteam-Gruppe.

Unter dem neuen Markennamen Devoteam Alegri soll das bisherige Portfolio rund um den Digital Workplace, Cloud Transformation, IoT, DevOps, Agile IT und S/4 Hana gestärkt werden. Die Devoteam-Gruppe, mit Hauptsitz in Paris, ist ein multinationaler IT-Anbieter und beschäftigt 6500 Mitarbeiter weltweit, davon 600 Mitarbeiter im DACH-Raum.

Alegri ist seit der Gründung im Jahr 2001 ein starker, wachstumsfreudiger Partner von Microsoft in den Bereichen SharePoint, agiles Development und IT-Infrastruktur, Unified Communications und Collaboration, FDA/GxP Compliance, CRM, Internet of Things und Cloud-Technologien mit Microsoft Azure und Office 365. Das SAP-Team fokussiert die S/4-Hana-Road-

map. Devoteam ist spezialisiert auf die digitale Transformation großer Unternehmen. „Dies ist ein bedeutender Schritt für Alegri. Wir freuen uns auf Devoteam, eine internationale Unternehmensgruppe mit ausgesprochen unternehmerischer Ausrichtung, und sind davon überzeugt, unsere einzigartige Expertise in das strategische Portfolio von Devoteam nachhaltig einbringen zu können. Die Zusammenführung bringt uns internationale Reichweite und verschafft uns alle Möglichkeiten, unseren Großkunden weitergehende Angebote zu bieten“, erklärt Andreas Radix, COO von Alegri.

[www.alegri.eu](http://www.alegri.eu)  
[www.devoteam.com](http://www.devoteam.com)

Ausbau der strategischen Allianz

### Digitale Zwillinge

Siemens und Bentley Systems verstärken strategische Allianz und gemeinsame Investitionsinitiativen.

Bentley Systems, ein Anbieter von Konstruktionssoftware, und Siemens wollen ihre Zusammenarbeit ausbauen und wirtschaftliche Initiativen weiterentwickeln. Aus diesem Grund wird die Finanzierung ihres gemeinsamen Investitionsprogramms für Innovationen von anfänglichen 50 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro angehoben. Zudem hält Siemens mittlerweile eine Beteiligung an Bentley Systems von mehr als neun Prozent aufgrund seiner fortdu-

ernden Investitionen in Sekundäraktien aus Bentleys Aktienkapital. „Ein unternehmensweit integrierter Umgang mit Daten und IoT-Vernetzung via MindSphere wird unseren Kunden auf beiden Seiten helfen, von den Vorteilen der ganzheitlichen digitalen Zwillinge zu profitieren“, sagt Klaus Helmrich, Mitglied des Vorstands von Siemens.

[www.bentley.com](http://www.bentley.com)  
[www.siemens.com](http://www.siemens.com)



Ein integrierter Umgang mit Daten und IoT-Vernetzung via MindSphere wird unseren Kunden nutzen.

Klaus Helmrich, Siemens.



*Wir freuen uns, das SAP-Commerce-Ökosystem mit einer umfassenden Zahlungsintegration zu unterstützen.*

Michael Brinkmann, EVP Partner Management bei Wirecard.

Payment und E-Commerce

## Extension for SAP Commerce

Die langjährige Partnerschaft mit SAP konnte erweitert werden.

Auslöser der Erweiterung der Partnerschaft zwischen SAP und Wirecard ist der Launch der Wirecard Extension for SAP Commerce. Früher unter dem Namen Hybris bekannt, ist die SAP Customer Experience ein internationaler Anbieter von Multichannel-E-Commerce und Product-Content-Management-Software. Händlern werden hier maßgeschneiderte Lösungen für E-Commerce, Marketing, (Pre-) Sales, Customer Service sowie Abonnements & nutzungsbasierte Abrechnung angeboten. Es werden B2B- und B2C-Geschäftsmodelle zuverlässig unterstützt – hiermit ist SAP Customer Experience als marktführende Lösung für das gesamte Kundenengagement und E-Commerce-Geschäft von SAP weltweit verantwortlich. Mit der Wirecard Extension for SAP Commerce wird der SAP Customer Experience von Wirecard (ISIN: DE0007472060) eine

Lösung bereitgestellt, die es Händlern ermöglicht, von einem breiten Spektrum an Mehrwertdiensten rund um die Zahlungsannahme zu profitieren. So können Kunden von SAP Customer Experience künftig umfassende Payment- und Acquiring-Lösungen in Anspruch nehmen. Diese werden durch Wirecards Know-how im Bereich digitale Finanztechnologie auf einer einzigen digitalen Plattform bereitgestellt und bieten Händlern somit eine breite Auswahl digitaler Bezahldienste über SAPs Omnichannel-Software an. Durch den Ausbau dieser strategischen Partnerschaft mit SAP wird die Führungsposition von Wirecard im Bereich Digital Commerce gestärkt. Wirecard konnte mit reifen.com ein führendes Unternehmen im Bereich Reifenservices als Kunden gewinnen.

[www.wirecard.de](http://www.wirecard.de)

BNC und Nutanix

## Strategische Partnerschaft

Der Schweizer IT-Infrastruktur-Dienstleister BNC Business Network Communications hat eine Partnerschaft mit Nutanix geschlossen und bietet Kunden neue Optionen für den Betrieb ihrer IT. Insbesondere der Wunsch nach Vereinfachung lässt sich nach Aussage des Unternehmens mit den HCI-basierten Enterprise-Cloud-Lösungen von Nutanix sehr gut erfüllen. Mit Nutanix hat BNC nun neun strategische Anbieter für die Bereiche Networks, Security und Cloud & Data Center im Portfolio. Die Premier-Partnerschaft ist für beide Unternehmen von Vorteil. Nutanix gewinnt mit BNC einen Partner, der mit hoher Servicekompetenz, jahrelanger Erfahrung und großem Know-how das Wachstum des Herstellers in der Schweiz unterstützen kann. Mit den Lösungen von Nutanix kann BNC bestehenden und neuen Kunden noch besser helfen, ihre IT schneller und besser zu machen, um im Business erfolgreicher zu werden. Erst im August hat SAP die Enterprise-Cloud-OS-Plattform von Nutanix für Hana zertifiziert.

[www.nutanix.de](http://www.nutanix.de)  
[www.bnc.ch](http://www.bnc.ch)

Supply Chain Management und Consulting

## Digitalisierung Standortlogistik

Der globale SAP-Logistikpartner Leogistics und die Logistikberatung TransCare starten eine strategische Zusammenarbeit.

Das Ziel der Partnerschaft ist es, Kunden eine ganzheitliche Optimierung von Standort-, Hub-, Hafen- und Bahnlogistik anzubieten. Dafür bündeln beide Unternehmen ihre Stärken in diesem Bereich. Während sich TransCare auf die Infrastrukturplanung und Optimierung von Verkehrswegen einschließlich Schienennetz am Standort sowie von Kosten und Prozessen konzentriert, berät Leogistics bei der Digitalisierung von Logistikprozessen. Außerdem hilft Leogistics, Innovationen wie etwa IoT-Anwendungen zu realisieren. Durch ihre Zusammenarbeit bieten die Unternehmen eine schnelle Analyse von Standorten an: TransCare untersucht dabei die Optimierungspotenziale im Bereich der Infrastruktur von Prozessabläufen, Personaleinsatzplanungen sowie der Kostenstruktur und zeigt Ansatzmöglichkeiten für Verbesserungen auf. Leogistics übernimmt die Analyse der IT-Unterstützung und macht Möglichkeiten der Prozessharmonisierung, Prozessautomatisierung und Digitalisierung sichtbar. Danach werden die Potenziale gemeinsam bewertet, ein Optimierungsfall und eine Einführungs-Roadmap erstellt.



*Durch die Partnerschaft können wir eine fachliche Expertise in Standort-, Hub-, Hafen- und Bahnlogistik mit Technologie-Know-how und SAP-Kompetenz verbinden.*

André Käber, Leogistics-Geschäftsführer.

[www.leogistics.com](http://www.leogistics.com)  
[www.transcare.de](http://www.transcare.de)





## Die Zeit ist reif für den Spreadsheet-Exit

Um im Kampf um neue Mitarbeiter und charismatische Führungskräfte erfolgreich zu sein, muss man sich viel einfallen lassen: Recruiting-Events auf dem Golfplatz, Job-Speed-Dating und eine positive Work-Life-Balance reichen oft nicht mehr aus.

*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.

**Q**ualifizierte Fachkräfte stellen hohe Ansprüche an den Arbeitsplatz und auch an die Arbeit selbst. Wenn die Buchhaltung beim Recruiting erfolgreich sein will, muss sie deshalb ihr altmodisches Image ablegen und mit modernen Arbeitsmethoden und interessanten Projekten locken. Aber wie kann es gelingen, den Berufen in der Buchhaltung so viel Strahlkraft zu verleihen, dass sich junge Menschen davon angezogen fühlen?

Im Grunde ist es ganz einfach: Die Ursache, weshalb die Buchhaltung ein verstaubtes Image hat, liegt in den sich wiederholenden Aufgaben, die ein Mitarbeiter in der Buchhaltung Monat für Monat zu erledigen hat. Viele glauben deshalb, dass ein Buchhalter tagtäglich nur über Listen, Buchungen und Konten brütet. Aber das lässt sich ändern! Diese Routinearbeiten und sich wiederholenden Prozesse lassen sich standardisieren und automatisieren. Unternehmen, die auf Automatisierung setzen, schlagen sogar zwei Fliegen mit einer Klappe: Erstens verbessern sie ihre Workflows, reduzieren die Fehlerquote, sorgen für Transparenz und steigern die Effizienz. Zweitens schaffen sie Freiraum für andere, neue, analytische und weitaus interessantere Aufgaben. Sie gewinnen damit an Attraktivität und bringen einen enormen Mehrwert für das Unternehmen.

### Das haben wir immer so gemacht

Warum aber verwenden viele Buchhalter trotz dieser Möglichkeiten und einer exponentiellen Datenzunahme immer noch traditionelle Tools für ihre Arbeit? Warum schaffen sie es nicht, sich von den Spreadsheets, der „Komfortdecke des Finanzwesens“, zu verabschieden? Wahrscheinlich liegt es daran, dass aufgrund der Globalisierung sowohl das Transaktionsvolumen als auch die Anzahl unterschiedlicher Systeme, aus denen Informationen herausgeholt werden müssen, zugenommen haben und diese lassen sich immer noch gut mit althergebrachten Spreadsheets abgleichen. Dabei gibt es

längst Lösungen, die an dieser Stelle für Entlastung sorgen und zudem die Genauigkeit der Daten und die Compliance sicherstellen können.

### ERP als Rückgrat des modernen Finanzwesens

Moderne ERP- und Buchhaltungssysteme sorgen schon heute dafür, dass eine große Anzahl wiederkehrender Transaktionen automatisiert abläuft und sich auch große Datenmengen in Sekundenschnelle verarbeiten lassen – auch über ERP-System hinaus. Diese Mehrwerte gilt es nach außen zu tragen. Die Automatisierung in der Buchhaltung sorgt für Entlastung, reduziert die Fehlerquote, erhöht die Transparenz, sorgt für valide Zahlen in Echtzeit, steigert die Effizienz und schafft völlig neue Analysemöglichkeiten und Freiräume für wichtigere Aufgaben. Im Zuge einer immer dynamischeren Wirtschaft und eines zunehmenden Fachkräftemangels gibt es überhaupt keine Alternative zu dieser Technologie: Unternehmen, die weiter erfolgreich sein wollen, müssen ihre Buchhaltungsprozesse automatisieren. Nur dann sind sie in der Lage, ihr Brot-und-Butter-Geschäft erfolgreich zu betreiben und gleichzeitig einen Schritt weiter zu gehen und sich anspruchsvolleren Aufgaben, wie etwa Risikoanalysen, zu widmen. Wenn die Finanzfunktion diesen Weg einschlägt, kommt der Erfolg von ganz allein: Man kann sicher sein, dass die Ergebnisse richtig sind, und die neu gewonnene Zeit, die etwa durch eine Entzerrung der Monatsabschlussaufgaben entsteht, kann für Business-Analysen und -Prognosen genutzt werden. Motivierte Menschen, denen ihr Job Spaß macht, die mit modernen Tools arbeiten, an der Digitalisierung partizipieren und eine positive Work-Life-Balance haben, sind die beste Werbung.

Die digitale Transformation in der Buchhaltung ist also weitaus mehr, als es auf den ersten Blick aussieht. Der Exit vom Spreadsheet ist ein Kulturwandel, der aus dem Buchhalter einen Accounter mit Strahlkraft macht – ein Effekt, der beim Rekrutieren neuer Mitarbeiter nicht zu unterschätzen ist.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 85

**BLACKLINE**





Testen Sie  
IT-DIRECTOR



3

Monate  
kostenlos!



Die digitale Transformationsstrategie

# SAP ist nicht auf Kurs

Wer täglich mit SAP-Partnern und -Kunden spricht, gelangt zu einer Gesamtwahrnehmung, die sich in etwa so anhört: „Cloud & Fiori? Ganz nett, aber mehr auch nicht.“ Die meisten Teams sind glücklich, wenn die bestehende SAP-Landschaft überhaupt reibungslos funktioniert.

Von Christoph Garms, Neptune Software



**J**a, die Umstellung auf S/4 hat begonnen, aber in den meisten Unternehmen ist sie noch immer im Sandkastenbetrieb und noch Jahre entfernt davon, Realität zu werden. Aber warum sind Entscheidungsträger nicht verrückt nach den Chancen, die sich aus der digitalen Transformation ihres Unternehmens ergeben? Die Antwort ist, dass Geschäfts- und Endanwender nicht nach Leistung oder Digitalität schreien, weil sie an langsame und sperrige SAP-Systeme gewöhnt sind – und diese fast schon akzeptiert haben. Vielleicht sollte man sich aber auf drei Hauptgründe einlassen, warum Sie noch heute damit beginnen sollten, Ihre SAP-Oberfläche zu transformieren.

## 1. Echte digitale Transformation

Digitale Transformation beginnt damit, dass Ihre Mitarbeiter und Kunden lernen, mit einer neuen Art von Anwendungen zu arbeiten und zu interagieren. „Design Thinking“ und „User Experience“ (UX) sind Mittel, um die Lücke zwischen Ihren



Christoph Garms ist Pre-Sales-Manager bei Neptune Software.

Mitarbeitern und Ihrem zukünftigen digitalen Unternehmen zu schließen. Egal ob Arbeiter im Außendienst oder Angestellte im Büro, mobile Geräte mit intelligenten Anwendungen werden ein ständiger Begleiter sein. Aber bei „True Digital Transformation“ geht es nicht um den „Big Bang Change“ – es geht darum, schrittweise neue und schlanke Anwendungen zu entwickeln, die den Anwendern helfen, ihre täglichen Aufgaben zu erfüllen und ihr Arbeitsleben zu erleichtern. Allerdings ist die digitale Transformation ein langwieriges Unterfangen, das jahrelang Zeit und Ressourcen verbraucht. Der von SAP für SAP S/4 Hana festgelegte Weg ist zwar klar, aber für viele SAP-Kunden ist es schwierig, diesen Weg in kleinem Rahmen zu gehen (vor allem für alle On-premise-Kunden). Tatsächlich werden Unternehmen, die SAP-Mobilität (zum Beispiel mit Fiori-Applikationen) als den typischen ersten Schritt zur Transformation ihrer Prozesse betrachten, fast sofort durch hohe infrastrukturelle Anforderungen gestoppt, um diese Apps zum Laufen zu bringen. Um eine einzelne Standard-SAP-Fiori-Applikation produktiv betreiben zu können, müssen die Kunden eine Liste von Anforderungen erfüllen: SAP-Upgrades, oData-Protokolle und SAP-Gateway-Server-Setup sind nur die bekanntesten.

Aber für die, denen dies zu komplex ist, gibt es Licht am Ende des Tunnels, wenn man in Richtung SAP S/4 Hana blickt. Net-Weaver-basierte Low-Code-Entwicklungsplattformen sind auf dem Vormarsch, um es Firmen-SAP-Teams zu ermöglichen, UI5-basierte Fiori-Anwendungen Schritt für Schritt auf ihrer bestehenden SAP-Landschaft zu entwickeln. Diese von SAP S/4 Hana zertifizierten Werkzeuge basieren direkt auf dem Abap-Stack und benötigen keine SAP-Gateway-Middleware und oData-Services. Die Idee ist, Ihre Fiori-Reise noch heute zu starten und optional die SAP Cloud Platform (SCP) sowie oData zu nutzen, um Ihre SAP-Landschaft in die Zukunft zu führen.

## 2. Flexibilität & Zukunftssicherheit

Wenn Sie die heutigen IT-Trends betrachten, sind offene Standards und robuste APIs Voraussetzung für Ihre digitale Transformation. Unternehmen müssen stabile Schnittstellen schaffen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. SAP fördert oData als das Protokoll der Zukunft. Gleichzeitig bleibt Abap die zentrale SAP-Sprache – ja, der SAP-S/4-Hana-Kern ist vollständig in Abap codiert!

Idealerweise verbindet Ihr IT-Architekt das Beste aus beiden Welten. Nutzen und Wiederverwendung der Abap-basierten Prozesse Ihres Unternehmens, insbesondere aller kundenspezifischen Codierungen, und wann immer es passt, die richtigen oData-Services für die Verbindung mit Drittsystemen oder dem SAP-Gateway. Dieser Ansatz stellt sicher, dass das vorhandene SAP-Business-Know-how Ihres Abap-Teams Ihre bevorzugte Schnittstelle bleibt, und garantiert, dass Ihre Anwendungen vollständig mit der sich langsam entwickelnden S/4-Welt kompatibel sind. Sie werden auch erleben, dass Ihre IT-Abteilung unabhängig von externem Know-how bleibt, anstatt an wechselnde Berater und Web-Entwicklungsteams, mit wenig bis gar keiner SAP-Erfahrung, gebunden zu sein.

Dieser „best of both worlds“-Ansatz wird zudem die Budgetflexibilität der IT-Abteilungen erhöhen. Weniger externe Berater und Entwickler, gepaart mit weniger infrastrukturellen Veränderungen bei gleichzeitiger Beschleunigung der Prozessinnovation und Mobilisierung Ihrer Mitarbeiter.

Die große Investition heute nicht machen zu müssen, sondern für die Zukunft zu lernen und zu transformieren – das ist es, was wirklich zu Flexibilität und Einfachheit führt. Und ja, es gibt sie, die großen, aber auch die kleinen KMU, die in den letzten drei Jahren schon ihre SAP UI erfolgreich auf Mobile und Desktop umgestellt haben, ohne auf die große Umstellung auf S/4 Hana und SCP zu warten. Heute haben diese Unternehmen glückliche Nutzer, die ihre

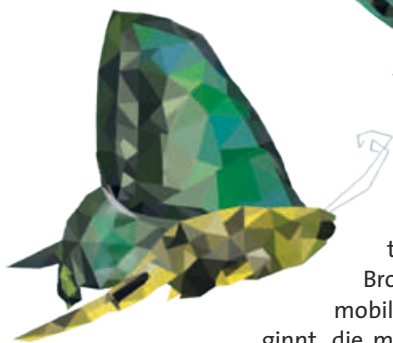




Benutzeroberfläche bereits lieben, während sie sich nun den nächsten Schritten der allgemeinen Umstellung auf das digitale Zeitalter nähern – und das entspannt, ohne Sorge.

### 3. Benutzer mit Fiori vertraut machen

Digitale Transformation bedeutet im Wesentlichen, dass der Anwender in den Mittelpunkt rückt. Es ist ein Fehler, SAP Fiori UX auf zukünftige Anwendungen und Produkte zu beschränken, indem man die heutigen transaktionalen Business-Suite-Anwendungen ignoriert. Unternehmen, die erfolgreich mobil gehen wollen, sollten jetzt damit beginnen, ihre Lösungen neu zu gestalten, um die Zufriedenheit und Leistung der Anwender für die Zukunft zu ver-



bessern. Ganz gleich, ob die Transformation mit Desktop-Anwendungen im Browser oder spezifischen mobilen Anwendungen beginnt, die mobile Geräte wie GPS, Kamera, Barcode-Scanner oder Offline nutzen. Es gibt Tonnen von Transaktionsprozessen mit großem Verbesserungspotenzial. Ihre Techniker vor Ort können offline arbeiten, Schäden fotografieren und mit GPS den richtigen Technischen Platz (PM) finden. Reisende Verkäufer können Kundenaufträge mit ihren Tablets direkt beim Kunden erstellen (SD), Entscheidungsträger können Bestellanforderungen und Urlaubsanträge im Flugzeug genehmigen (WF) und alle Mitarbeiter können sich um ihre Stundenzettel, Reisekosten, Urlaubsanträge, Lohnzettel und vieles mehr auf dem Endgerät kümmern, mit dem sie sich wohlfühlen (ESS/MSS). Dies sind Standardanforderungen, die heute umgesetzt werden müssen, um die Akzeptanz Ihrer Mitarbeiter für das digitale Unternehmen von morgen zu erhöhen. Es ist ein wilder Managementfehler, zu argumentieren,



dass diese neuen Schnittstellen „ganz nett, aber mehr auch nicht“ sind. Im Zeitalter der Digitalisierung müssen Unternehmen dafür sorgen, dass neue Technologien, leistungsfähige Geräte und Software kombiniert werden, um für die anstehende Herausforderung der Transformation und Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette Ihres Unternehmens gerüstet zu sein.

Die digitale Transformation findet jetzt statt, nicht irgendwann in der Zukunft. Die Entscheidungsträger müssen die richtigen Mittel finden, um diese Reise Schritt für Schritt zu beginnen, mit einem starken Fokus auf die Abholung der Endverbraucher. Durch die Integration von Fiori UX in Ihre Geschäftsanwendungen können Sie Ihre Benutzeroberfläche auf mobilen Endgeräten und Desktops neu überdenken und Ihren Weg zu SAP S/4 Hana beginnen. IT-Abteilungen benötigen schlanke Tools, wie die App-Entwicklungsplattform von Neptune Software, um ihre SAP-Landschaft schon heute einzuführen und die großen Veränderungen von morgen zu unterstützen. Indem Sie Ihre Endbenutzer Schritt für Schritt mit Fiori UX vertraut machen, wird die gesamte digitale Transformation zu einer intelligenten Reise auf dem Handy und Desktop, unterstützt von motivierten Benutzern.

[www.neptune-software.com](http://www.neptune-software.com)



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.





## Der neue Handel: Von der Empfehlung zur Personalisierung

Die Digitalisierung verändert unser Kaufverhalten. Kunden sind genervt von Produktangeboten, die sie nicht brauchen. Der Handel reagiert mit intelligenten Lösungen zunehmend auf diesen Wunsch nach mehr Personalisierung.

Von Nicole Lipphardt, Oxid eSales



**Nicole Lipphardt**  
ist Content-Marketing-Managerin bei Oxid eSales.

Onlinehändler, darunter auch ganz große, versuchen über den klassischen Recommendation-Ansatz Schnäppchen oder Restbestände anzupreisen und so mehr zufällig einen Treffer ins Schwarze zu landen. Dabei stehen ausreichend Kundendaten zur Verfügung, um den potenziellen Käufer ganz gezielt ansprechen zu können. Onlineshops haben die spannendsten Daten zu Kunden und ihrem Nutzerverhalten. Die Betreiber müssen nur lernen, diese sinnvoll zu interpretieren. Wer das schafft, kann das Passende liefern. Ein Szenario für ein personalisiertes Einkaufserlebnis sieht folgendermaßen aus: Dem leidenschaftlichen Fußballfan wird bei einer WM weder Tröte noch Schminke angezeigt, sondern der schon lang beobachtete Gasgrill. Der ideale Shop erkennt auch, dass der Fußballfan Anhänger der italienischen Mannschaft ist, und bietet daher einen Hintergrund in Grün-Weiß-Rot statt Schwarz-Rot-Gold. Und wenn der Shop wirklich intelligent ist, weiß er, ob die Italiener an der WM teilnehmen, und bietet sein Produkt unter Umständen als Trostpflaster an. Was Händler wissen müssen, um von Daten zu profitieren:

### Check 1: Wer besucht den Shop?

Nur wenn klar ist, wer die Besucher sind, kann aus der Empfehlung die Personalisierung werden. Was rechtlich zulässig ist, regelt die DSGVO. Zunächst wird einem Gerät eine ID, ein Cookie o. Ä., zugewiesen. Es gilt, diverse Systeme wie SAP oder das CRM zu integrieren und eine Verknüpfung zu schaffen. In welchem System hat die Person, die gerade im Shop ist, welche Nummer? Liegt das Opt-in vor, werden über verschiedene Systeme die IDs synchronisiert, um am Ende möglichst alle Kundendaten verwenden zu können.

### Check 2: Wissen über eine Person?

Jeden Klick eines Kunden erfasst der Shop über Tracking. Das sollte nahezu in Echtzeit geschehen und über Geräte hinweg synchronisiert werden. So entsteht ein digitales Profil jedes Besuchers (Alter,

Geschlecht, Wohnort etc.). Dann wird ein gezieltes Angebot unterbreitet. Soll es ein Gutschein sein, wird dieser im digitalen Profil hinterlegt und die Brücke zum SAP oder CRM geschlagen. Das geht auch offline. Kauft der Kunde in der Filiale mit Kundenkarte, findet ein Datenabgleich in den Systemen statt, damit es keine Überschneidungen des Angebots gibt.

### Check 3: Umsatzplus generieren?

Zunächst kann man also auf Basis einfacher Statistiken errechnen, was der nächste Bedarf des Kunden sein könnte, zum Beispiel über Produkte, die angeklickt oder gekauft wurden bzw. im Warenkorb lagen. Je sauberer die Daten, desto höher die Trefferquote. Beziehe ich diese reinen Zahlen auf das digitale Profil des Kunden, steigt die statistische Wahrscheinlichkeit, den Bedarf zu treffen, um 40 bis 50 Prozent.

Saubere Daten zur Verfügung zu stellen ist die Grundlage und die Pflicht eines jeden Händlers. Mit neuronalen Netzen und Deep Learning wird daraus KI. Ein neuronales Netz trifft aufgrund von Daten eine Vorhersage und entscheidet entsprechend. Es lernt kontinuierlich mit und abstrahiert. Ergebnisse aus A/B-Tests mit E-Mailings zeigen, dass die Klickraten mit Deep-Learning-Empfehlungen – eine Kombination aus Echtzeitprofil plus Deep Learning plus Klickdaten – zu 20 Prozent mehr Umsatz führen. Spezialisierte Technologie-Anbieter bieten bereits entsprechende Lösungen an und bereiten den Markt.

Mit dem aktuellen Personalisierungstrend ist das Rennen hin zum maßgeschneiderten Produkt eröffnet. Das einzelfertige Produkt ist noch lange kein Standard. Viele Shops bedienen aber bereits die neue Individualität: myboshi.net bietet die selbst konfigurierte Häkelmütze im Onlineshop, auf protiq.com lässt sich der ganz individuelle 3D-Druck des Lieblingsgegenstandes erzeugen. Im Onlinehandel vollzieht sich so der Wandel von „One size fits all“ zum personalisierten Angebot.

**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.

Barc-Studie

# Große Erwartungen an bessere Vorhersagen

Prädiktive Technologien treiben aktuell den Markt für BI und Analytics und somit auch für Planungswerkzeuge um. Eine Barc-Studie untersucht den Stellenwert von Predictive Planning and Forecasting für die Unternehmensplanung.

**P**redictive Planning and Forecasting gewinnt für viele Unternehmen rasant an Relevanz (75 Prozent sehen steigende Relevanz). Sie erwarten sich, mit vorhersagenden Modellen die Ergebnisse der Planung und die Planungsprozesse selbst zu verbessern, um schneller zu aussagekräftigeren Ergebnissen zu gelangen. Die neuen Technologien ermöglichen einer immer größeren Anzahl an Unternehmen, zukünftige Entwicklungen mit immer höherer Genauigkeit zu prognostizieren. In der neuen Studie „Predictive Planning and Forecasting hebt die Unternehmensplanung auf die nächste Stufe“ befragte das Business Application Research Center (Barc) 308 IT- und Planungsverantwortliche aus der DACH-Region zum Einsatz von Predictive Planning and Forecasting im Rahmen der Unternehmensplanung.

Predictive Planning and Forecasting soll bestehende Prozesse technisch besser unterstützen (48 Prozent) und verkürzen (51 Prozent) sowie die Planer entlasten. Eine stärkere Automatisierung von Hochrechnungen wird angestrebt. Gleichzeitig soll die Qualität – Genauigkeit und Aussagekraft – der Planung gesteigert werden, indem Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge (die Treiber) identifiziert und in Planungsmodelle stärker eingebunden werden (60 Prozent). Des Weiteren steht im Vordergrund, Erkenntnisse über das Unternehmen und das Marktumfeld zu gewinnen und in die Planung einfließen zu lassen. Dies wird durch die Aufbereitung und Verknüpfung interner und externer Daten mithilfe von explorativer Analyse ermöglicht.

Die Planung konzentriert sich dadurch auf wesentliche, steuerungsrelevante Treiber. Stärkere Fokussierung und mehr Automatisierung ermöglichen es, Forecasts und Planungen schneller durchzuführen und Unsicherheit sowie Dynamik mithilfe von Simulationen zu berücksichtigen.

Der Fokus der Unternehmen liegt nicht auf der kompletten Automatisierung der Planung. Die Mehrheit ist zwar der Meinung, dass Predictive Planning and Forecasting



Welchen Nutzen versprechen Sie sich oder haben Sie mit dem Einsatz von Predictive Planning and Forecasting in Ihrem Unternehmen erzielt? (n=308)

ting genauere Prognosen liefern wird als menschliche Planer (86 Prozent), aber nur wenige erwarten dies in allen Bereichen. Unternehmen erwarten vielmehr selektive Verbesserungen und sehen kein Allheilmittel in der rechnergestützten Erzeugung von Plan- und Forecast-Daten.

Predictive Planning and Forecasting hat das Potenzial, die Unternehmensplanung auf die nächste Stufe zu heben, und ist damit einer der maßgeblichen Trends für die Verbesserung der Planung. Die gegenwärtige Verbreitung des Ansatzes ist aber noch gering (59 Prozent haben noch keine Erfahrungen gemacht). Die Mehrheit der Unternehmen steht noch am Anfang der Entwicklung und nur ein kleiner Teil nutzt entsprechende Möglichkeiten heute schon produktiv (22 Prozent). Allerdings ist es auch nur ein kleiner Teil der Unternehmen, die zukünftig nicht in Know-how-Aufbau investieren wollen (14 Prozent). Der große Rest der Unternehmen baut derzeit oder zukünftig die erforderlichen Kompetenzen aus oder hat bereits konkrete Schritte zur Umsetzung geplant oder durchgeführt (86

Prozent). Der erwartete Nutzen durch Predictive Planning and Forecasting ist hoch und vielschichtig.

## Die richtige Software

Die deutlich größten Herausforderungen und Hindernisse für den Einsatz von Predictive Planning and Forecasting sind das erforderliche Know-how (64 Prozent) und die mangelnden Ressourcen (52 Prozent). Entsprechend wichtig ist es, Software zu nutzen, die nicht nur in der Bereitstellung der Plandaten und -modelle einfach zu bedienen ist, sondern auch Möglichkeiten bietet, die mit wenig Spezialwissen gute Ergebnisse liefern können. Unternehmen setzen bei der Softwareunterstützung vorwiegend auf die bereits genutzten Planungswerkzeuge (35 Prozent). Die Operationalisierung der prädiktiven Modelle in der Unternehmensplanung ist Kernvoraussetzung, um effiziente und transparente Planungsmodelle zu betreiben.

[www.barc.de](http://www.barc.de)

Customer Experience in der vierten Dimension

# C/4 nach außen, S/4 nach innen

Sie war ein Paukenschlag auf der Sapphire im Juni: Die Vorstellung der Customer-Experience-Suite C/4. Mit dem ganzheitlichen Ansatz möchte es SAP Unternehmen ermöglichen, die Philosophie einer vollkommenen Ausrichtung aller Prozesse auf den Kunden zu realisieren.

Von Angela Bischoff, Arvato Systems

**V**om Callcenter zum Customer-Experience-Center: So hat die Unternehmensberatung PwC kürzlich die Bedeutung von Customer-Relation-Management in einer Studie zum CRM-Markt in Deutschland beschrieben. Getrieben durch die Möglichkeiten der fortschreitenden Digitalisierung haben Kunden heute ein neues, ganzheitliches Anspruchsverhalten an Unternehmen. Diese müssen den Erwartungen in Marketing und Vertrieb gerecht werden. Laut Gartner war CRM der größte Software-Markt 2017 und wird sich auch 2018 als die am schnellsten wachsende Software-Disziplin erweisen. Durch die Vorstellung der Customer-Experience-Suite C/4 hat sich SAP nun mit Nachdruck in diesem Markt positioniert.

Die C/4-Hana-Suite integriert aus dem bisherigen SAP Hybris bekannte Module mit neuen Technologien zu einem durchgängigen Lösungsansatz und besteht aus den folgenden Bereichen:

- Marketing Cloud – Marketingplanung und -analyse, Leadmanagement, Pflege von Kundenprofilen und mehr
- Commerce Cloud – u. a. B2B- und B2C-Unterstützung sowie Management von Produktinhalten und Aufträgen
- Sales Cloud – unter anderem Vertriebunterstützung und -steuerung sowie Produktkonfiguration, Angebotserstellung und Abonnementabrechnung
- Service Cloud – ortsunabhängiger Kundenservice, Unterstützung durch Vor-Ort-Service, KI-gestützte Automatisierung von Servicetickets und mehr
- Data Cloud – unter anderem sichere Kundenidentitäten, Vereinheitlichung der Kundenprofile und Einholung von Einwilligungen entsprechend DSGVO, Aufbau und Pflege digitaler Kundenbeziehungen



Angela Bischoff  
ist Vice President bei Arvato Systems.

Ganz gleich, ob sie über Computer, Tablets oder Smartphones auf digitale Plattformen zugreifen – im elektronischen Handel erwarten Kunden sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich konsistente, transparente Erfahrungen über alle Kanäle hinweg. C/4 unterstützt all diese Anforderungen und ermöglicht damit das geforderte homogene Omni-Channel-Marketing. Im Zusammenspiel der Lösungen in der neuen SAP-Umgebung übernimmt C/4 die gerichteten „strahlenden“ Aufgaben – die bilaterale Kommunikation mit den Kunden entsprechend der Anforderungen des digitalen Zeitalters. Mit C/4 werden die Kunden ins Zentrum der geschäftlichen Aktivitäten gesetzt. Es unterstützt alle Bereiche im Frontend und ist somit nach außen gerichtet. S/4 hingegen verantwortet als ERP-System im Backend weiterhin die operativen Prozesse von Unternehmen – ist also eher nach

innen gerichtet. Da C/4 und S/4 organisch zusammenarbeiten, minimieren Unternehmen mit dem gleichzeitigen Einsatz beider Systeme den nicht unerheblichen Zeit- und Kostenaufwand, der sonst für die Integration von CRM und ERP anfallen würde.

## Hohes Potenzial: Kombination ERP-CRM

Durch diese in der SAP-Welt einfach mögliche Integration von ERP (S/4) und CRM (C/4) ergibt sich für Unternehmen eine Reihe von Vorteilen. So können im ERP angelegte Stammdaten, sowie beispielsweise Daten zum Lieferstatus, automatisch von dem CRM genutzt und, zum Beispiel für die Erstellung von Angeboten, verwendet werden. Im CRM erfasste Bestellungen wiederum können für Rechnungsstellung und Versand an das ERP übergeben werden. Auch die Analyse von Prozessen profitiert durch die Verbindung der Datenbestände. Auf diese Weise wird nicht nur die Kundenbetreuung optimiert – es werden auch Geschäftsprozesse verschlankt und der Abstimmungsaufwand zwischen Abteilungen minimiert. Damit lassen sich deutliche Kosteneinsparungen realisieren. Mit C/4 ermöglicht SAP seinen Kunden die Vollvernetzung ihrer gesamten Geschäftsprozesse. Damit werden Digitalisierungslücken geschlossen, die bislang noch die Rundum-Sicht auf Kunden erschwert oder gar verhindert haben.

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag Seite 85

**arvato**  
BERTELSMANN



@e3magazin





Interview

# Digitalisierte Instandhaltung

Viele Unternehmen digitalisieren gerade ihre Service- und Instandhaltungsprozesse. Daraus ergeben sich personelle, organisatorische und technische Fragestellungen. Hannes Heckner, CEO von MobileX, weiß, wie Unternehmen diese Herausforderungen am besten bewältigen können.

**Welche Herausforderungen ergeben sich für SAP-Bestandskunden bei Digitalisierung von Instandhaltung und Service?**

**Hannes Heckner:** Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen, speziell für SAP-Bestandskunden, könnte vor allem dann eine Herausforderung werden, wenn damit die Notwendigkeit des Wechsels auf S/4 Hana noch früher erfolgen muss als ursprünglich geplant. Nämlich dann, wenn notwendige Technologien oder Funktionen besser oder früher nur noch für S/4 Hana von SAP bereitgestellt werden. Ob und in welchem Umfang das passieren könnte, ist aber momentan noch nicht abzusehen. Für die Bereiche Service und Instandhaltung bedeutet die digitale Transformation eigentlich nicht viel mehr Neues, als man ohnehin schon angestrebt hat. Eventuell „neu“ ist die Auswirkung auf Geschäftsmodelle im Service durch die Plattformökonomie und stellt damit eine Herausforderung dar.

**Wie schätzen Sie die Bedeutung von SAP Leonardo für Predictive Maintenance ein?**

**Heckner:** Die Services im Leonardo-Portfolio werden dabei eine zentrale Rolle spielen. Noch steht die SAP, aber vor allem der Markt und unsere Kunden noch am Anfang der Entwicklung. Voraussetzung für Predictive Maintenance ist, dass die Assets mit dem Internet kommunizieren können, um so mit den Leonardo-Services in der SAP-Cloud-Plattform kommunizieren zu können.

**Welche Auswirkung hat die Digitalisierung auf das Field Service Management?**

**Heckner:** Die digitale Transformation beschleunigt und verstärkt den Wettstreit um den effizientesten Serviceprozess und damit den konkurrenzfähigsten Service. Unternehmen sind nun gezwungen, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Unterschiede treten damit früher und deutlicher zutage.

**Welche Bedenken werden im Zuge der digitalen Transformation am öftesten von der Belegschaft formuliert?**



*Die Services im Leonardo-Portfolio werden eine zentrale Rolle spielen für Predictive Maintenance.*

Hannes Heckner, Gründer und Vorstandsvorsitzender von MobileX.

**Heckner:** In Deutschland geht es dabei meist um betriebsratsrelevante und datenschutzrechtliche Aspekte. Wenn etwa ein geeigneter Mitarbeiter für einen Serviceauftrag auszuwählen ist, greifen die Disponenten auf die im HR-System hinterlegten Profile der Außendiensttechniker mit ihren jeweiligen Qualifikationen zu. Da es sich hier um personenbezogene Daten handelt, muss es für diesen Prozess eine Vereinbarung mit dem Betriebsrat geben. Auch die Außendienstmitarbeiter selbst können sich durch die zentrale Einsatzplanung und ihre Statusrückmeldungen zu Aufträgen von unterwegs in der Freiheit ihrer Arbeitsweise eingeschränkt und überwacht fühlen. Wichtig ist es, rechtzeitig alle Beteiligten mit ins Boot zu holen und ihnen die Sinnhaftigkeit der Nutzung dieser Daten zu erläutern. Mit dem Betriebsrat gilt es, die geforderte Funktionalität in einer Betriebsvereinbarung zu verankern.

**Welche Fragen stellen sich in Bezug auf Compliance und Datenschutz?**

**Heckner:** Neben dem Zugriff auf personenbezogene Daten sollten Unternehmen den Schutz ihrer eigenen Daten und der Kundendaten sicherstellen, indem sie für eine sichere Datenübertragung und Verschlüsselung zwischen dem ERP-System und dem mobilen Gerät sorgen. Um die Akzeptanz einer mobilen Lösung bei den Außendiensttechnikern zu erhöhen, sollten Unternehmen eine Strategie zu den Themen BYOD und private Gerätenutzung in der Schublade haben. Zudem hilft ein Mobile Device Management, eine sichere Konfiguration, das Ausrollen von Sicherheitsupdates und die Gerätesperrung bei Verlust zu gewährleisten.

**Welche Planungsschritte sollten Unternehmen bei Digitalisierungsprojekten im Service und in der Instandhaltung setzen?**

**Heckner:** Zu Beginn sollten sie bestehende Prozesse analysieren. Dabei sind folgende drei Gesichtspunkte zu betrachten: Einsparpotenziale, Qualitätspotenziale und Time-to-Market. Zu den Einsparpotenzialen gehören der „Versorgungsaufwand“ für den Außendienst, die Papierprozesse, die Auslastung der Techniker, die Materiallogistik, die zentrale Disposition und Wegezeiten. Bei den Qualitätspotenzialen spielen Prozessveränderungen durch eine Konsolidierung der Abläufe eine große Rolle. Durch die Einführung einer Field-Service-Management-Lösung lassen sich Medienbrüche vermeiden. Ein weiterer Faktor ist die Steigerung der Planungstransparenz. Beim Time-to-Market spielen die Konkurrenz im Markt, die Kunden sowie Produkte bzw. Dienstleistungen eine wichtige Rolle. Aus der Analyse ergeben sich die Projektzielgrößen. Externe Dienstleister können Unternehmen helfen, bei dieser Analyse einen neutralen Blick zu behalten, und ihre Prozess- und Branchenkompetenz einbringen.

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag Seite 90

mobile



SAP-erprobte Lösung wird für beliebige Anwendungen nutzbar

# Erweiterter Einsatz für intelligente Archive

Der KGS Webservice öffnet die Archivlösung ContentServer4Storage für Nicht-SAP-Systeme.

Von Frank Zscheile, IT-Fachredakteur

**E**s war der Boom der Archiv- und Dokumentenmanagementsysteme in den 90er Jahren: Nahezu jeder Hersteller wollte damals sein System als führende Anwendung im Unternehmen platzieren. Zur Informationsdrehscheibe sollten diese werden, über die der Anwender zentral alle Informationen verwaltet. Nur so ist es zu verstehen, dass die Hersteller einen Weg beschritten haben, der zu den heutigen funktionsüberladenen und kaum mehr zu überblickenden Dokumenten-Management-Systemen, oder wie man heute sagt: Enterprise-Content-Management-Systemen, führte.

Führende Analysten prophezeiten schon damals, dass hierbei der Wunsch Vater des Gedankens war. In der Tat wurde deren Weitsicht durch die Praxis bestätigt. Fragt man heute Anwender nach ihren zentralen Systemen, nennen 90 Prozent ERP, CAD/PLM, CRM und eigene Systeme (z. B. im Versicherungsbereich). Ein DMS oder ECM hat inzwischen fast jeder, doch wird dieses oft nur als reines Archivsystem genutzt, das im Hintergrund seinen Dienst verrichtet. Wenn man aber nur einen kleinen Ausschnitt braucht, nämlich die Archivfunktionalität, drängt sich die Frage auf: Warum überhaupt eine überladene ECM-Suite?

Im SAP-Kontext setzt sich daher immer mehr der Gedanke durch, die bisher verwendeten sperrigen und aufwändig zu administrierenden DMS- und ECM-Systeme durch schlanke Archivsysteme abzulösen. Bei Unternehmen, die rein auf SAP setzen, funktioniert dies sehr gut. Ihnen steht dieser Weg offen, da SAP mit der ArchiveLink-Schnittstelle einen Standard geschaffen hat, der einen vollintegrierten Archivansatz ermöglicht. Das Archiv wird dabei als Back-End-System verstanden. Es hat einzig und allein die Aufgabe, Dokumente performant und sicher zu archivieren und bei Suchen wieder auszuliefern. Die Intelligenz und Metadatenverwaltung obliegt SAP.

Intelligenz und Dokumentenhandling in die führende Anwendung zu verlagern und das Archiv – so wie im SAP-Kontext – als reine Dokumentenablage zu verwenden, das ist inzwischen ein vielversprechender Ansatz für die Lösung der Archivfrage. Sogar für Non-SAP-Anwendungen lässt sich ArchiveLink dank seiner Offenheit als standardisiertes Protokoll verwenden. KGS bietet mit dem Produkt KGS Webservice einen dazu passenden Service an, der auf dem ArchiveLink-Standard basiert. Er erlaubt es der führenden Anwendung, Dokumente über eine einfache Schnittstelle zu archivieren.

## Archiv-Enabling für Fachanwendungen

Individuelle Fachanwendungen – z. B. aus dem Versicherungsumfeld oder auch Portalösungen – lassen sich über den Service unter Einsatz aller gängigen Programmiersprachen mit der im SAP-Umfeld etablierten Archivierungslösung von KGS verbinden. Nach erfolgreichem Archivierungsvorgang liefert die Schnittstelle eine eindeutige ID zurück, über die das Dokument anschließend wieder aufgerufen werden kann. Somit kann der Anwender in beliebigen Anwendungen seine Dokumente und Daten über Webtechnologien im KGS ContentServer4Storage archivieren bzw. darin recherchieren.

Einzige Voraussetzung: Die angebundene Anwendung kann eine zusätzliche Metainformation je Dokument verwalten – die eindeutige Dokument-ID. Über

dieses Kriterium kann der Anwender direkt auf Dokumente zugreifen.

Der KGS Webservice ist in diesem Konstrukt für die Ablage der Dokumente verantwortlich. Da die Dokumente standardisiert abgelegt und aufgerufen werden, ist auch ein Dokumentenaustausch zwischen Anwendungen leicht möglich. Dem Webservice obliegt, wo die Dokumente letztendlich abgelegt werden; für die darüber liegende Anwendung ist dies komplett transparent. So können wahlweise On-premise-Speicherlösungen, WORM-Lösungen oder Cloud-Speicher verwendet werden.

## 3-Schicht-Architektur

KGS verwendet eine Drei-Schicht-Architektur. Sie bietet sich für alle Unternehmen an, die verschiedene Anwendungen einsetzen, aber einen zentralen Archivdienst benötigen, der anwendungsunabhängig zentral und performant Dokumente und Daten archiviert und diese bei Bedarf wieder bereitstellt.

Die erste Schicht bilden die Applikationen/Softwarelösungen, die beim Kunden im Einsatz sind. Natürlich SAP, aber



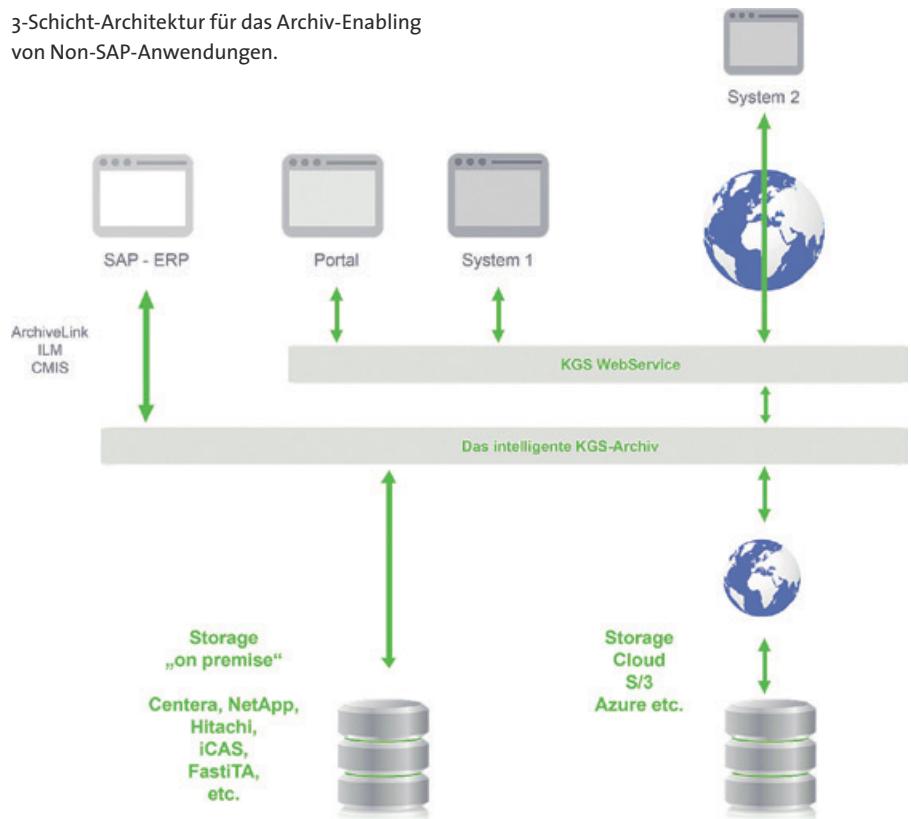
auch beliebige weitere Systeme wie z. B. Salesforce, MS-SharePoint, Kundenlösungen, Kundenportale, CAD-/PLM-Lösungen etc. SAP kann über die Standardschnittstellen ArchiveLink, ILM und zukünftig auch CMIS direkt angebunden werden, alle weiteren Systeme über den KGS WebService.

Die zweite Schicht sind die KGS-Lösungen als schlanke Middleware. KGS schafft die Verbindung zwischen Applikationen und den benötigten Speichermedien, die dann in der dritten Schicht zu finden sind. KGS ergänzt zudem die reine Archivierung von Daten und Dokumenten um sinnvolle Zusatzkomponenten wie Scan, Document-Router, Migration, Viewer usw.

Nach und nach wird die KGS-Middleware durch weitere Funktionalitäten ergänzt werden, die dann die Archivierung „intelligent“ machen. Dazu gehört ein Kontroll-Tool, das regelmäßig das Archiv aufräumt und checkt, welche Daten/Dokumente überhaupt benötigt werden und welche gegebenenfalls nach einer bestimmten Zeit automatisch auf einen anderen Speicher übertragen werden können. Auf diese Weise kümmert sich der WebService aktiv um das Speichermanagement und vereinfacht die Administration erheblich.

Die dritte Schicht bilden beliebige Storage-Systeme (lokale oder Cloud-Lösungen), die über die KGS-Middleware angesprochen werden können. Die Idee dabei: Eine „intelligente“ Middleware kümmert sich eigenständig um die Archivierung. Hierbei können zum Beispiel Dokumente, die häufig benötigt werden und/oder „finanztechnisch“ wichtig sind, auf einem teuren Speicher abgelegt sein und weniger wichtige auf einem günstigen Cloud-Speicher. Das Kontroll-Tool prüft die Auslastung der Speichersysteme nach vom Kunden

3-Schicht-Architektur für das Archiv-Enabling von Non-SAP-Anwendungen.



vorgegebenen Regeln zyklisch ab, optimiert so selbstständig die Archivierung und hilft damit automatisch, Kosten zu sparen. Die beschriebene Arbeitsweise einer KGS-Gesamtlösung als „intelligentes Archiv“ kann dann auch in Zusammenarbeit mit einem Hosting-Anbieter oder auch als SaaS-Lösung angeboten werden.

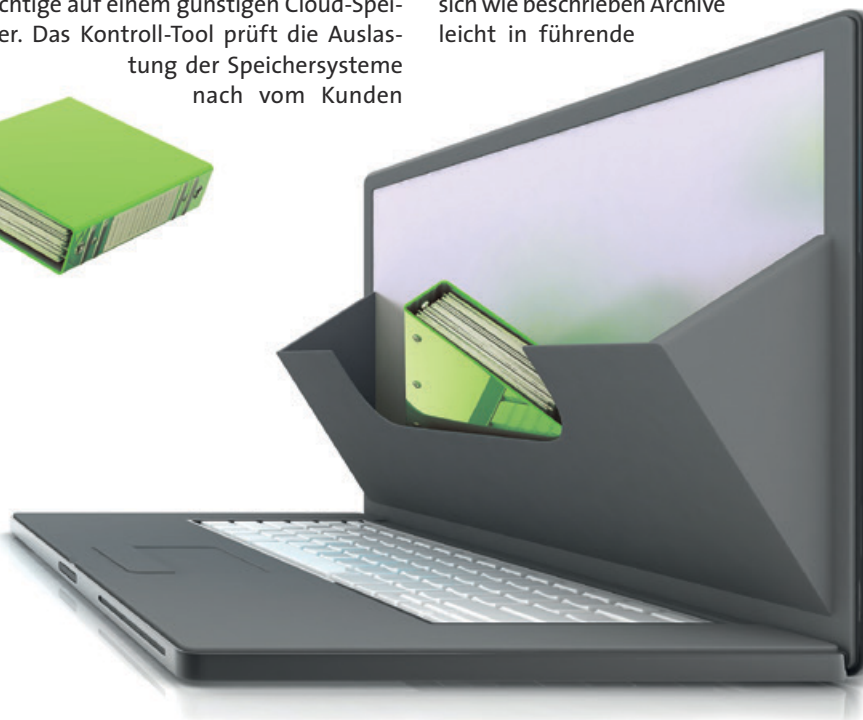
### Anwendungsfall: Salesforce-Integration

Mit dem KGS WebService lassen sich wie beschrieben Archive leicht in führende

Anwendungen integrieren, zum Beispiel in Salesforce – wofür ein eigener Funktionsbaustein entwickelt wurde. Über diesen können Dokumente aus einem KGS-Archiv im CRM-System referenziert und recherchiert werden. Auf diese Weise können beispielsweise SAP-Dokumente in Salesforce verfügbar gemacht werden. Es ist also möglich, zu einem Kunden sämtliche kaufmännische Dokumente wie Bestellungen, Rechnungen, Lieferscheine etc. in Salesforce anzuzeigen, ohne dass diese mehrfach gespeichert werden. Sie liegen in diesem Beispiel ausschließlich im (SAP-)Archiv, sind aber jederzeit über die Fachanwendung verfügbar.

### On-premise oder Cloud

Die Dokumente selbst werden über den ArchiveLink-Backbone entweder on-premise oder in der Cloud abgelegt. Dabei können über den ArchiveLink-Backbone SAP-Systeme direkt oder andere Systeme über den KGS WebService angebunden werden. Das Ergebnis sind ein universelles Archiv und ein zentraler Informationsspool, realisiert mit einfachen Mitteln.



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





# IT-SECURITY

## Mittendrin statt nur dabei

Neue Buzzwords braucht das Land! Nach DevOps ist nun DevSecOps das Hype-Thema du jour und rückt endlich auch Security in das Zentrum des Softwareentwicklungs- und Betriebsprozesses.

Von Jörg Schneider-Simon, Bowbridge



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

**W**ir erinnern uns: Mit dem Vortrag „10+ Deploys per Day: Dev and Ops Cooperation“ hat Flickr 2009 ein großes Umdenken bei den Entwicklungsprozessen angestoßen. Zu diesem Zeitpunkt waren Entwicklung und Operations strikt getrennt und den Betriebsteams wurde am Ende des Entwicklungsprozesses ein „fertiges“ Produkt zum Betrieb übergeben. Fehler, die sich erst im Betrieb manifestieren, wurden an das Entwicklungsteam gemeldet, das diese dann – außerhalb der Betriebsumgebung – gefixt hat.

Diese zeitaufwändige Methodologie hat sich gerade im Bereich der Web-Anwendungsentwicklung als Flaschenhals und Innovationskiller erwiesen. Mit DevOps sollen Entwickler und Betrieb nun im gleichen Boot sitzen und Updates in kleineren Einheiten und viel, viel kürzeren Zyklen in die produktive Umgebung übernehmen („deployen“). Dazu werden viele Aufgaben weitestgehend automatisiert und permanent („continuous“) im Hintergrund ausgeführt. Fehler werden somit früher erkannt und adressiert. Der gesamte Prozess von der Entwicklung bis zum Betrieb soll wortwörtlich „agiler“ und damit schneller werden.

Laut der „Trendstudie DevOps 2017“ nutzen in Deutschland erst etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen DevOps und sie stehen dabei in vielen Fällen noch auf der ersten Stufe, der eigentlichen Implementierung von DevOps. Im SAP-Umfeld, das traditionell noch viel stärker segmentiert ist (OS/Datacenter, DB, Basis, Anwendung), liegt diese Zahl vermutlich noch deutlich darunter. Immerhin gelten bei unternehmenskritischen Anwendungen „Never touch a running system“-Devisen sehr viel stärker als bei anderen Web-Anwendungen.

Auch lassen sich viele der Konzepte von DevOps, z. B. kontinuierliche Integration und automatisierte Unit-Tests, nur schwer in traditionelle SAP-Entwicklungsprozesse integrieren. Somit ist DevOps – noch bevor es wirklich im SAP-Umfeld angekommen ist – schon wieder überholt oder vielmehr ergänzt worden. Denn wenn Security ein Kriterium für den Betrieb von Anwendungen wird und genauso wie zuvor

funktionale Defekte das Potenzial hat, die Ergebnisse des agilen DevOps-Prozesses zurück ans Reißbrett zu schicken, dann sollte auch Security früh in den Entwicklungsprozess eingebunden werden.

Genau diesen Ansatz verfolgt DevSecOps. Security-Experten sollen nicht erst damit betraut werden, das fertige Produkt quasi „von außen“ abzusichern, sondern die Lücken, die beim Betrieb zu Sicherheitsproblemen werden können, bereits „Upstream“, also früh im Software Development Lifecycle erkennen und – idealerweise durch besseren, sichereren Code – verhindern. Selbst wenn sich manche DevOps-Konzepte nicht eins zu eins auf SAP-Entwicklung übertragen lassen, bleibt es eine Tatsache, dass sich viele der „Critical“ oder gar „Hot News“ Security Notes der letzten Jahre durch die konsequente Einbindung von Security in den Entwicklungsprozess hätten vermeiden lassen können. Selbiges gilt natürlich für die durchschnittlich zwei Millionen Zeilen Custom Code, die es in produktiven SAP-Systemen gibt.

Tools, die viele der agilen DevSecOps-Ansätze erst möglich machen, gibt es im SAP-Bereich zahlreich: von exzellent integrierten Werkzeugen zur statischen Code-Analyse, Static Code Security Testing (SAST) bis zur Testautomatisierung von Packaged Solutions.

Solche Tools und die kontinuierliche Kooperation und kombinierte Brainpower von SAP-Entwicklern, Security-Experten und Operations-Teams führen zwangsläufig zur Vermeidung vieler offensichtlicher Security-Patzer in Custom Code. Security wird in den Code eingebaut statt von außen vorgelagert.

In Anbetracht der durchschnittlichen Kosten eines SAP-Security-Vorfalles, die laut einer Studie des Ponemon-Institutes bei 4,5 Millionen US-Dollar liegen, sollte also seitens der Unternehmen die Motivation hoch sein, DevSecOps-Konzepte auch auf die SAP-Anwendungsentwicklung anzuwenden.

Vielleicht mangelt es aber nur am passenden Buzzword? In diesem Fall werfe ich gerne DevSecSAPOps in den Ring.

[www.bowbridge.net](http://www.bowbridge.net)

### 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?



# ONE

ONE GLOBAL CORPORATION

## Viele Altlasten? So bleibt die S/4-Stresskurve flach

Wer seine Altwelt aufräumt, muss an S/4 denken. Toolgestützte Readiness-Analysen ermöglichen den faktenbasierten Blick und helfen, den Umstieg mit passender Lastenverteilung zu meistern.

Von Rainer Wittwen, cbs Corporate Business Solutions

**S**ünden aus der Vergangenheit? Kennt jeder. Heterogene Systeme, uneinheitliche Prozesse und Datenwildwuchs sind weitverbreitet. Auf unserer Kundenkonferenz One.Con 2018 in Heidelberg fragte mich der CIO eines Autobauers: „Ich muss erstmal aufräumen. Wie kann ich das mit dem S/4-Umstieg verbinden?“ Gerade die Aufräumarbeiten sollte man eng am S/4-Thema ausrichten, antwortete ich. Dies verhindert, dass man am Ende nicht nur einmal aufräumen, sondern mehrmals umräumen muss. Wenn ich als IT-Manager zügig wissen möchte, was ein Umstieg auf S/4 für mich bedeutet, ohne dabei schon die Fachbereiche involvieren zu müssen, ist eine technische Systemanalyse ein guter Einstieg. Eine S/4-Hana-Readiness-Analyse beleuchtet auf dieser Basis Prozesse, Daten, Systeme und Technologien – umfassend, toolgestützt und mit geringem Business-Involvement. Kundige Berater interpretieren diese Ergebnisse in Hinblick auf den Impact einer Umstellung auf S/4.

Danach wissen Sie Bescheid: Was müssen wir insgesamt tun, um die bestehende Prozess- und Systemwelt nach S/4 zu bringen. Welche Must-do's haben wir? Was erledigen wir wann? Wer sich so den Überblick verschafft, erhält eine Faktengrundlage für alles Weitere. Er kann fokussiert vorgehen und dreht an den richtigen Stellschrauben. Der klare Blick auf die Realität vereinfacht auch das Business Alignment. Die Ziellandschaft lässt sich präziser ableiten, der Abstimmungsaufwand mit den Process-Ownern reduziert sich.

### Sorgen Sie für eine kluge Lastenverteilung

Das Erste jedoch, was jeder IT-Manager machen muss: Transparenz bezüglich der Änderungen erzeugen, die S/4 mit sich bringt. Strukturieren Sie Ihr Projektvorhaben im Lichte der neuen Business Suite. Es ist wichtig, für eine kluge Lastenverteilung zu sorgen. Damit die Phase des eigentlichen Umstiegs so einfach und reibungslos wie möglich ablaufen kann.

Packen Sie daher so wenig Innovation wie möglich in die eigentliche Umstellungsphase. Versuchen Sie, Ihre Aufgaben zeitlich zu entzerren. Dabei hilft es, in drei Phasen zu denken: 1. Vorbereitung, 2. Technischer Umstieg, 3. Nachbereitung. Gelingt dies, können Sie Ihre Stresskurve für die Transformation deutlich abflachen. Zurück zu den Must-do's: Mein Rat wäre: Einen Regelkreis aufbauen, einen Arbeitsstapel mit Aufgabenpaketen anlegen und anfangen. Die Liste der Must-do's ist lang. Vieles ändert sich mit S/4. SAP hat simplifiziert. Das bedeutet einiges an Anpassungsaufwand, oft genug ohne direkten Nutzen. Interfaces, Add-ons, die nicht mehr kompatibel sind, alte Buchungskreise und Belege, die archiviert werden müssen. Besser nicht aufschieben, sondern strukturieren, portionieren, intelligent angehen. Alles, was ich jetzt nicht anpacke, muss ich später mühsam durch die Simplification ziehen.

### Innovationen? Kein Warten auf S/4

Vielfach wird suggeriert, die digitalen Innovationen kommen erst durch S/4 in die Systeme. Das ist falsch. Niemand muss auf S/4 warten, um digital zu werden. „Digital Now!“ heißt das Motto. Innovationen werden nicht nur im ERP-Kern, sondern auch außerhalb realisiert, in der Cloud, mit verschiedenen Technologien. Es gibt Industriekonzerne mit einem Uralt-ERP-System, die schon heute Apps nutzen, die auf der SAP Cloud Platform, mit Fiori-Technologien und anderem mehr entwickelt wurden. Ein guter Weg.

Was bedeutet das in Hinblick auf die S/4-Stresskurve? Innovationen können sowohl vor als auch nach der Transition sinnvoll realisiert werden. Die Erfahrung zeigt: Beim Übergang zu S/4 nimmt man sich gerne Großes vor, häufig will man zu viel auf einmal. Eine schlecht balancierte Lastenverteilung frisst extrem viel Energie. Mit wachsendem Projektdruck wird dann oft der Scope reduziert. Die Stresskurve war zu hoch. Wichtige Themen bleiben auf der Strecke. Viele Chancen der Digitalisierung werden so verspielt.



**Rainer Wittwen** ist Mitglied der Geschäftsleitung bei cbs Corporate Business Solutions.

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 86

**cbs**  
Corporate Business Solutions







SAP Cloud ALM

# ALM nach Maß

Mit SAP Cloud ALM kündigt SAP ein cloudbasiertes Angebot für das Management des Anwendungslebenszyklus an, mit dem sich die Anforderungen von Kunden an ihre Cloud-Lösungen steuern lassen.

**S**AP Cloud ALM startet zunächst mit dem Implementierungsportal für S/4 Hana Cloud und soll im vierten Quartal 2018 mit dem nächsten Release von S/4 Hana Cloud verfügbar sein. SAP plant, SAP Cloud ALM über den Implementierungssupport für S/4 Hana Cloud hinaus mit einer Roadmap für den gesamten Anwendungslebenszyklus aller SAP-Cloud-Produkte zu erweitern, die bis 2021 verfügbar sein soll. Der Zugriff auf SAP Cloud ALM wird auf dem bestehenden Vertrag des Kunden basieren. „Da SAP-Kunden zusehends auf cloudbasierte Anwendungen setzen, ist es wichtiger denn je, Zugang zu cloudbasierten ALM-Angeboten zu bieten“, sagte Andreas Heckmann, SAP Senior Vice President für den Bereich Support Delivery. „Mit SAP Cloud ALM bieten wir Kunden ein Angebot für das Management des Anwendungslebenszyklus, das sofort einsatzfähig ist und somit ihren Lösungspräferenzen und Anforderungen am besten entspricht.“

Das Implementierungsportal für S/4 Hana Cloud soll Kunden Folgendes bieten: schnelle Einarbeitung des Teams und Festlegung des Implementierungsumfangs. Zu Beginn jedes Implementierungsprojekts für S/4 Cloud erhalten SAP-Kunden produkt- und releasespezifische Aufgabenlisten, die auf der SAP-Activate-Methodik für S/4 Hana basieren. Die Listen legen die Abfolge der einzelnen Aufgaben sowie die einzelnen Rollen fest. Ziel ist es, eine effizientere Implementierung zu ermöglichen.



*Da SAP-Kunden zusehends auf cloudbasierte Anwendungen setzen, ist es wichtiger denn je, Zugang zu cloudbasierten ALM-Angeboten zu bieten.*

**Andreas Heckmann,**  
SAP Senior Vice President für den Bereich Support Delivery.

Fit-to-Standard-Implementierungskonzept: SAP Cloud ALM stellt alle für Fit-to-Standard-Workshops erforderlichen Tools zur Verfügung und setzt somit das Implementierungskonzept für SAP S/4 Hana

Cloud um. Kunden erhalten zu Beginn des Projekts einen klaren Überblick über die für eine erfolgreiche Implementierung in der Cloud erforderlichen Schritte. Sie beruhen auf den SAP-Best-Practices für SAP S/4 Hana Cloud.

Konfiguration von S/4 Cloud und Verfolgung des Projektfortschritts: SAP Cloud ALM führt den Kunden durch den Implementierungsprozess und verfolgt automatisch den Projektfortschritt.

„SAP Cloud ALM ist ein bedeutender Fortschritt in der Art und Weise, wie SAP Qualitätssoftware und -services zur Verfügung stellt“, sagte Josh Greenbaum, Enterprise Applications Consulting Principal. „Die Möglichkeit, mithilfe der Cloud den Kundenlebenszyklus besser zu verfolgen und zu steuern, ist ein wichtiger nächster Schritt in der Weiterentwicklung der SAP-Cloud-Angebote. Er wird ein wichtiges Differenzierungsmerkmal in einem Markt sein, der erst noch sein volles Potenzial entfalten muss.“

SAP Cloud ALM soll SAP Solution Manager, die führende ALM-Lösung von SAP für On-premise-Anwendungen, als Angebot ergänzen. Mit der Einführung von SAP Cloud ALM können Kunden die für sie am besten passende SAP-ALM-Lösung auswählen und so eine schnelle Implementierung und einen optimalen Betrieb ihrer SAP-Lösungen gewährleisten.

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





2018  
**DOAG**  
Konferenz + Ausstellung

**20. - 23. November  
in Nürnberg**

**2018.doag.org**

Eventpartner:

**AOUG**

**SOUG**  
swiss oracle  
user group

**IJUG**  
Verbund

**ORACLE**

**PROGRAMM  
ONLINE**  
mit rund 450 Vorträgen





# CLOUD COMPUTING

## Reisekostenmanagement in der Cloud

Nicht selten investieren Unternehmen zehn Prozent des Jahresbudgets in Geschäftsreisen – ein Kostenfaktor, der Prozesskosten noch weitestgehend nicht berücksichtigt. Wie lassen sich die Kosten mit cloudbasierten Lösungen optimieren?

Von Carl-Philipp Müller, Allgeier ES



**Carl-Philipp Müller**  
ist Principal Business  
Development  
Manager, Allgeier ES.

**Z**war sind virtuelle Meetings mittlerweile ein elementarer Bestandteil im Geschäftsgeschehen, erst recht in Hinblick auf die zunehmend internationalen Märkte. Doch gerade am Anfang der Zusammenarbeit mit neuen Kunden und in arbeitsintensiven Phasen ist der persönliche, direkte Austausch unverzichtbar für den Geschäftserfolg.

### Manuelle Prozesse im digitalen Zeitalter

Bei der Reisekostenabrechnung nutzt die Mehrzahl der Unternehmen nach wie vor primär Excel oder Word. Die Folge: Berge von Quittungen und Papieren, die gesammelt, sortiert, aufgeklebt, eingescannt, geprüft und abgerechnet werden müssen. Dieser Aufwand kostet Zeit und Geld. Studien zufolge benötigt ein Buchhalter für die manuelle Abrechnung einer Geschäftsreise mit Übernachtung durchschnittlich 20 Minuten Arbeitszeit und verursacht so Prozesskosten von rund 53 Euro. Vom Aufwand, den der Reisende mit der Erstellung seiner Abrechnung hat, ganz zu schweigen. Damit zählen Reisekostenabrechnungen zu den zeitintensivsten Buchhaltungsaufgaben.

Aufgrund fehlender Quittungen, Zahlendreher oder Falschangaben enthält etwa jede fünfte Reisekostenabrechnung außerdem Fehler und muss nachbearbeitet werden. Das dauert im Schnitt mit 18 Minuten fast ebenso lange wie die eigentliche Abrechnung. Pro Vorgang entstehen dadurch Prozesskosten von rund 47 Euro. Doch damit nicht genug: Fehlen Originalbelege zu Übernachtungen, Tankfüllungen oder Mahlzeiten, müssen dafür nachträglich Eigenbelege ausgestellt werden. Das passiert vor allem viel reisenden Mitarbeitern. Die Unternehmen kommt diese Situation teuer zu stehen. Schließlich handelt es sich bei Eigenbelegen nicht um ordnungsgemäße Rechnungen – ein Vorsteuerabzug darf nicht geltend gemacht werden. Die Lösung: integriertes Reisekostenmanagement über die Cloud. Für Unternehmen, die ihr Reisekostenmanagement professionell

und effizienter gestalten möchten, empfehlen sich Cloud-Lösungen. Denn damit bekommen sie die direkten und indirekten Kosten zuverlässig in den Griff und verbessern somit das Gesamtergebnis. Für die Buchung und Abrechnung von Geschäftsreisen sind die Tools SAP Concur Travel und Concur Expense geeignet. Mit Concur Travel kann zum einen die Organisation von Reisen einfach und schnell über eine zentrale Reisestellenkarte abgewickelt werden. Zum anderen ermöglicht die Software eine reibungslose Verbuchung der Reisekosten und Zuweisung von Kostenstellen. Mit Concur Expense besteht zusätzlich die Möglichkeit, Abrechnungen durchzuführen und die Kosten den Arbeitsaufträgen zuzuordnen.

### Vorteile

Welche Vorteile bringt der Einsatz von Systemen wie Concur Travel und Concur Expense? Sie schaffen einen Überblick über alle Informationen und Abläufe: vom Antrag über die Planung und Genehmigung bis hin zur Abrechnung der Geschäftsreise – mittels moderner Cloudwerkzeuge. Die Integration gestaltet sich einfach: Die Cloud-Lösungen lassen sich einfach und ohne großen Aufwand mit bestehenden ERP, HR- und Buchungssystemen verknüpfen. Ein weiterer Vorteil ist die Zeitersparnis im Finanz- und Rechnungswesen dank automatisierter Prozesse ohne manuelle Prüfung von Belegen und Rechnungen. Durch den Zugriff auf Reiseanträge oder Abrechnungsformulare über das Internet oder Mobile Apps: Quittungen können in Echtzeit übermittelt, genehmigt und bearbeitet werden. Hinterlegte Workflows und Prüfroutinen gewährleisten, dass alle Prozessschritte zeitnah und sauber abgearbeitet werden. Ein ganzheitlicher Überblick über Kreditkartenabrechnungen, Übernachtungskosten und Kreditorendaten wird ermöglicht und übersichtliche Dashboards, Reporting- und Analysetools sorgen für eine bessere Reisekostenkontrolle. Cloud-Lösungen lassen sich schnell und einfach implementieren und die Anwendungsmöglichkeiten je nach Bedarf skalieren.

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

Bitte beachten Sie auch  
den Community-Info-  
Eintrag Seite 84

ALLGEIER ES



## Redefine IT Security

07. bis 08. November 2018  
in München

Agenda und Anmeldung unter  
[its-konferenz.de](http://its-konferenz.de)

Alle Theorie ist grau, was zählt sind Erfahrungen. Deshalb kommen auf der Konferenz **IT SECURITY 2018** Verantwortliche und Projektleiter aus Anwenderunternehmen zu Wort. Hören Sie, was Kollegen zu sagen haben in Diskussionsrunden, Workshops und Speed Demo Sessions.

### Highlights aus der Agenda

#### Vorträge und Workshops



##### Agile Einführung eines ISMS im KritisV Kontext

Franz-Josef Pelstring,  
Informationssicherheitsbeauftragter  
REWE Systems GmbH



##### IT-Security Architekturan- forderungen: Herausforderungen – Erfahrungen – Umsetzung

Stefan Allemann,  
IT-Sicherheitsbeauftragter / Security  
Architekt, CSS Versicherungen



##### Sicherheit in Cloud- Anwendungen: So läuft ein Cloud Discovery & Risk Assessment

Daniel Wolf, Regional Director McAfee -  
Cloud Business Unit

#### Diskussionsrunden

- ✔ Tool-Zoo lässt neue Risiken entstehen
- ✔ SAP Security





Welcher Weg ist der richtige?

# Schöne, bunte S/4-Migration

Immer mehr Unternehmen sind dabei, ihre SAP-ECC-Systeme auf S/4 Hana zu migrieren. SAP hat Kunden und Partnern eine Auswahl an Szenarien bereitgestellt. Ein reiner Greenfield- oder Brownfield-Ansatz passt oft nicht zu den eigenen Anforderungen. Es gibt jedoch auch individuelle „bunte“ Ansätze.

Von Gerd Hagmaier, Datavard

**E**ine Migration auf S/4 Hana ist mittelfristig für alle SAP-Kunden notwendig, da SAP die Wartung für die bisher eingesetzte Lösung am 31. Dezember 2025 beendet. Viele Unternehmen haben die Migration bereits begonnen oder stecken in den Vorbereitungen. Eines haben all diese Unternehmen gemeinsam: Sie sprechen über eine „Farb“-Methode. Doch obwohl sie über dieselbe „Farbe“ reden, sind die Inhalte für jedes Unternehmen unterschiedlich. Ein Greenfield-Ansatz bei Firma A ist nicht zwingend identisch mit einem Greenfield-Ansatz bei Unternehmen B.

## Konfektion passt oft nicht

Hinzu kommt, dass sich nur wenige Unternehmen in den SAP-Szenarien wiederfinden, dafür sind die Anforderungen und

auch die Systeme zu individuell. Das belegen folgende Fakten, die aus einer gemeinsamen Befragung von Datavard und West Trax stammen. Befragt wurden über 2000 Bestandskunden: Mehr als 47 Prozent der Anwendungen in SAP-Systemen sind Eigenentwicklungen. 70 Prozent der Eigenentwicklungen werden nicht genutzt oder sind veraltet. 30 Prozent der Eigenentwicklungen könnten durch Standard ersetzt werden. 75 Prozent der Daten haben Qualitätsdefizite oder sind ungenutzt. 60 Prozent des vorhandenen Customizing werden nicht mehr aktiv genutzt.

Das bedeutet: Über 90 Prozent der etablierten Geschäftsprozesse sind nicht transparent für Entscheider, Projektleiter, Projektmitarbeiter und Partner. Anstehende Entscheidungen werden aus einem reinen Bauchgefühl getroffen und mögliche

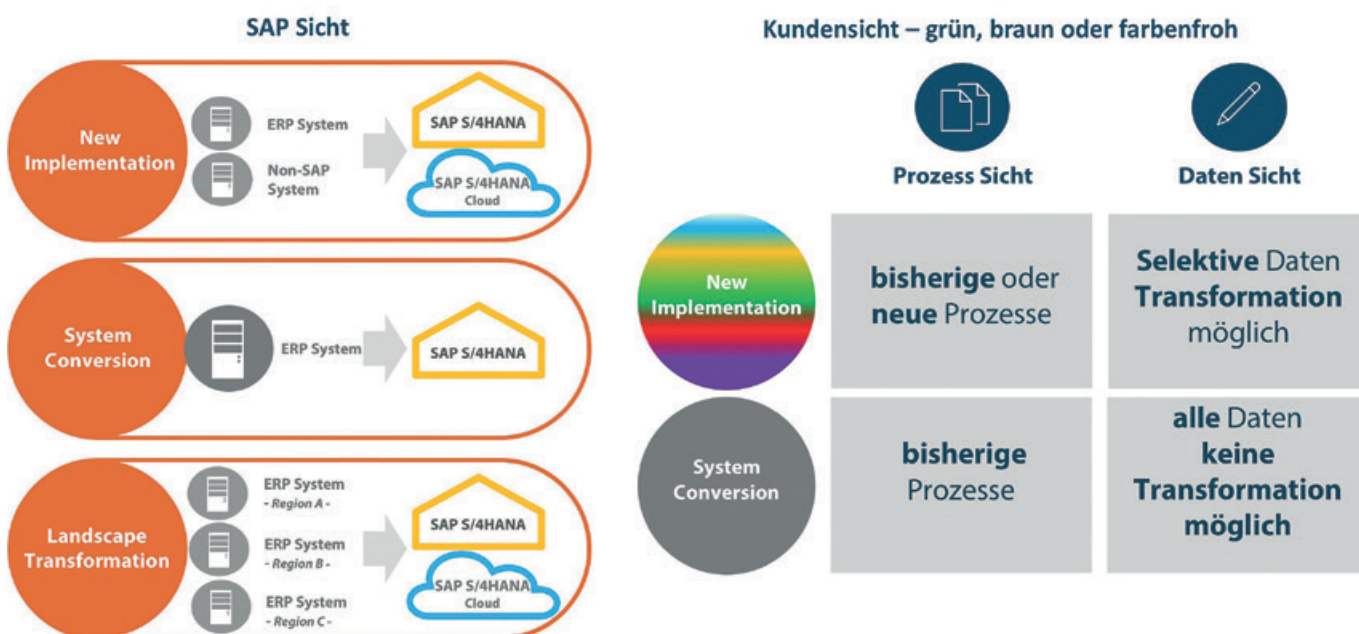
Vereinfachungen nicht beachtet. (Quelle: West Trax Benchmark und Datavard Datenbank: 2000+ Benchmark Analysen in 15 Branchen)

## Systemanalyse hilft, Projektumfang festzulegen

Empfehlenswert ist es daher, im Vorfeld eine technische Analyse vorzunehmen und den Projektumfang zu definieren, bevor die Entscheidung für einen Ansatz fällt. Dabei geht es einzig und allein um die Festlegung des Projektumfangs. Hierbei helfen fünf Leitfragen:

**1.** In welchem Umfang ist ein Prozess-Reengineering zu S/4 Hana gewünscht? Auf dem Weg zu S/4 sind einige Prozessanpassungen nötig, wie die Einführung des Material Ledger für die Material-

## ES GIBT BEREITS ANTWORTEN – DOCH WER KENNT DIE FRAGE?



bewertung, die Einführung der Business Partner und der neuen Anlagenbuchführung. Diese Anpassungen sind technisch orientiert, da sie aufgrund der neuen S/4-Architektur erforderlich sind. Solange keine Geschäftsprozesse geändert werden müssen, sprechen wir von einem technisch motivierten Projekt, das einem Upgrade gleichkommt. In der Regel startet dies mit einer Lean-Systemkopie, welche Repository und Customizing ohne Stamm- und Bewegungsdaten kopiert.

2. Möchten Sie alle oder nur einen Teil Ihrer Daten migrieren? Basierend auf unserer Datenqualitätsanalyse empfehlen wir, nur die aktiv genutzten Daten über eine selektive Migration nach S/4 Hana zu migrieren. Die zurückgelassenen Daten können dann mit einem Stilllegungsverfahren (data decommissioning) für zukünftige Audits vorgehalten werden.

3. Möchten Sie Ihr System zukünftig „on cloud“ oder „on premise“ betreiben? Ein Umstieg auf S/4 Hana wirft einige Fragen auf: Wer managt zukünftig die Hardware und kümmert sich um den Betrieb der Software? Welche Softwareversion soll genutzt werden – on premise oder cloud? Das ist abhängig von der gewünschten Flexibilität.

4. Planen Sie eine Systemlandschaftsoptimierung im Rahmen der Umstellung? Wenn lediglich ein produktives SAP-System genutzt wird, ist dieses Thema nicht von Relevanz. Jedoch sollten mindestens zwei SAP-Systeme produktiv genutzt werden und wenn eine Zusammenführung beider Systeme kostentechnisch und businessseitig sinnvoll ist, schlagen wir vor, diese Frage im Detail zu beantworten.

5. Wie haben Sie Ihre Rollout-Strategie geplant? Die Rollout-Strategie ist abhängig davon, wie das Unternehmen und die



**Gerd Hagmaier**  
ist Director Business Transformation bei Datavard.

IT aufgestellt sind. Möglich sind auch Mini-Go-lives mit nur einer oder maximal drei Geschäftseinheiten gleichzeitig.

### Faktenbasiert entscheiden

Unserer Erfahrung nach werden über 70 Prozent der SAP-ERP-Bestandskunden eine der Fragen so beantworten, dass ein System-Upgrade (System Conversion) für sie keine Lösung ist. SAP-Kunden sind daher gut beraten, einen gründlichen Systemcheck durchzuführen und die Migration darauf aufbauend zu planen. Eine solche Datenbasis erlaubt eine faktenbasierte Entscheidung und maßgeschneiderte Lösungen. Dabei sollten die Themen Datenbereinigung, Qualitätssteigerung der Daten, Aufbewahrung inaktiver

Daten und Systemlandschaftsoptimierung als wesentliches Leistungspaket berücksichtigt werden. Durch einen selektiven Umzug von lediglich relevanten Daten melden Kunden Einsparungen in Höhe von bis zu 60 Prozent der Projektkosten durch den Verzicht auf vorgelagerte Archivierungsprojekte oder Near-Zero-Downtime-Lösungen, aber auch in der Hardwareausstattung durch geringere Datenbankgrößen.

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag Seite 87



# IT ist Ihnen nicht Wurst?



# DevOps

## Ein SAP kommt selten allein

Viele SAP-Bestandskunden liefern heute schon Änderungen und Weiterentwicklungen kontinuierlich und automatisiert aus – nur nicht bei ihren SAP-Lösungen. Eine durchgängige DevOps Toolchain schafft hier Abhilfe.

Von James Barter, Basis Technologies



James Barter ist DevOps Solution Director bei Basis Technologies.

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

**E**rst in einer heterogenen IT-Landschaft, bestehend aus SAP- und Nicht-SAP-Systemen, lassen sich alle Unternehmensanforderungen erfüllen. Allerdings wird das Management von Änderungen und Auslieferungen in einer solchen Best-of-Breed-Umgebung entsprechend komplexer. Wie in der letzten Kolumne beschrieben reduzieren DevOps und darauf aufbauende Automatisierungswerkzeuge diese Komplexität deutlich. DevOps lebt von dem nahtlosen Zusammenspiel von Entwicklung und Betrieb, um Kundenwünsche schneller zu erfüllen – denn Anforderungen ändern sich ständig. Das heißt, die Liste der Anforderungen, der sogenannte Backlog, wird immer wieder neu priorisiert, verändert und verfeinert – und muss im Rahmen von DevOps dynamisch gemanagt werden. Die Möglichkeit, die Prioritäten laufend zu ändern, stellt einen grundlegend neuen Ansatz für Entwicklung und Auslieferung dar. Die einzelnen Änderungen werden laufend zu neuen Softwareversionen integriert, die im DevOps-Modell in größerer Anzahl und kürzeren Abständen an die Produktivsysteme ausgeliefert werden. Zu Recht spricht man in diesem Zusammenhang von Continuous Integration (CI) und Continuous Delivery (CD).

### DevOps in Best-of-Breed-Eco-Systemen

Doch das Ganze bleibt so lange Stückwerk, wie DevOps und CI/CD zwar auf alle Nicht-SAP-Systeme, aber eben nicht auf die SAP-Lösungen der Unternehmen angewandt werden. Leider ist dies bei SAP-Bestandskunden mangels geeigneter Tools häufig der Fall. Während Änderungen und Weiterentwicklungen in den Nicht-SAP-Systemen automatisiert eingeplant werden, erfolgen die entsprechenden Schritte in der SAP-Welt weiterhin manuell. Außerdem muss manuell ermittelt werden, welche Auswirkungen Änderungen in den Nicht-SAP-Systemen auf die SAP-Lösungen haben. Beides aber führt zu erheblichen Zeitverzögerungen und ist risikofälliger. Um kontinuierliche Entwicklung und Auslieferung in der

gesamten IT-Umgebung, also inklusive SAP-Lösungen, Wirklichkeit werden zu lassen, müssen sich Automatisierungswerkzeuge für die SAP-Welt über eine Integrations-Engine und Plug-ins mit allen weiteren dafür nötigen Tools verbinden lassen. Dazu gehören Testwerkzeuge ebenso wie Lösungen für IT-Service-Management (ITSM) und DevOps verschiedener Hersteller. Beispiele wären ServiceNow, Remedy, JIRA, Rally oder Github. Durch ihr Zusammenspiel entsteht eine integrierte Tool-Landschaft. Dank einer nahtlosen Verbindung mit JIRA etwa lässt sich der Backlog sowohl bei SAP- als auch bei Nicht-SAP-Systemen managen. Mithilfe der Integration zu Github können Änderungen in SAP zusammen mit Änderungen an anderen Anwendungen automatisiert ausgeliefert werden. Und dank der Anbindung an ein Ticketing-System, zum Beispiel ServiceNow, wird sichergestellt, dass vor der Auslieferung alle relevanten Systeme und Änderungen den korrekten Freigabestatus aufweisen.

Eine solche integrierte Toolchain war auch das Ziel eines unserer internationalen Kunden. Das Unternehmen hatte für seine Nicht-SAP-Anwendungen bereits das DevOps-Konzept umgesetzt. Doch leider fehlte die Anbindung an die SAP-Landschaft, um manuelle Auslieferungen in Zukunft zu vermeiden und der IT vollständige Transparenz über alle zur Auslieferung anstehenden Änderungen zu verschaffen. Durch die Integration zwischen Github und unserem SAP-Automatisierungstool ActiveControl ist genau dies gelungen. Seither ist das Unternehmen in der Lage, mehrmals täglich Änderungen über sämtliche 15 IT-Anwendungen einschließlich SAP voll automatisiert auszuliefern. Dank der vollständigen Integration von SAP in seiner CD-Pipeline profitiert das Unternehmen insgesamt von einer sehr viel höheren Agilität.

Natürlich müssen auch in einer Welt integrierter Toolchains alle Änderungen auf Herz und Nieren geprüft werden, bevor sie in die Produktivumgebungen übernommen werden. Erfahren Sie deshalb in unserer Kolumne im Frühjahr nächsten Jahres, welche entscheidende Rolle das automatisierte Testen für CD bei SAP-Bestandskunden spielt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag Seite 85







ZUKUNFT  
PERSONAL®  
AUSTRIA

13.–14. Nov. 2018

Messe Wien

# RE://BOOST\_HR

*creating a new mindset*

Die Zukunft Personal Austria ist der führende HR-Marktplatz und Treffpunkt der Community in Österreich. Als Impulsgeber für die digitale Arbeitswelt von morgen zeigt die Fachmesse Produktinnovationen, Entwicklungen und Trends für alle relevanten Personalfragen auf.



GET  
YOUR  
TICKET!

Mehr Infos zum Event unter:  
[www.zukunft-personal.com](http://www.zukunft-personal.com)

Gold Sponsor



Bronze Sponsor



Partner:





## Linux macht vor dem gesamten Mittelstand nicht halt

Die Kombination SAP Hana und Linux weitet sich im breiten Mittelstand stetig aus. Auch bei kleineren Unternehmen, die dem Bereich Small Medium Enterprises (SME) zugeordnet werden.

Von Friedrich Krey, Suse



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

Der Blick auf SAP richtet sich zu einem großen Stück weit auf den Business-Suite-Nachfolger S/4 Hana – eher weniger auf die ERP-Mittelstandslösung SAP Business One, kurz B1, für kleine und mittelgroße Unternehmen. Dabei hat sich die Marktdurchdringung von B1 über die Jahre hinweg prächtig entwickelt. Mehrere Zehntausend Installationen gibt es weltweit. Auch setzen zahlreiche Großunternehmen oder großunternehmensähnliche Mittelständler Business One ein, im Rahmen ihrer sogenannten Hub-and-Spoke-Strategie. Das bedeutet, dass in der Unternehmenszentrale entweder SAP-Klassik oder S/4 Verwendung findet und in Niederlassungen oder Tochtergesellschaften B1, mit der vorteilhaften Koppelung oder Integration beider SAP-Systeme. Nebenbei bemerkt gibt es auch eine Vielzahl von B1-Branchenlösungen mit speziellen industriespezifischen Anwendungsfunktionen, etwa für die Prozessindustrie, für die Kunststoffindustrie, für Maschinenbauer, für die Automotive-Industrie oder, oder, oder. Aktuell steht B1 in der Version 9.3 zur Verfügung. Business-One-Cloud-Lösungen werden ebenso offeriert.

### Handfeste Vorteile

Natürlich bleibt auch bei SAP Business One die „Hanaisierung“ und damit die Nutzung von Linux nicht ausgespart. Tatsache ist, dass verstärkt bei Unternehmen, die auf B1 setzen, Hana zusammen mit Suse SLES for SAP Applications zum Zug kommt. Nach Erhebungen von Suse setzen momentan ungefähr 6000 Kunden rund um den Globus SAP Business One powered by SAP Hana mit der Betriebssystemplattform SLES for SAP Applications ein und profitieren von der Hana-Suse-Linux-for-SAP-Applications-Kombination. Wobei – wem nicht bekannt – B1 die erste SAP-ERP-Lösung überhaupt war, mit der die In-memory-Datenbank Hana und das OS Suse Linux Enterprise Server inklusive dezidierten Funktionen für den Mission-Critical-Einsatz lief (noch vor BWoH, SoH, S/4, BW/4H und so weiter).

Auch mittelständische Kunden schätzen die zahlreichen Innovationen auf der Grundlage moderner Technologien in Form von ausgefeilten und umfangreichen Funktionen, die für den vorteilhaften Hana-Linux-Einsatz von SAP und Suse in enger Zusammenarbeit seit dem Jahr 1999 entwickelt wurden. Etwa, um Installationen das Deployment zu vereinfachen, Downtimes zu minimieren, die High-Availability zu erhöhen, die Performance zu optimieren oder das Managen von SAP-Hana-Systemen zu simplifizieren. Oder auch um Kosten einzusparen.

Seien es größere oder kleine Unternehmen: Die Anwendergruppe Mittelstand hat praktisch dieselben Anforderungen an eine gut funktionierende, stabile und jederzeit ausbaubare SAP-Systemumgebung wie ein Unternehmen mit Konzernstrukturen. Bis auf die Begebenheiten, dass sich bei Konzernen die Granularität der Geschäftsprozesse feingliederiger darstellt und an große SAP-Systemumgebungen andere infrastrukturtechnische Notwendigkeiten hinsichtlich der zu verarbeitenden Datenvolumen oder Userzahlen gestellt werden.

### Steigende Linux-Verbreitung

Wobei SAP Business One powered by Hana in Verbindung mit Suse Linux Enterprise Server for SAP Applications auch mit mehreren Hundert Usern bestens läuft und die jeweiligen Erfordernisse stets bedarfsgerecht unterstützt werden. Übrigens gibt es rund 500 SAP-Channel-Partner im globalen B1-Markt. Suse supportet sie mit Rat und Tat oder arbeitet in Kundenprojekten mit ihnen zusammen. Schließlich bedeutet SAP im Mittelstand zum Großteil, dass SAP-Partner quasi das direkte Kundeninterface bilden.

Keine Frage: Durch SAP, SAP-Channel-Partner und Suse steigt die weitere Verbreitung von Linux und damit von Open Source auch im Mittelstand, bei größeren als auch bei kleineren mittelständischen Unternehmen.

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 92





A scenic photograph of a stone arch bridge spanning a calm lake. The bridge is constructed from dark, roughly-hewn stones and is flanked by tall, vertical wooden posts. The surrounding area is lush with green trees and foliage, and the sky is a clear blue with some light clouds. The water in the lake is still, reflecting the bridge and the surrounding greenery.

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





QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>zbits GmbH</b> Ansbachstraße 32a 74889 Sinsheim Telefon: +49 7261 681900 Telefax: +49 7261 6819050 info@zbits.de www.zbits.de	zbits ist Anbieter innovativer Software-Lösungen für den SAP-basierten Einkauf. Unsere Procurement- und Supplier Collaboration Suite kombinieren wir in SAP ERP und S/4 HANA mit Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-How, sowie einer agilen Projektmethodik. Kunden profitieren von effizienten Einführungsprojekten, durchgängiger Betreuung und zuverlässigem Support. Ebenso von einer einzigartigen Performance ihrer SAP basierten Procurement-Lösung - <b>intelligent, effizient und benutzerfreundlich.</b>
		<b>ABS Team GmbH</b> Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 551 820330 Fax: +49 551 82033-99 info@abs-team.de www.abs-team.de	<b>SAP HCM Recognized Expertise • SAP SuccessFactors Partner SAP Service Partner</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• SAP HCM On-Premise</li> <li>• SAP HCM Cloud</li> <li>• SAP Integration</li> <li>• User Experience</li> <li>• SAP HCM Wartung (On-Premise und Cloud)</li> <li>• Templates + Tools</li> </ul>
		<b>ADventas Consulting GmbH</b> 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.
		<b>AFI Solutions GmbH</b> 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.
		<b>Alegri International Service GmbH</b> Innsbrucker Ring 15 81673 München Telefon: +49 89 6661070 Telefax: +49 700 00002581 info@devoteam-alegri.de www.devoteam-alegri.de	Alegri ist ein IT-Beratungsunternehmen für Digitale Transformation bei Mittelstand & Großkunden. 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Als #DigitalTransformers führen wir anspruchsvolle IT & Business-Projekte mit langjähriger Expertise zum Erfolg. Im Fokus stehen Digital Transformation, Modern Workplace, Agile IT, IoT und SAP S/4HANA Transition. Alegri ist seit Juli 2018 als Devoteam   Alegri Mitglied der Devoteam-Gruppe mit 6.500 Mitarbeitern weltweit, davon 600 in DACH.
		<b>Allgeier Enterprise Services AG</b> Wehrlestraße 12 81679 München Telefon: +49 89 6661070 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. <b>FIT FOR THE DIGITAL AGE.</b>
		<b>absolut GmbH</b> Nikolaus-Dürkopp-Straße 2B 33602 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 Telefax: +49 521 44810409 info@ap-solut.com www.ap-solut.com	Der Name absolut (advanced processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. absolut, langjähriger Partner der SAP SE für SAP SRM und „Global Strategic Service Partner“ von Ariba, hat sich im Bereich der SAP Produkte auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert. absolut realisiert Neuimplementierungs- & Transformationsprojekte im Bereich SAP S/4HANA Enterprise Management. absolut ist aktuell SAP Ariba MEE Partner of the Year.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>Arvato Systems GmbH</b> 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 2.600 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 – unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.
		<b>Aspera GmbH</b> Dennenwartstraße 25–27 52068 Aachen Telefon: +49 241 9631227 Telefax: +49 241 9631229 sales@aspera.com www.aspera.com	Aspera ist seit 2000 mehrfach ausgezeichnete Marktführer im Software-Lizenzmanagement. <b>Unsere Leistungen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kaufmännische Analyse aller aktiven SAP-Verträge</li> <li>■ Technische Nutzungsanalyse</li> <li>■ Bedarfsanalyse</li> <li>■ Empfehlungen zur Kostenoptimierung</li> <li>■ Individuelle Verhandlungsstrategie</li> <li>■ Indirekte Nutzung</li> <li>■ SAP S/4 HANA-Migration</li> </ul>
		<b>ATOSS Software AG</b> 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.
		<b>Basis Technologies</b> Potsdamer Platz 10, Haus 2 10785 Berlin Telefon: +49 30 300114679 Telefax: +49 30 300114520 kontakt@basistechnologies.com www.basistechnologies.de	Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP-DevOps und Test-Plattform. Unsere Kunden profitieren von einer verbesserten äußerst konkurrenzfähigen Agilität und können schneller auf Marktmöglichkeiten reagieren, wobei sie sowohl Kosten als auch Risiken minimieren. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand senken, der benötigt wird, um Änderungen und Tests im SAP-System durchzuführen.
		<b>BlackLine</b> The Squire 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.
		<b>BTC Business Technology Consulting AG</b> 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.
		<b>CA Deutschland GmbH</b> Waldecker Strasse 8 64546 Mörfelden-Walldorf Telefon: +49 6105 96670 GermanyMKTG@ca.com www.ca.com/de/why-ca/automation	Die Automatisierungslösungen von CA Technologies helfen Unternehmen Wettbewerbsvorteile zu erzielen, indem sie ihre IT- und Geschäftssysteme automatisieren - von On-Premise bis hin zu Cloud, Big Data und dem Internet der Dinge. Unsere Lösungen unterstützen Kunden in allen Branchen, einschließlich Finanzdienstleistungen, Produktion, Einzelhandel, Automotive und Telekommunikation. Weitere Informationen unter: <a href="http://www.ca.com/de/why-ca/automation.html">www.ca.com/de/why-ca/automation.html</a>

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Camelot ITLab Innovative Technologies Lab	<b>Camelot ITLab GmbH</b> Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com	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.
	 cbs Corporate Business Solutions	<b>cbs</b> <b>Corporate Business Solutions GmbH</b> Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 6221 33040 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com	<b>One Digital Corporation on S/4HANA</b> 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. <b>Portfolio:</b> One Corporation – Globalization – Landscape Transformation – S/4HANA Transition
	 cenit	<b>CENIT AG</b> 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.
	 cu	<b>Circle Unlimited AG</b> Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487800 Telefax: +49 40 55487809 info@cuag.de www.cuag.de	<b>Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dokumente,</li><li>• Digitale Akten,</li><li>• Verträge,</li><li>• Lizenzen,</li><li>• Rechnungseingänge und</li><li>• Beteiligungen</li></ul> <p>...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen.</p> <b>15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.</b>
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	<b>COMMON Deutschland e.V.</b> 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. <b>Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis!</b> 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. <b>COMMON-Mitglieder wissen mehr!</b>
	 CONSILIO	<b>CONSILIO GmbH</b> Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	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.
	 PRO INDUSTRY	<b>Cpro Industry Projects &amp; Solutions GmbH</b> 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
		<b>CTH Consult TEAM Hamburg GmbH</b> Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de	<b>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors</b>  <b>Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</b>
		<b>Data Migration Services AG</b> Zelgstrasse 9 8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 686 91 39 info@dms-ag.ch www.dms-ag.ch	<b>Befreien Sie sich von Altlasten!</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eine Plattform für Datenmigration und Historisierung</li> <li>■ Wegfall der Kosten für Altsystemen</li> <li>■ Beste Datenqualität und geringstes Datenvolumen</li> <li>■ Voller Zugriff auf Daten abgeschalteter Systeme</li> <li>■ Einfaches Finden und kontrolliertes Löschen von Daten</li> </ul>
		<b>Datavard AG</b> Römerstraße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 87331-0 info@datavard.com www.datavard.com	Datavard ist ein internationaler Anbieter von Software- und Beratungslösungen für innovatives SAP Datenmanagement, HANA-Migrationen, Big Data Integration und System Landscape Transformation. DAX30 wie Allianz, BASF und Nestlé sowie SMEs wählen Datavard als zuverlässigen Partner. Datavard hat seinen Hauptsitz in Heidelberg und 12 Niederlassungen in EMEA, USA und APJ.
		<b>Empirius GmbH</b> Klausnerring 17 85551 Kirchheim bei München Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.bluesystemcopy.de	<b>SAP-Systemkopien - perfekt automatisiert!</b> <b>BlueSystemCopy</b> steht für end-to-end-Automation von Systemkopien. Alle Schritte einer Systemkopie laufen voll automatisch ab inklusive BDLS. Im Zielsystem relevante Einstellungen bleiben erhalten. UserExits geben Spielraum für individuelle Automationschritte, bspw. den Restore der Datenbank oder für Anonymisierung, bspw. Personal- oder Patientendaten. Schnell – einfach – zuverlässig – transparent.
		<b>Esker Software GmbH</b> Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 rafael.arto-haumacher@esker.de	<b>Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auftragseingang</li> <li>• Rechnungseingang</li> <li>• E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen</li> <li>• Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen</li> <li>• Fax Services &amp; Fax Server</li> <li>• Archivierung on Demand</li> </ul>
		<b>FIS Informationssysteme und Consulting GmbH</b> Röhleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist seit 1992 kompetenter Partner für SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen mit folgenden Lösungen: Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel – Lösungen rund um SAP-Lagerlogistik – Stammdaten- & Dokumentenmanagement – Schnittstellenintegration – Zertifizierter Support – Development – Lösungen rund um SAP Hybris – SAP-Lösungen für HR. Mit FIS/wws, der SAP-zertifizierten Lösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der D-A-CH-Region.
		<b>FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH</b> Röhleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de	<b>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zero Outage</li> <li>• Stretched Data-Center Option</li> <li>• Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT)</li> <li>• Consulting und Remote Hosting</li> <li>• SAP PMC (Partner Managed Cloud)</li> </ul> <b>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</b>



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>FUJITSU</b> Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 1805 372825 sapde@ts.fujitsu.com www.fujitsu.com/de/	<b>Fujitsu: Komplettangebot rund um SAP</b>  Lösungen von SAP sind für viele Unternehmen eine ideale Plattform für die Digitalisierung ihrer Geschäftsabläufe. Fujitsu unterstützt sie dabei mit einem Komplettangebot, das neben Beratung, Entwicklung, Integration und Infrastrukturlösungen auch das Anwendungs- und Lizenzmanagement, Cloud Services sowie innovative Lösungen auf Basis von SAP HANA und SAP Leonardo umfasst. Fujitsu ist zudem einer von nur drei weltweit zertifizierten SAP-Partnern für Hosting, Cloud, Services und Technologien.
		<b>GAMBIT Consulting GmbH</b> 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.
		<b>GIB mbh</b> Birlenbacher Straße 18 57078 Siegen Telefon: +49 271 890380 Telefax: +49 271 8903899 info@gibmbh.de www.gibmbh.de	<b>THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER</b>  <b>GIB Dispo-Cockpit:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP</li> <li>■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen</li> <li>■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet</li> </ul> <b>GIB Shop Floor Integration:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System</li> <li>■ Prozessdatenintegration z. B. für automatisierte Rückmeldungen</li> <li>■ Aktivierung von Folgeaktivitäten, wie etwa Wartungsszenarien</li> </ul> <b>WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!</b>
		<b>GISA GmbH</b> 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-Komplettdienstleister 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.
		<b>HEISAB GmbH</b> Dr.-Mack-Straße 83 90762 Fürth Telefon: +49 911 8100500 Telefax: +49 911 81005081 info@heisab.de www.heisab.de	<b>HEISAB - Ihr Digitalisierungs-Partner</b>  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"> <li>• Ganzheitliche Prozess- und Strategieberatung – von der Analyse bis zur Integration</li> <li>• Moderne Technologien und Lösungen für die digitale Transformation (z. B. SAP S/4HANA)</li> <li>• Design und Entwicklung innovativer Add-ons und Apps</li> <li>• Maßgeschneiderte Service- und Supportleistungen</li> </ul>
		<b>Hi-Chart GmbH</b> 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.
		<b>HR Campus AG</b> Kriesbachstraße 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HR Strategies</li> <li>• HR Services</li> <li>• HR Software</li> </ul> <p>HR Campus, kompetenter Partner für 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.</p> <p>Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>IBM Deutschland GmbH</b> IBM-Allee 1 71139 Ehningen Telefon: +49 800 225 5426 halloibm@de.ibm.com www.ibm.com/de	Kernziel der IBM ist es, Unternehmen aller Größen bei der digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle zu unterstützen und die Chancen der Digitalisierung für sie nutzbar zu machen. Digitalisierung ist aber erst die Voraussetzung für höheren Nutzen, hinzu kommen müssen verschiedene andere Initiativen, um zu realen Geschäftsergebnissen zu gelangen: Business Analytics, Cloud-Computing, Security und künstliche Intelligenz sind hier zu nennen.
		<b>innobis AG</b> Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 554870 Telefax: +49 40 55487499 info@innobis.de www.innobis.de	<b>SAP-Banking in Perfektion seit 1990</b> Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der <b>Beratung</b> über die <b>Softwareentwicklung</b> bis hin zum <b>Application Management</b> . Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.
		<b>io-DigitalSolutions GmbH</b> STADTTOR Speyerer Straße 14 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 379-700 info@io-digitalsolutions.com www.io-digitalsolutions.com	Als eines der führenden SAP Logistik-Beratungs- & Entwicklungshäuser in Deutschland mit Niederlassungen in den USA & Asien liefern wir innovative Konzepte und Technologien sowie integrierte Add-ons zur ganzheitlichen Digitalisierung der Supply & Value Chain mit SAP. Die Einführung und Optimierung von Lösungen für Lager, Transport & Produktion sind unsere Kernkompetenzen. Neben SAP Technologie haben wir unsere Wurzeln auch in der Beratung und Planung für die Supply Chain durch io-consultants.
		<b>itelligence AG</b> <b>WIR MACHEN MEHR AUS SAP*-LÖSUNGEN!</b> Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage@itelligence.de www.itelligencegroup.com	<b>itelligence</b> 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: <a href="http://www.itelligencegroup.com">www.itelligencegroup.com</a>
		<b>KGS Software GmbH &amp; Co. KG</b> Dornhofstraße 38 A 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com	<b>KGS – Das schlanke Archiv für SAP- und Non-SAP-Systeme!</b> Reduzierung von Komplexität und Kosten – 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 an. 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, Proxy-/Cache-Server- und Non-SAP-Lösungen.
		<b>License Ethics GmbH</b> 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"> <li>• Nachkauf: klassisch oder S/4HANA Enterprise?</li> <li>• Datenbankmigration: partial oder total? Runtime vs FullUse?</li> <li>• Vermessungsaustausch,</li> <li>• Verhandlungscoaching bei GE (Global Enterprise Agreement)</li> <li>• Coaching: Lizenzroadmaps für S/4HANA für 26 Industrien</li> <li>• Vertragsverhandlungen mit SAP</li> </ul>
		<b>MHP Management- und IT-Beratung GmbH</b> 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.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>mobileX AG</b> 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 for 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.
		<b>Mobisys GmbH</b> Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 86350 info@mobisys.de www.mobisys.com	<b>READY TO USE Templates für Ihr mobiles SAP</b>  <b>80 % weniger Entwicklungs-Aufwand!</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Direkt in SAP integriert</li> <li>■ Oberflächen per Drag &amp; Drop</li> <li>■ Nur mit ABAP-Know-how selbst entwickeln</li> <li>■ Deployment über Ihr SAP-System</li> <li>■ Unabhängig von Device &amp; OS-System</li> <li>■ Unabhängig von Branche, Bereich &amp; Ort</li> </ul>
		<b>msg treorbis GmbH</b> 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.
		<b>NetApp Deutschland GmbH</b> Sonnenallee 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
		<b>NTT DATA Deutschland GmbH</b> Hans-Döllgast-Straße 26 80807 München Telefon: +49 89 99360 Telefax: +49 89 99361854 info_de@nttdata.com www.nttdata.com/de	NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen mit über 110.000 Mitarbeitern in 50 Ländern. Als einer der führenden Anbieter im Business- und IT-Consulting bietet NTT DATA End-to-End Consulting über die gesamte Wertschöpfungskette: Von der strategischen Gesamtkonzeption über die Prozessgestaltung, deren Umsetzung bis hin zum Betrieb. Das SAP Angebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility und Cloud und deckt den gesamten Solution Lifecycle ab.
		<b>ORACLE</b> Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 711 72840369 thomas.l.schuele@oracle.com www.oracle.com/us/solutions/sap/cloud	Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems für SAP Kunden. Oracle ist in 145 Ländern aktiv und bedient in einer Vielzahl von Branchen mehr als 400.000 Kunden. Oracle stellt ein komplettes Technologie-Portfolio, sowohl für die Cloud als auch für Rechenzentren, zur Verfügung. Die führenden Cloud- und On-Premise-Lösungen bieten viele Vorteile, wie Anwendungsintegration, fortschrittliche Sicherheitsfunktionen, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Leistung sowie geringe Total Cost of Ownership.
		<b>ORBIS AG</b> 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	<b>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:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette</li> <li>• Kernkompetenzen in CRM (On-Premise &amp; Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA</li> <li>• Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA)</li> <li>• Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation</li> <li>• Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte</li> </ul>

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>PBS Software GmbH</b> 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	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.  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.
		<b>PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG</b> Kurt-Schumacher-Straße 28-30 66130 Saarbrücken Telefon: +49 681 379620 Dirk.Langendoerfer@pikon.com www.pikon.com	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL</li> <li>■ Managementberatung in der Digitalisierung</li> <li>■ Prozessberatung und S/4HANA</li> <li>■ Modern Data Warehousing (BW/4HANA, Planung, Reporting)</li> <li>■ Data Science</li> <li>■ Custom Development (SAP Cloud-Plattform, integrierte SAP Add-ons, ABAP, Java, HANA)</li> </ul>
		<b>Q-Partners GmbH</b> Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911 148700210 Telefax: +49 911 148700219 info@qpcm.de www.qpcm.de	Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung.  Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen.  Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
		<b>SECUDE GmbH</b> Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 6989640 contact@secude.com www.secude.de	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.
		<b>SEEBURGER AG</b> Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de	<b>Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Internationales E-Invoicing z.B. mit ZUGFeRD</li> <li>■ OmniChannel-to-Cash – effiziente Auftragsbearbeitung</li> <li>■ Workflow Engine in SAP – schnell, flexibel und smart</li> <li>■ MobileApp (Fiori) – auch als Offline Client für SAP-Anwender</li> <li>■ Console in SAP – mehr Transparenz über die Belege</li> </ul>
		<b>SEP AG</b> Konrad-Zuse-Straße 5 83607 Holzkirchen Telefon: +49 8024 46331-0 Telefax: +49 8024 46331-666 info@sep.de www.sep.de/sap	<b>Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SAP zertifiziert</li> <li>■ Schützt SAP HANA 1 und 2, SAP NetWeaver, SAP ASE</li> <li>■ Bare Metal Recovery für Linux &amp; Windows</li> <li>■ 6 Virtualisierungs-Plattformen werden unterstützt</li> <li>■ Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen und Datenbanken</li> <li>■ Deutsche Qualitäts- und Produktstandards und 24 x 7 Hersteller Support</li> <li>■ Attraktives Preis-Leistungsverhältnis</li> </ul>
		<b>SIVIS GmbH</b> Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 6659300 vertrieb@sivis.com www.sivis.com	Wir sind die Experten für Berechtigungen, Compliance und Rezertifizierung in SAP! Ca. 200 zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens können auch Sie sich das Leben mit unseren Software-Lösungen erleichtern!



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>Snow Software</b> 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.
		<b>SUSE Linux GmbH</b> 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.
		<b>Sybit GmbH</b> 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.
		<b>T.CON GmbH &amp; Co. KG</b> Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 9931 981100 Telefax: +49 9931 981199 info@team-con.de www.team-con.de	<b>ERP / MES / BI / HCM / ALM</b> 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. <b>Lösungsauszug:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SAP ERP / s/4HANA: Best Practices und Add-ons für längen- und flächenorientierte Produktion</li> <li>■ MES CAT: SAP basiertes MES mit TRIM SUITE</li> <li>■ PLC-COCKPIT: Product-Costing-Prozesse und Angebotskalkulation für Zulieferer</li> <li>■ Mobility Apps u. a. für Maintenance und Warehouse</li> <li>■ HR PORTAL: Single Point of Entry für HCM</li> <li>■ Apps für HANA Cloud Platform</li> </ul>
		<b>T-Systems International GmbH</b> Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de	T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter <a href="http://www.t-systems.de/sap">www.t-systems.de/sap</a>
		<b>trimaster AG</b> Watterstraße 81 8105 Regensdorf - 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. <b>mobil   clever   easy – trimaster AG</b>
		<b>Uniserv GmbH</b> 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.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<b>Virtual Forge GmbH</b> Speyerer Straße 6 69115 Heidelberg, Telefon: +49 6221 868900 Telefax: +49 6221 86890101 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 <a href="http://www.virtualforge.com">www.virtualforge.com</a>
		<b>VOQUZ IT Solutions GmbH</b> 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
		<b>Winshuttle Deutschland GmbH</b> Sonnenstraße 19 80331 München Telefon: +49 89 44458020 www.winshuttle-software.de	<b>Neue Wege für Ihr SAP-Datenmanagement</b>  <b>Bessere SAP-Daten von Anfang an!</b> Vereinfachung von SAP-Geschäftsprozessen – ohne Programmierung Änderung und Pflege von Massendaten in SAP Bessere Datenqualität
		<b>WMD Group GmbH</b> 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/4HANA. Als Projektpartner realisieren wir die gesamte Lösungsstrecke von der digitalen Posteingangsverarbeitung über die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Hochgeschwindigkeitsarchiv, das als revisionssicherer Langzeitspeicher für beliebige Archivszenarien fungiert.
		<b>ZALARIS Deutschland AG</b> Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: +49 4193 75320 Telefax: +49 4193 753210 info@zalaris.de www.zalaris.de	Die ZALARIS Deutschland (ehem. sumarumAG und ROC Deutschland GmbH) ist SAP Partner und Komplettdienstleister mit umfassendem Leistungsspektrum: Von IT Lösungen und Prozessberatung in allen Backoffice relevanten Bereichen (HCM/FI/CO), S/4 HANA, Outsourcing, Hosting und Dokumentenmanagement bis hin zu Business Intelligence, einem Schulungscenter sowie SAP Lizenzvertrieb und Wartung. Bundesweit 250 Mitarbeiter, ZALARIS ASA mit 900 Mitarbeitern in 13 Ländern. Zertifikate: ISAE 3402, ISO 27001
		<b>zetVisions AG</b> 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 <b>Beteiligungs- und Stammdatenmanagement</b> . 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. <b>zetVisions – Implementing data. Building success.</b>



@e3magazin





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](http://e-3.de/abo)

# Wer nichts weiß, muss alles glauben!

*Marie von Ebner-Eschenbach*



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

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



# Datenbankmonopol

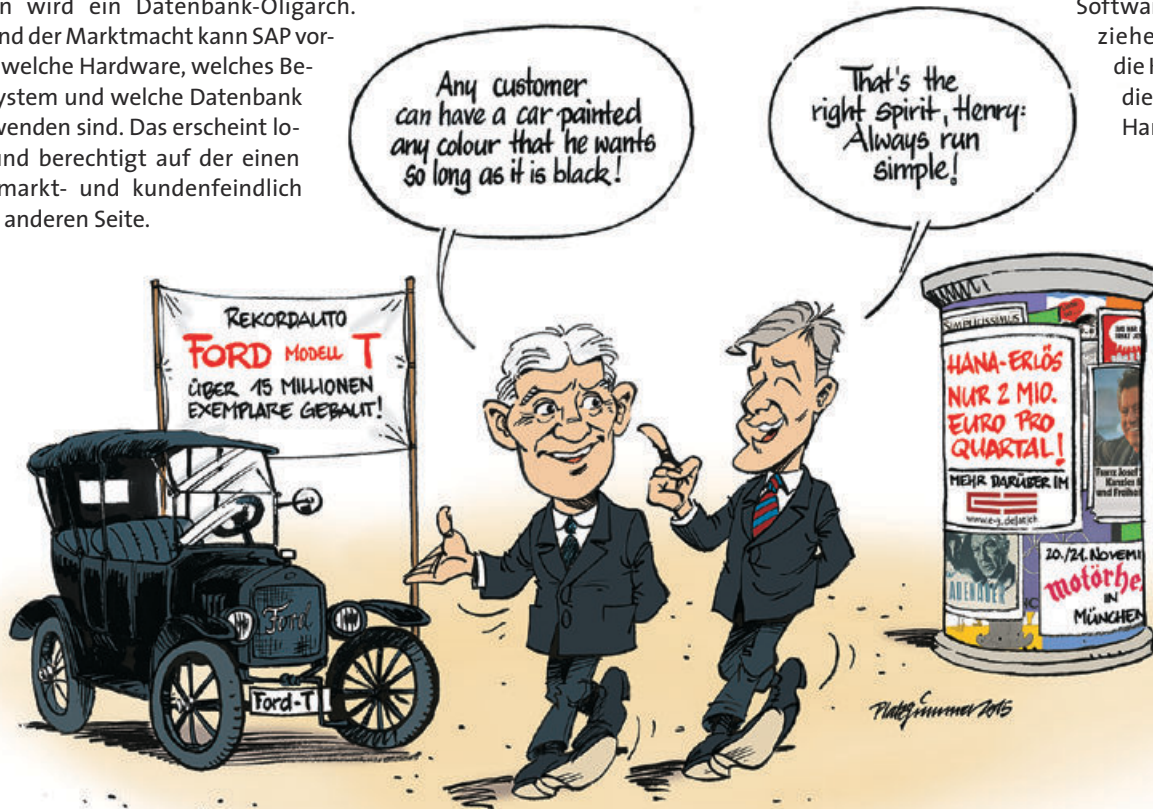
Lange Zeit galt SAP als verschlossenes System in einer heterogenen Systemumgebung. R/3 und auch noch ERP/ECC 6.0 fühlen sich auf unterschiedlichen Plattformen wohl.

**V**ieľfalt ist teuer und komplex. Diese Erkenntnis musste SAP erstmals mit der ERP-Version R/3 erfahren. Es ist nicht bekannt, ob eine Zahl für die Kombinationsmöglichkeiten aus Hardware, Betriebssystemen und Datenbanken existiert, auf denen ein R/3 customized werden kann. Was im ersten Moment als weltoffen und innovativ betrachtet wurde, entwickelte sich mit der Zeit zum Moloch, der kaum mehr zu beherrschen war.

Das Zitat von Henry Ford (1863 bis 1947) ist hinlänglich bekannt: „Jeder Kunde kann sein Auto in einer beliebigen Farbe lackiert bekommen, solange die Farbe, die er will, Schwarz ist.“ Seit einigen Jahren kann auch SAP dieses von sich behaupten, Bill McDermott: „Jeder Kunde kann sein ERP auf einer beliebigen Datenbank bekommen, solange die Datenbank, die er will, Hana ist.“ Was ist geschehen? Aus dem ERP-Monopolisten wird ein Datenbank-Oligarch. Aufgrund der Marktmacht kann SAP vorgeben, welche Hardware, welches Betriebssystem und welche Datenbank zu verwenden sind. Das erscheint logisch und berechtigt auf der einen Seite, markt- und kundenfeindlich auf der anderen Seite.

SAP musste die Reißleine ziehen! Die Varianten an IT-Architekturen für ERP/ECC 6.0 sind nahezu unüberschaubar. Was dem Anwender bei Verhandlungen mit IT-Lieferanten zum Vorteil gereicht, wird für SAP-Service und -Support zum Inferno. Es ist nahezu eine Sisyphusaufgabe, Fehler in einem System mit Dutzenden Variablen zu finden. Letztendlich musste SAP alle Infrastrukturvarianten aus Hardware, Betriebssystem und Datenbank vorhalten, um adäquate Antworten im Supportfall zu geben. Die „Hana-Konsolidierung“ auf zertifizierte Hardware, zwei Linux-Betriebssystemversionen und Hana erscheint aus Sicht des ERP-Konzerns verständlich. Naturgemäß spielten weitere taktische Überlegungen auch eine bedeutende Rolle – z. B. Oracle ein wenig Butter vom Brot zu nehmen. Wie die Sache mit der singulären Datenbank Hana ausgeht, wird man frühestens nach 2025 beurteilen dürfen.

Aus dem Datenbankmonopol der SAP entwickelt sich jedoch auch ein Gesinnungsmonopol: SAP kommt immer öfter zu der Überzeugung, dass nur SAP-Software das Richtige für die Bestandskunden sein kann. Mit der neuen CRM-Initiative C/4 will man nicht mehr und auch nicht weniger, als die gesamte Customer-Experience-Supply-Chain zu monopolisieren. Wer heute noch SAP Hybris, Salesforce und Adobe sowie im Back-Office ECC 6.0 oder S/4 für seinen Onlineshop betreibt, wird sich überlegen müssen, ob es ihm die zusätzlichen Lizenzgebühren für „indirekte“ Nutzung wert sind oder ob er auf C/4 und Hana wechselt. Indem SAP einzelne Angebote zu Paketen zusammenfasst, reduziert der IT-Konzern die Wahlmöglichkeiten seiner Bestandskunden. Somit wird es bald von SAP-Chef Bill McDermott heißen: „Jeder Kunde kann sein CRM und seine Supply Chain aus beliebigen Softwarequellen beziehen, solange die Kombination, die er will, C/4 Hana ist.“ (pmf)



Zwei auf (fast) gleicher Höhe

Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe Juni 2015 veröffentlicht. Am Höhepunkt der „Run Simple“-Kampagne von SAP-Chef Bill McDermott (r.) drängte sich der Vergleich mit Autopionier Henry Ford auf. Viel mehr Auswahl gibt es nicht!





# November 2018

RED/ANZ: 8. 10. 2018 | DUS: 15. 10. 2018 | EVT: 29. 10. 2018

**Coverstory:** Es gibt einen Server-Shootingstar in der Hana-Szene. Der Weg zur Spitze war nicht einfach, weil die Partnerschaft SAP/Intel misstrauisch war. Aber wie im richtigen Leben: Qualität setzt sich durch! Die wahrscheinlich beste Hardware für SAP Hana kommt von IBM und nennt sich Power. Die Power-Prozessoren haben eine lange Vergangenheit bei IBM und finden sich nicht nur in den Power-Servern. Was aber noch wichtiger ist: Im Gegensatz zu den Intel-Allzweck-Prozessoren ist die IBM-Power-CPU für „Big Data“ optimiert und damit der beste Datenbankprozessor.

**Human Resources:** In den allermeisten Unternehmen war der R/3-HR-Server eine isolierte Hardware, gilt doch das Personalwesen als besonders sensibel. Aber hier hat Cloud Computing ein Umdenken bewirkt. Immer mehr SAP-Bestandskunden verlagern auch HCM in die Wolke und wer SuccessFactors bemüht, setzt zu 100 Prozent auf Cloud Computing – aber die HCM-Diskussion, ob on-premise oder Cloud, geht weiter.

**Management:** Software-Roboter (Bots) und Robotic Process Automation

verändern die traditionellen Aufbau- und Ablauforganisationen. Die neuen S/4-Prozessmodelle sind für alle Bestandskunden eine Herausforderung inklusive neuer Technologien wie Blockchain bei Simple Finance und Simple Logistics.

**Infrastruktur:** Die Integration der Leonardo-Komponenten in das klassische ERP ist eine Herausforderung für den CIO/CTO.

**Extra:** Ohne Add-ons bewegt sich kaum etwas im ERP/CRM. Die führenden SAP-Partner präsentieren ihr Angebot.

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: [www.e-3.de](http://www.e-3.de).

Ausgabe	Schwerpunktthemen der SAP-Community 2018 / 2019	E-3 Extra
<b>Dezember 2018</b> <b>Januar 2019</b> RED/ANZ: 5. 11. DUS: 12. 11. EVT: 26. 11.	<p><b>Human Resources:</b> Skills 4.0: Welche neuen Qualifikationen von SAP-Beratern fordert die Digitalisierung?; Wege in die HR-Cloud – was bietet SuccessFactors?; Integration von Personal- und Projekt-Services</p> <p><b>Management:</b> SAP Identity Management und SAP Threat Detection, Transparente Maschinendaten mit SAP Manufacturing Execution; Wann es sich lohnt, auf SAP-Freelancer zu setzen</p> <p><b>Infrastruktur:</b> Augmented-Reality-Anwendungen in Fertigung und Handel; Neuronale Netze für ERP mit Hana und Nvidia</p>	
<b>Februar 2019</b> RED/ANZ: 7. 1. DUS: 14. 1. EVT: 28. 1.	<p><b>Human Resources:</b> Personalmanagement und Datenschutz; SAP-Beratermarkt im Wandel; SAP Learning Solution; HR-Prozesse digitalisieren</p> <p><b>Management:</b> Datenschutz und Compliance im SAP-Umfeld; Master Data Management als Basis für die digitale Transformation; Optimierte digitale Fertigung mit SAP Cloud for Manufacturing; Product-Lifecycle-Management (PLM)</p> <p><b>Infrastruktur:</b> Lizenzmanagement, was ist neu? SAP in der Oracle-Cloud; SAP's Converged Cloud powered by OpenStack</p>	<b>DSAG-Technologietage,</b> 12. und 13. Februar in Bonn
<b>März 2019</b> RED/ANZ: 4. 2. DUS: 11. 2. EVT: 25. 2.	<p><b>Human Resources:</b> Cloudbasierte Personaldaten mit SuccessFactors People Central Hub konsolidieren; War of Talents im SAP-Umfeld; Steuerung von Personalbeschaffungsprozessen mit E-Recruiting</p> <p><b>Management:</b> Anwendungsszenarien für KI und Machine Learning; Apps für Virtual, Augmented and Mixed Reality; SAP Identity Management und SAP Threat Detection; Mobile Transaktionen und SAP Fiori</p> <p><b>Infrastruktur:</b> S/4: Konsolidierung gewachsener Systemlandschaften; Best of Breed statt SAP?; SAP Hana Extended Application Services, Advanced Model</p>	



## FIRMENINDEX

Adobe	95
AKI	3
Alegri	38, 60
Alibaba	26
Allgeier ES	37, 76
Amazon	3
Arvato Systems	68
Aspera	9
AWS	4
Bank für Sozialwirtschaft	36
Barc	67
Basis Technologies	80
Beijing University of Technology,	
BJUT	8
Bentley Systems	60
Berliner Verkehrsbetriebe	10
BHS Tabletop	55
Bitkom	8, 13
Bitkom Research	15
BlackLine	5, 62
BloomReach	47
BMW	47
BNC Business Network	
Communications	61
Bowbridge	72
Box	47
Bundesamt für	
Verfassungsschutz	8
Bundesverband Digitale Wirt-	
schaft, BVDW	6
cbs, Corporate	
Business Solutions	6, 73
Cideon	47
Circle Unlimited	39
Concur	47
ConSalt	9
Consult-SK	33
Crisp Research	9
Datavard	35, 78
DB Systel	10
Deloitte	14
Devoteam	60
Diageo	14
Digiwell-Upgrading Humans	13
DOAG	15
Döhler	32
Dox42	36, 45
DSAG	11, 16, 30-39, 52, 53
Empirius	31
Energie Steiermark	10
enviaM	53
EPlan	47
Excellence Institute	49
FIS	34
Friedhelm Loh Group	47
Fujitsu	47
Futurum Research	51
Gisa	50-59
Global Peter Drucker Forum	49
Google	3, 4
Hasso-Plattner-Institut, HPI	8
Hays	10
HP	3
Hybris	3, 95
Hype Group	48
IBM	3, 27
Insel	45
Itelligence	4, 50-53, 58
KGS	32, 71
KPMG	47
Leogistic	61
Leogistics	12
Libelle	36
License Ethics	11
Lipphardt, Nicole,	
Oxid eSales	66
Lünendonk	18
Messe Berlin	23
Micro Focus	47
Microsoft	3, 4, 20, 46, 47, 60
MobileX	69
Mobisys	34
MSG Treobis	32
Nanjing University	8
Natuvion	31
Neptune Software	64
New York Times	16
NTT Com Security/Integralis	47
Nutanix	41, 61
Oracle	15, 95
Orbis	47
Orsoft	38
Oxid eSales	66
PAC	10
Rheinwerk-Verlag	16
Rittal	47
Salesforce	95
Sandmeier Consulting	9
SecureLink	47
Siemens	10, 47, 60
Siemens Nixdorf	46
Sivis	37
Snow Software	9, 31
SNP	9
Softway	33
Stadtwerke Pforzheim, SWP	57
SuccessFactors	37, 46
Suse Linux	82
Team Beverage	58
Tesla	13
Theobald Software	36
TransCare	61
T-Systems	46, 47
Vario	13
Vetter Pharma-Fertigung	38
Voice, Bundesverband der	
IT-Anwender	20
Voquz	39
VÖSI	3
Wirecard	61
WMD	47
YouGov	40
Ypsomed	10

## PERSONENINDEX

Albershardt, Uwe,	
Team Beverage	58
Ascherl, Florian, Deloitte	14
Autengruber, Stefan,	
License Ethics	11
Baier, Gerhard, Itelligence	58
Bayer, Frank, IA4SP	9
Baker, Chris, Box	47
Barter, James,	
Basis Technologies	80
Beckers, Jürgen	9
Berg, Achim, Bitkom	7, 8
Bischoff, Angela,	
Arvato Systems	68

Björkman, Peter,	
Snow Software	31
Brinkmann, Michael, Wirecard	61
Carson, Felicity, IBM	27
Ford, Henry	95
Friedrich, Hartmut, Orsoft	38
Gard, Thomas, Orbis	47
Garms, Christoph,	
Neptune Software	64
Gerd, Oswald, SAP	3
Gifford, Angelika, Micro Focus	47
Göke, Christian, Messe Berlin	23
Göttert, Gerhard, DSAG	30
Hagmaier, Gerd, Datavard	78
Haldenwang, BVF	8
Hammer, Simon, SAP	46
Haselbeck, Hans, Empirius	31
Haußen, Jörn, Gisa	56
Heckmann, Andreas, SAP	74
Heckner, Hannes, MobileX	69
Helmrich, Klaus, Siemens	60
Hurwitz, David, BloomReach	47
Inhoffen, Lisa, YouGov	40
Jentzsch, Jana	9
Jung, Michael, Orbis	47
Käber, André, Leogistics	12, 61
Kahsche, Ruben, BHS Tabletop	55
Kallert, Jeannine, Gisa	54
Kaup, Stephan, Consult-SK	33
Kinnen, Stefan, DOAG	15
Klug, Andreas, Bitkom	13
Köder, Kerstin, SAP	30
Köhler, Denisa, Microsoft	47
Köhler, Karl-Ulrich, CEO Rittal	47
Komotoglou, Stratos,	
Microsoft	47
Kramer, Michael, IBM	27
Kramer, Patrick,	
Digiwell-Upgrading Humans	13
Kräntl, Christoph, SAP	46
Krey, Friedrich, Suse Linux	82
Kroslied, Brita, SWP	57
Krüger, Michael, Gisa	50-53
Lehner, Rupert, Fujitsu	47
Leukert, Bernd, SAP	30
Liu, Gonghui, Beijing	
University of Technology	8
Mader, Isabella,	
Excellence Institute	49
Mailänder, Stefan, Orbis	47
Ma, Jack, Alibaba	26
McClimans, Fred	51
McDermott, Bill, SAP	4, 26, 95
Meinel, Christoph, HPI	8
Mertz, Andreas, SecureLink	47
Müller, Carl-Philipp,	
Allgeier ES	76
Müller, Ulrich, BlackLine	5, 62
Neff, Alexander, Microfocus	47
Newman, Daniel	51
Oswald, Gerd, SAP	16
Peters, Ralf, DSAG	30
Pirker, Johanna	49
Platzgummer, Robert	95
Pols, Axel, Bitkom Research	15
Pulsinger, Lisa, Dox42	45
Quellmalz, Partick, Voice	20
Räbiger, Michael, Gisa	57
Radix, Andreas, Alegri	60
Rasmussen, Lars Løkke	23
Rechsteiner, Frank, Hype	48
Richter, Rudi, SAP	46
Rogosch, Torsten, Gisa	54
Rosche, Matthias, SecureLink	47
Rotter, Norbert, Itelligence	50-53
Sarközi, Stephan, Gisa	55
Schmelzer, Frank, Orbis	47
Schmid, Daniel, Insel	45
Schneider, Guido, Aspera	9
Schneider-Simon, Jörg,	
Bowbridge	72
Seifert, Michael, Gisa	56
Seitz, Sebastian, EPlan	47
Sridhar, Kishor	13
Stass, Guido	9
Stöckler, Gregor, Datavard	35
Strnad, Pascal, SAP	46
Trump, Donald	16
van Aart, Michiel, Gisa	57
Velten, Carlo, Crisp Research	9
Wahl, Matthias, BVDW	6
Werner, Rolf, Fujitsu	47
Wittwen, Rainer, cbs	
Corporate Business Solutions	73
Woidke, Dietmar	8
Zhang, Daniel, Alibaba	26
Zick, Holger, Vetter	38
Zillmann, Mario,	
Lünendonk	18

## ANZEIGENINDEX

Aspera*	32
Allgeier ES*	33
Circle Unlimited	35
Consult-SK*	38
Dox42	33
E-3 Abo	94
E-3 Meinung	59, 65
E-3 Twitter	68, 93
e3zine.com	U3
Empirius	37
FIS*	36
Gisa	17
IBS Schreiber	27
IT Director	63
IT Verlag	77
KGS*	30
Leogistics	39
Libelle	23
Libelle*	35
Mobisys	45
Monitor	79
MSG Treobis	31
Nutanix (Advertorial)	41
Orsoft*	37
PBS	U2
Seeburger	7
SER	19
Sivis*	38
Smart Country Convention	43
SnowSoftware*	34
Softway*	32
Top Flow*	34
Voquz*	35
ZetVisions	13
Zukunft Personal	81

\* 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](http://www.e3zine.com)

Independent SAP Trends, Analyses, Strategies and in-depth Reports from Business and IT

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

# ONE

ONE Corporation

Landscape Transformation

Globalization

# DIGITAL ENTERPRISE

**Start the new age**

DSAG Jahreskongress 2018 - Halle2 - Stand M8