



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

**Automatisierung,
Software-Roboter
und SAP.**
Gemeinsam besser.

UiPath The Foundation of Innovation™



CYBER DEFENSE FÜR SAP

(V. l.) Piyush Pandey, Bodo Kahl und Ralf Kempf von der Pathlock-Gruppe kennen die Angriffs- und Risikoparameter, vor denen sich SAP-Bestandskunden schützen müssen. Es gilt, das gesamte Spektrum von destruktiven Cyberangriffen, Spionage und Einflussnahme zu beherrschen. Wie? Siehe Coverstory. Ab Seite 24



Hewlett Packard
Enterprise

intel

Modernize
Modernize
Modernize
edge to cloud
edge to cloud
edge to cloud

Besuchen Sie hpe.com/de/de/greenlake/sap-hana





Peter M. Färbing

Inside-Bericht: SAP C-Level

Das erfolgreiche Fundament ist die SAP-Community. Der ERP-Konzern ist eine Sammlung von verpassten Chancen, falschen Strategien und misslungener Personalwahl.

Im folgenden Diskurs steht das C nicht für Community, sondern für die Anführer und Häuptlinge des ERP-Weltmarktführers SAP. Das C steht für Chief. SAP-CEO Klein verwaltet den Konzern gut, aber lenkt ihn nicht. Das Räderwerk funktioniert, was einen befriedigenden Aktienkurs zur Folge hat.

Aber wie geht es weiter? An wichtigen Stellen fehlen die Zahnräder, die SAP in eine erfolgreiche Zukunft bewegen könnten. An anderer Stelle greifen die Zähne nicht, sodass Stillstand, Verunsicherung und Ratlosigkeit herrschen.

Hier beginnt eine Zeitenwende für SAP, vielleicht sogar ein Paradigmenwechsel: Professor Hasso Plattner gibt seinen Aufsichtsratsvorsitz ab und übergibt die Amtsgeschäfte 2024 an Punit Renjen, der bis Ende vergangenen Jahres der globale CEO von Deloitte war. Renjen kennt das SAP-Geschäft aus eigener Erfahrung und für ihn sollte SAP eine bewältigbare Aufgabe bleiben: Beschäftigt der Beratungsgigant Deloitte aktuell 400.000 Angestellte, sind es bei SAP etwa 100.000 Mitarbeiter.

Die Aktionäre wählten Punit Renjen mit 99 Prozent der abgegebenen Stimmen, weil sie sich erhoffen, was Renjen bei Deloitte gelungen ist: In sieben Jahren hat er den Deloitte-Umsatz von 35 auf 60 Milliarden US-Dollar gesteigert.

Sein größter Vorteil wird sein, dass er ohne Altlasten und Seilschaften agieren kann. Personalentscheidungen wie in der Vergangenheit wird es nicht mehr geben: SAP-Technikvorstand Jürgen Müller wurde von seinem Doktorvater

Ab 2024 ist die Aufgabe eines aktivistischen SAP-Aufsichtsratsvorsitzenden wie Punit Renjen deutlich umrissen: Alle Friends of Hasso Plattner gilt es zu verabschieden, um Platz zu machen für Kompetenz.

Professor Plattner in den Vorstand gebracht und bei der vergangenen Wiederwahl durch Hasso Plattner bestätigt – andere Aufsichtsratsmitglieder beteiligten sich nicht an der Vertragsverlängerung.

Wie heute die Topjobs in der Wirtschaft vergeben werden, analysierte das Manager Magazin in einer lesenswerten Reportage: „Die Reste der alten Netzwerkkarriere verschwinden. Aufsichtsräte und Vorstände bedienen sich Assessment-Centern, Psychotests und Forensikern. Nichts soll dem Zufall überlassen werden.“

Wer bei dieser Recherche in den obersten Zirkeln der Macht besonders positiv hervorstach, war SAP-Ex-Co-CEO Jim Hagemann Snabe. Als Snabe im Jahr 2013 in den Siemens-Aufsichtsrat eintrat, da stieß er auf die erwähnten Seilschaften. Das Manager Magazin analysierte: Snabe traf auf der Kapitalseite vor allem Friends of Gerhard Cromme, des damaligen Chefkontrolleurs. Das Manager Magazin zitiert Snabe mit den Worten: „Ich suche Kompetenzen und nicht Namen von Menschen, die ich gut kenne. Ich frage: Wo sind wir schon stark, und was fehlt uns? Was kann der Mensch?“

Eine ähnliche Aufgabe bekommt Punit Renjen, will er SAP voranbringen und jenseits von Hana und S/4 zum Erfolg führen. Renjens Aufgabe ist deutlich: Alle Friends of Hasso Plattner gilt es zu verabschieden, um Platz zu machen für Kompetenz. SAP hat viele Baustellen, nicht alle wird CEO Christian Klein auf operativer Ebene lösen können. Wenn SAP auch in Zukunft noch eine Chance haben will, dann muss Punit Renjen ein aktivistischer Aufsichtsratsvorsitzender werden.

Peter M. Färbing,
Chefredakteur E3-Magazin

Vierte Gewalt oder ChatGPT



Das journalistische Treiben wird mitunter als vierte Gewalt im Staat beschrieben. Manche Leser werden diese Einschätzung vielleicht als Übertreibung interpretieren.

Journalisten sind durch das Redaktionsgeheimnis und Presserecht gut geschützt. Damit bestehen die Chance und Möglichkeit, auch unangenehme Fakten zur Diskussion zu stellen. Weil der Journalismus eine wichtige aufklärerische Bildungsarbeit darstellt, sind absolute Sorgfalt und Transparenz unabdingbar.

Die Konsequenzen eines unabhängigen Journalismus sind erschreckend: Immer mehr Unternehmen gehen dazu über, keine Pressearbeit mehr zu machen, sondern eigene Informationskanäle aufzubauen, die sich letztendlich besser kontrollieren lassen. Wenn überhaupt ein offener Kontakt zwischen SAP-Chef Christian Klein und dem E3-Magazin stattfindet, geht es fast ausschließlich über vorbereitete Fragen.

Noch sicherer ist es naturgemäß, wenn sich der Ex-SAP-CEO Bill McDermott auf dem Weltwirtschaftsgipfel in Davos von eigenen Mitarbeitern aus der PR-Abteilung interviewen lässt. Hier endet jedoch noch nicht die Beschränkung der freien Pressearbeit: Wiederholt hat das E3-Magazin in den vergangenen Monaten über die Baustellen und Versäumnisse bei SAP berichtet und fast jedes Mal gab es einen Shitstorm. Leider wurde dabei nur beanstandet, dass es ungehörig sei, über dieses und jenes zu schreiben – kein einziges Mal wurde der E3-Redaktion ein inhaltlicher Fehler nachgewiesen.

ChatGPT wird die kritische und konstruktive Berichterstattung einer freien Pressearbeit weiter reduzieren, weil das KI-Werkzeug jeden in die Lage versetzt, sein eigener Herausgeber und Chefredakteur zu sein. Es wird ein Leichtes sein, alle Kommunikationskanäle selbst zu befüllen. Pressekonferenzen mit Journalisten sind Zeitverschwendung. Jedes Unternehmen wird die relevanten Kanäle autonom mit Texten und Bildern füllen können – journalistische Arbeit wird nicht länger gebraucht!

Was vor vielen Jahren mit Message Control begann, wird sich bald in der autonomen und streng kontrollierten Arbeit von ChatGPT fortsetzen. Letztendlich geht es um die Kontrolle des Nachrichtenflusses. Mit dem Einsatz von ChatGPT bei der Öffentlichkeitsarbeit muss kein Kommunikationsverantwortlicher mehr einen Gedanken an die vierte Gewalt im Staat verschwenden. (pmf)

E3-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):

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

Art-Direktion und Produktionsleitung:

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

Marketing- und Mediaberatung:

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

Stephanie Madlung-Ehrenfeldner (Assistenz)

Telefon: +49 8654 77130-20
steffi.ehrenfeldner@b4bmedia.net

Abonnement-Service:

www.e3abo.info / e3abo@b4bmedia.net

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Hanna Ablinger, hanna.ablinger@hotmail.com

Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG

Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mediadaten 2022: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben

pro Jahr, Doppelnummern im Dezember/Januar und Juli/August

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

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

83395 Freilassing, Münchener Straße 8,

Telefon: +49 8654 77130-0

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber: Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31, Telefon: +43 662 890633-0, Fax: +43 662 890633-24

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

© Copyright 2023: B4Bmedia.net AG. E3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E3 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 E3 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 E3-Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E3-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:

Inside-Bericht: SAP C-Level 3

Hausmitteilung:

Vierte Gewalt oder ChatGPT 4

Das aktuelle Stichwort:

Über den Wolken 14

no/name: Sense of Urgency &

Composable ERP 16

Satire: Das Letzte:

Ein Orakel für SAP 45

SZENE

SAPanoptikum 6

Die Abrechnung neu erfinden 8

Einer für alle 10

Heilen statt verwalten 13

Recht bekommen 15

Produktionsplanung mit SAP 17

Das Beste aus beiden Welten 18

Cloud Computing für SAP 21

Cloud-Nutzung wächst 23

COVERSTORY

Cyber Defense für SAP 24

Dashboards für Entscheider 27

BUSINESS MANAGEMENT

Kernkompetenz Finance 30

Enterprise-Architekten

als Game-Changer 32

Agile Kommunikation 34

Die Novellierung von

Geschäftsprozessen 35

IT MANAGEMENT

Brennpunkt SAP-Infrastruktur 36

Modernisierung und

Transformation 38

Automatisieren,

Beschleunigen und Optimieren 40

Die Zukunft der

Rechenzentrumsbranche 44

Rätselhaftes aus der Community... 46



V. I. Piyush Pandey,
Bodo Kahl und Ralf
Kempf, Pathlock-Gruppe

E3-Coverstory : Cyber Defense für SAP

Ein Security-Dashboard für die SAP-Community kommt aktuell von Pathlock. Was Bestandskunden seit vielen Jahren fordern, das findet man hier in der E3-Coverstory: ein Dashboard für Entscheider. Ab Seite 24

Myrja Schumacher, USU

Über die Wolken: Noch können SAP-Bestandskunden nicht abheben und alle Lizenzängste und Cloud-Sorgen vergessen. Seite 14



Dr. Jana Jentzsch, JIT

Recht bekommen: Es weiß jeder SAP-Bestandskunde, dass Lizenzrecht haben und Lizenzrecht bekommen sehr verschieden sind. Seite 15



Christian Richter, LeanIX

Enterprise-Architekten als Game-Changer: Die Komplexität moderner ERP-Systeme wie S/4 Hana erfordert auch neue Berufsbilder. Seite 32



Annette Maier, UiPath GmbH

Automatisieren, Beschleunigen und Optimieren: Automatisierung ist das neue Zauberwort in der SAP-Community. Seite 40





SAP und Google Cloud

Open Data

Nach der Präsentation von SAP Datasphere kommt ein Datenstrukturthema: SAP und Google mit dem Open-Data-Angebot.

Das neue Angebot soll Datenlandschaften vereinfachen. SAP-Bestandskunden sollen damit eine durchgängige Daten-Cloud aufbauen können und die Daten aus der ERP-Systemlandschaft mithilfe der Lösung SAP Datasphere in der Daten-Cloud von Google zusammenführen. Daten sind der Grundpfeiler der Digitalisierung und Entwicklung von künstlicher Intelligenz. „Wenn Unternehmen ihre SAP-Systeme und Daten mit der Daten-Cloud von Google vereinen, eröffnet ihnen dies ganz neue Möglichkeiten, einen größeren Nutzen aus ihren Datenbeständen zu ziehen“, sagte SAP-Chef Christian Klein. „SAP und Google Cloud setzen sich beide für die freie Nutzbarkeit von Daten ein. Unsere erweiterte Partnerschaft wird helfen, die Hürden zwischen Daten in unterschiedlichen Systemen, Datenbanken und Umgebungen abzubauen. Dadurch profitieren Kunden nicht nur von der künstlichen Intelligenz, die bereits in unseren Systemen integriert ist.“



Christian Klein, CEO, SAP: ein größerer Nutzen aus den Datenbeständen für ERP-Anwender.

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

Budgetknappheit und Technik: Hybrid-Multiclouds

Cloud Complexity Report

CFOs blicken laut neuer Studie von NetApp skeptisch auf Cloud-Projekte zur Kosteneinsparung.

NetApp, ein globaler Cloud- und datenorientierter Softwareanbieter, veröffentlicht den Cloud Complexity Report 2023. Die weltweite Studie zeigt, dass Fragen der eigenen Datensouveränität, ESG und Nachhaltigkeit eine komplexe Multicloud-Umgebung notwendig machen. Dennoch werden Cloud-Investitionen immer stärker hinterfragt



Peter Wüst, NetApp: Hybrid-Multicloud ist fester Bestandteil der IT-Infrastruktur.

und Bedenken gegenüber der Cloud erreichen einen neuen Höchststand. Die steigende Skepsis gegenüber dem finanziellen Wert von Cloud-

Investitionen fällt bei den europäischen Befragten in Deutschland und Großbritannien am höchsten aus: In beiden Ländern geben 81 Prozent der Teilnehmer an, dass ihre Unternehmensführung skeptisch bis außerordentlich skeptisch ist, dass sie mit der Cloud Kosteneinsparungen realisieren kann. Die tatsächlichen Kosten von Cloud-Projekten thematisieren die Verantwortlichen in Deutschland besonders häufig und intensiv.

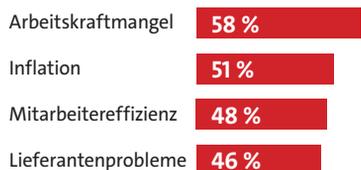
[netapp.com](https://www.netapp.com)

85 Prozent der SCM-Fachleute planen Produktivitätssteigerung

Lieferkettenprobleme

Arbeitskräfteprobleme dominieren in der Lieferkette und Fluktuation ist die größte Herausforderung.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus einer aktuellen Ivanti-Umfrage ist, dass Technik zunehmend eine wichtige Rolle bei der Produktivität spielt, da die Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt anhalten. Die Umfrage zeigt, dass es schwierig ist, die richtigen Leute in die



Befragte wurden gebeten, die größten Herausforderungen zu nennen, mit denen sie derzeit konfrontiert sind.

richtigen Positionen zu bringen und zu halten, und die Befragten suchen nach intuitiven Techniken, die den Beschäftigten helfen, ihre Arbeit so effizient und effektiv wie möglich zu erledigen. Die größten Herausforderungen der Befragten sind Arbeitskraftmangel, Inflation, Mitarbeitereffizienz und Lieferantenprobleme. Die Besorgnis der Befragten über den Arbeitskräftemangel und die Befähigung der Arbeitnehmer zur Produktivität war während der gesamten Studie gleichbleibend und bedeutend.

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

IDC-Studie zeigt aktuelle Situation

Cloud in Deutschland 2023

Fachkräftemangel ist eine der häufigsten Herausforderungen bei der Einführung der Cloud.

Leaseweb Deutschland stellt die Ergebnisse der IDC-Studie Cloud in Deutschland 2023 vor. Für die Studie wurden im Februar 2023 in Deutschland branchenübergreifend IT-Verantwortliche und Fachentscheider aus 200 Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern befragt. Ziel der Befragung war es, detaillierte Einblicke in die Herausforderungen, Vorgehensweisen und Pläne bei der Nutzung geschäftskritischer Anwendungen in der Cloud und bei der Optimierung von Cloud-Operations

zu erhalten. Zu den wichtigsten Ergebnissen der Studie gehört, dass der Drang zur Cloud-Nutzung weiterhin ungebrochen ist: So wird der Anteil aller Business- und Infrastrukturanwendungen, die in einem Cloud-Deployment-Modell betrieben werden, bis 2025 von 43 Prozent auf 59 Prozent ansteigen. Auf dem Weg dorthin gibt es jedoch zahlreiche Hindernisse.

leaseweb.com
idc.com

Gartner-Studie: Cybersecurity-Antworten für 2023

Security-Tendenzen

SRM-Führungskräfte sollen sich auf drei Schlüsselbereiche konzentrieren, siehe Grafik.

Um Cybersecurity-Risiken anzugehen und ein effektives Cybersecurity-Programm aufrechtzuerhalten, müssen sich SRM-Führungskräfte auf drei Schlüsselbereiche konzentrieren: die entscheidende Rolle der Mitarbeiter für den Erfolg und die Nachhaltigkeit des Sicherheitsprogramms; technische Sicherheits-

funktionen, die mehr Transparenz und Reaktionsfähigkeit im gesamten digitalen Ökosystem bieten; und die Umstrukturierung der Arbeitsweise der Sicherheitsfunktion, um Agilität zu ermöglichen, ohne die Sicherheit zu gefährden.

gartner.de

 Reaktionsfähiges Ökosystem	 Umstrukturierungsansätze	 Praktiken zur Wiederherstellung des Gleichgewichts
<ul style="list-style-type: none"> • Management der Bedrohungslage • Digitale Identität Immunität • Validierung der Cybersicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> • Konsolidierung der Cybersicherheitsplattform • Transformation des Sicherheitsbetriebsmodells • Composable Sicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> • Menschenzentrierte Sicherheitsgestaltung • Verbesserung des Personalmanagements • Verstärkung der Aufsicht durch den Vorstand

Nachhaltige und ausgewogene Cybersecurityprogramme



Modernisierung & Integration

Innovation mit paralleler Erweiterbarkeit für Container-Plattformen und Microservices



red.ht/sap-modernisierung



Erfolg durch digitale Transformation mit
Billing and Revenue Innovation Management

Die Abrechnung neu erfinden



Die zunehmende Vernetzung der digitalen Welt prägt bereits heute unsere Zukunft. Unternehmen wie Amazon, Google, Uber und andere haben vorgemacht, dass klassische On-prem-Abrechnungssysteme ihren Höhepunkt überschritten haben.

Broker- und Sharing-Plattformen sowie cloudbasierte Dienste liegen im Trend. Dadurch verändert sich die klassische Vertriebswelt drastisch. Aus traditionellen Produkthanbietern werden zunehmend Serviceanbieter mit innovativen und hochflexiblen Geschäftsmodellen. Starre Abrechnungssysteme sind für den digitalen Wandel langfristig nicht geeignet.

Digitalisierung mit BRIM

In der neuen digitalen Geschäftswelt gehen die herkömmlichen Abrechnungsmodelle nicht mehr auf. Alexander Vogt, Business Development Manager bei GTW Management Consulting, weiß aus zahlreichen Projekten, bei denen SAP BRIM (Billing and Revenue Innovation

Management) von GTW eingeführt wurde, dass digitale Techniken völlig neue Möglichkeiten und Geschäftsfelder eröffnen. BRIM ist ein Werkzeug der Digitalisierung.

Der Übergang von einer produktorientierten zu einer serviceorientierten Ausrichtung erfordert neue Abrechnungsmodelle. SAP BRIM ist eine branchenunabhängige und flexible Softwarelösung für die Preisermittlung, Abrechnung und Fakturierung verschiedenster Dienstleistungen und Produkte in einer einheitlichen Systemlandschaft. Diese Lösung ermöglicht es Unternehmen, innerhalb kurzer Zeit neue Produkte oder Produktbundes einzuführen, einheitliche Rechnungen zu erstellen, Simulationen durchzuführen und Zahlungen sowie Mahnungen zu verwalten.

Zusätzlich bietet SAP BRIM Massendatenverarbeitung, Echtzeitanbindung und die Unterstützung von Pre- und Postpaid-Szenarien. Die hohe Flexibilität der SAP-Lösung wird durch ihre Konfigurierbarkeit, Modularität und Integration mit anderen SAP-Modulen wie SD, FI-AR und IS-U gewährleistet.

Agile Services

Alexander Vogt betont, dass digitale Services mit SAP BRIM flexibel abgerechnet werden können, sei es in Form von Abonnements, Leasing- oder Nutzungsverträgen, Einmalgebühren, Verbräuchen und vielem mehr. Die SAP-Lösung kombiniert verschiedene Abrechnungsquellen, standardisiert die Rohdaten mithilfe eines Mediatoren

onssysteme und fasst sie während des Abrechnungs- und Fakturierungsprozesses auf einer einzigen Rechnung zusammen.

Selbst bei komplexen Geschäftsszenarien wird der Rechnungsstellungsprozess erheblich vereinfacht. Alexander Vogt betont: „Wir haben bisher noch keine Geschäftsidee gesehen, die sich nicht in SAP BRIM abbilden ließ, egal wie ungewöhnlich sie war.“ BRIM bietet eine maßgeschneiderte Abrechnungslösung, in der sämtliche Abrechnungsarten, seien es einmalige oder wiederkehrende Gebühren oder nutzungsbasierte Transaktionen, unterstützt werden.

BRIM zeigt seine Flexibilität in verschiedenen Branchenabrechnungsszenarien: Die Vertragskontokorrent-Komponente ist ein Nebenbuch (Subledger), das für Branchen mit einem großen Kundenstamm und einem hohen Belegaufkommen entwickelt wurde. Daher eignet sich BRIM besonders gut für Versicherungs-, Versorgungs-, Telekommunikations- und Medienunternehmen sowie den öffentlichen Sektor.

Angebotsvielfalt

Unternehmen in der Energiebranche bieten längst nicht mehr nur die Bereitstellung von Strom, Gas und Wasser an. Die Verbrauchsdaten werden heute in der Regel mit Smart-Metering-Systemen minutengenau erfasst und abgerechnet. Bei der Abrechnung spielen Faktoren wie Zeitpunkt und Energieverbrauch eine Rolle, die in BRIM für die Tarifierung verwendet werden können. Wenn Verbraucher zusätzlich ihr Elektroauto, E-Bike oder ihren E-Scooter aufladen möchten, können diese Verbrauchsdaten in Echtzeit abgerechnet werden, unabhängig von der gewählten Zahlungsme-

thode wie Kreditkarte, PayPal, Überweisung oder App. Wenn das Versorgungsunternehmen gleichzeitig ein regionaler Telekommunikations- oder Smart-Home-Anbieter ist, können die Abrechnungsdaten in einer Sammelrechnung zusammengeführt werden, um dem Kunden eine detaillierte Übersicht über seine Verbräuche zu geben.

Kollaborationsplattformen

Aufgrund der enormen Flexibilität und anpassungsfähigen Module eignet sich SAP BRIM ideal für den Einsatz auf Internet- und Kollaborationsplattformen sowie für Start-ups. Broker-Modelle sind ein bekanntes Beispiel dafür. Ein Vermittler stellt online eine Plattform für App-Entwicklungen bereit, auf der sich Entwickler und potenzielle Kunden treffen. Wenn der Vermittler BRIM in seine Plattform integriert, steht allen Beteiligten ein flexibles Abrechnungssystem zur Verfügung. Der Plattformbetreiber kann beispielsweise für jede Transaktion eine Provision erhalten. Alexander Vogt fasst zusammen: „Der Kunde muss nur die Idee haben, wie er aus seinem Produkt eine Dienstleistung machen kann, zum Beispiel einen Carsharing-Service, und wir können die Abrechnung in SAP BRIM umsetzen.“

Die digitale Transformation im Rechnungswesen bietet zahlreiche Chancen, um innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und von den Vorteilen flexibler Abrechnungssysteme wie SAP BRIM zu profitieren. Es ist an der Zeit, den Wandel anzunehmen und die Rechnung für die Zukunft aufgehen zu lassen. (pmf)

Beachten Sie den E3 Online-Partnereintrag



IHRE IDEEN
FLEXIBEL UND
WIRTSCHAFTLICH
GEDRUCKT



www.ddm.de

IRGENDEINE
DRUCKEREI



Sehr nahe am Standard und in der Public Cloud

Einer für alle

Alle für einen und einer für alle, könnte das inoffizielle Cloud-Motto bei Workday lauten. Der Cloud-Anbieter gewinnt immer mehr Kunden in der SAP-Community, weil aus dem Cloud-only-System sich ein nachweisbarer Mehrwert ergibt.

Von Peter M. Färbinger, E3-Magazin

Workday ist ohne Altlasten in das Cloud-Zeitalter aufgebrochen und kann aufgrund dieses Umstands seinen Bestandskunden ein Maximum an Funktionen, Informationen und Mehrwert liefern. Das Prinzip ist simpel, aber effizient: Zu jedem Zeitpunkt befindet sich die Cloud in den Bereichen People Management, Finance und Controlling für alle Anwender auf dem gleichen Versionsstand. Damit gelingt nicht nur eine stringente IT-Administration, sondern auch ein analytischer Mehrwert. Mit den anonymisierten Daten ist schnell eine Best Practice gefunden.

Workday ist ein Anbieter von Enterprise-Cloud-Anwendungen für das Finanz- und Personalwesen, mit denen sich Anwender an aktuelle Gegebenheiten anpassen und in einer sich wandelnden Welt behaupten sollen. Die Workday-Anwendungen für Finanzmanagement, Personalwesen, Planung, Ausgabenma-

nagement und Analyse basieren auf KI und Machine Learning, was durch ein stringentes Versionsmanagement bei Workday für das Unternehmen selbst, aber auch die Anwender große Vorteile mit sich bringt.

Mehrwert: Standard

Sehr nahe am Standard ist für die meisten ERP-Anwender eine Herausforderung. Anlässlich einer Veranstaltung von Workday in München standen viele Bestandskunden auf der Bühne und waren sich schnell einig, dass der Mehrwert einer konformen und standardisierten Implementierung in jedem Fall gegeben ist – auch, wenn es nicht ganz schmerzlos ist. Viele Workday-Bestandskunden mussten am Anfang der Cloud-Einführung zuerst alle Zöpfe abschneiden und die Projektverantwortlichen müssen immer wieder viele Diskussionen mit den Abteilungen durchleben.

Carl Eschenbach, Co-CEO bei Workday, fasst im E3-Exklusivinterview nochmals die eigene Kernkompetenz zusammen: „Wir sind ein Unternehmen, das von der ersten Minute an bei der Entwicklung und beim Aufbau seiner Plattform auf die Cloud gesetzt hat. Wir sind ein Cloud-first-Cloud-only-Unternehmen. Angefangen haben wir mit HCM in unserer Kernplattform. Und selbst hier in Deutschland gab es eine massive Verlagerung in die Cloud bei HCM.“

Was sich am Ende der meisten Workday-Einführungen zeigt, ist der Umstand, dass es zwei Gewinner und keine Verlierer gibt: Die Workday-Anwender haben ein klar strukturiertes System vor sich, das oft mehr liefert, als die ersten Erwartungen vorgaben. Weil alle Workday-Anwender mit dem gleichen Releasestand arbeiten, bekommen auch alle Anwender die Neuerungen, Ideen und Innovationen der an-

deren Workday-Kunden. Hat ein Workday-Kunde eine innovative Idee und kann Workday davon überzeugen, dann können Wochen später alle Anwender davon profitieren.

Naturgemäß ist auch Workday ein Gewinner dieses transparenten und stringenten Systems: Es gibt nur eine Version zu verwalten, die generell in der Cloud beheimatet ist. Der Umstand, dass es sich um ein Cloud-only und Pure-Cloud handelt, mutet zu Beginn streng und einengend an, zeigt aber in der Folge hohe betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Vorteile. Workday und die Implementierungspartner verfolgen diesen strengen Ansatz, weil sie wissen, welche Vorteile sich nachgelagert für die Anwender ergeben.

Die Alternative

Workday sammelt immer mehr Anwender auch aus der SAP-Community ein: Als Anbieter von Enterprise-Cloud-Anwendungen für das Finanz- und Personalwesen konnte Workday zuletzt die Mercedes-Benz Group für den Einsatz von Workday Human Capital Management (HCM) gewinnen. Ziel des neuen HCM ist es, HR-Prozesse global zu harmonisieren, zu vereinfachen und zu automatisieren auf Basis einer einheitlichen Datengrundlage. „Mercedes-Benz ist eine weltweit beliebte Marke und ein ikonischer deutscher Hersteller und Innovator mit einer mehr als hundertdreißigjährigen Geschichte. Wir freuen uns auf eine langfristige Partnerschaft, bei der wir die Ziele des Unternehmens bei der digitalen Transformation unterstützen können. Dieses Vertrauen in Workday bestärkt uns darin, unseren erfolgreichen Ansatz fortzusetzen, die besten Technologien zu liefern, um Unternehmen dabei zu unterstützen, in einer Zeit des Wandels erfolgreich zu sein“, erklärt Christo-



Carl Eschenbach,
Co-CEO,
Workday



Christopher Knörr,
Group Vice President DACH,
Workday

pher Knörr, Group Vice President für die DACH-Region bei Workday.

Im europäischen Raum ist wahrscheinlich die Skepsis gegenüber Cloud Computing größer als im nordamerikanischen Bereich, dazu Co-CEO Carl Eschenbach: „Erstens, in die Cloud zu gehen ist ganz klar mit Vorteilen verbunden. Ich denke, dass es die Total Cost of Ownership senkt, weil man im Grunde genommen den gesamten Support und die Wartung der Hardware und Software in die Cloud auslagert. Also Kostenreduktion, und zweitens: Meiner Meinung nach ist die Innovation in der Cloud viel schneller. Wer in die Cloud geht, hat den Innovationsvorteil von Workday.“

Ein wesentlicher Parameter der Digitalisierung ist Zeit, also das Tempo der Umsetzung und Einführung neuer Geschäftsprozesse. „Ich bin der Meinung, dass sich die Innovation durch den Wechsel in die Cloud beschleunigt“, sagt auch Carl Eschenbach im E3-Gespräch. „Und dann würde ich noch sagen, dass wir uns wirklich von der Konkurrenz abheben, weil wir einfach aufgrund unseres Marktanteils heute im Bereich HCM in der Cloud stärker sind. Bei der Verlagerung von Finanzprozessen in die Cloud, insbesondere in bestimmten Branchen wie dem Dienstleistungsbereich, der Industrie oder dem öffentlichen Sektor, greifen viele Kunden viel stärker auf

Workday zurück, weil sie schon über HCM verfügen. Und wenn man an die Planung denkt, wenn man die Finanzplanung für bestimmte Branchen macht, dann ist ein großer Teil die Personalplanung. Wir verknüpfen also all diese Dinge miteinander und heben uns auf diese Weise von allen anderen ab.“

Finanzplanung

Neben dem People Management ist in vielen Unternehmen die Finanzplanung eine Herausforderung. Während das operative Finanzwesen bei größeren Unternehmen oft durch SAP hinreichend abgedeckt ist, bleibt bei der Planung mitunter ein weißer Fleck übrig. Neben dem SAP-Partner und Cloud-only-Anbieter Blackline will Workday nach dem HCM-Erfolg auch hier den Fuß in die Tür bei den SAP-Bestandskunden bekommen. „Ein Produkt, das es uns ermöglicht, mit Kunden in Kontakt zu treten, ist unser Planungsprodukt, das wir vor Jahren durch eine Akquisition erworben haben“, erklärt Workday-Co-CEO Carl Eschenbach die Strategie. „Wir müssen keine komplette HCM- oder Finanzlösung verkaufen. Wir können mit Planning beginnen und danach eine Finanz- oder unsere komplette HCM-Plattform liefern – oder beides. Oder wir verkaufen die Lösung an unseren HCM-Kundenstamm.“



V. l. Christopher Knörr, Group Vice President DACH, Uta Ernst-Diarra, Managing Director Deutschland, Angelique de Vries, President für EMEA, und Carl Eschenbach, Co-CEO, alle Workday: Gerockt wird in der Cloud – und nur dort, oder?

Das Thema Planung verbinden die meisten Menschen mit Finanzplanung. Tatsächlich geht es bei der Planung, besonders in bestimmten Branchen, hauptsächlich um Personalplanung, denn das sind die größten Kosten, meint Carl Eschenbach. „Deshalb sprechen wir von Humankapitalplanung oder Personalpla-

nung und Finanzplanung, denn in unsicheren Zeiten muss man flexibler planen, stimmt's?“, fragt der Co-CEO von Workday. „Denn um ehrlich zu sein, Supply-Chain-Situationen und Inflation erfordern mehr Planung. Was sind die Konsequenzen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Welche Auswirkungen hat das

auf Finanzen oder auf unsere Kostensituation? Deshalb ist es so entscheidend.“

Der Unterschied zu SAP liegt eindeutig im Cloud-Ansatz; während der ERP-Weltmarktführer noch auf viele und unterschiedliche Cloud-Angebote und IT-Modelle setzt, gibt es bei den Anbietern wie Workday immer nur einen Releasestand. „Workday hat ein einziges, einheitliches Datenmodell, im Gegensatz zu SAP“, betont somit Co-CEO Carl Eschenbach. „Jeder Workday-Kunde profitiert von unserer mandantenfähigen Cloud, wo alle auf demselben Software-Release sind und mit demselben Datenmodell arbeiten. Das heißt, wir bieten nicht nur eine einfache Verlagerung ihrer Prozesse in die Cloud, sondern investieren erheblich in Fachleute, Prozesse und Technologien, um unseren Kunden ein Höchstmaß an Skalierbarkeit, Datensicherheit und regelmäßige Updates zu garantieren.“

Vorausschauende Szenarien, weniger Überraschungen

Eine vorausschauende Planung ist für jedes Unternehmen wichtig, besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Für viele Unternehmen bedeuten die jährlichen Planungsprozesse viel Konsolidierungsarbeit: Es gilt Daten aufzubereiten, oft zwischen verschiedenen Systemen zu übertragen, dann gesammelt ans Controlling zur Prüfung zu übergeben. Philipp Dobberow, Director Controlling, Reporting und Procurement bei Scout24, schildert seine Probleme: „Mein Team führte Qualitäts- und Datenprüfungen durch, bevor wir alles zurück in das Konsolidierungssystem übertrugen, um ein kundenübergreifendes Reporting zu erstellen. Oft war man mit der ersten

Iteration nicht da, wo man hinwollte – mehrere Iterationen waren notwendig, was zu einer viermonatigen Blockade des Budgetierungsprozesses führen konnte.“

Durch die unvorhersehbaren Lockdowns während der Pandemie suchte Scout24 nach einem neuen agilen Planungssystem, um schneller datengestützte Entscheidungen zu treffen. „Wir suchten ein kollaboratives Tool, damit alle Beteiligten in den Planungs- und Prognoseprozess eingebunden werden können“, erklärt Dobberow. „Wir wollten alle Daten in Echtzeit verarbeiten und einen kontinuierlichen Planungs- und Prognoseprozess, damit wir das ganze Jahr über einen rollierenden Ansatz verfolgen können. Und es sollte alle Teilpläne des Unternehmens abdecken, sodass jeder Teilbe-

reich zu einem Gesamtfinanzplan zusammengeführt werden konnte.“

Das Unternehmen entschied sich für Workday Adaptive Planning, ein flexibles webbasiertes System für die Budgetierung, Prognose und Berichterstellung für eine Vielzahl von Daten. Es kann mit jeder Art von Unternehmenssoftware wie ERP-, HR- oder CRM-Software integriert werden und greift somit nicht nur auf Finanzdaten, sondern alle relevanten Planungsdaten wie Personalstand zu. Und laut Dobberow wurden viele der erwarteten Vorteile schnell erreicht. „Wir haben mit einem Implementierungspartner begonnen, konnten aber relativ schnell viel selbst machen“, sagt er.

Klinikum Braunschweig transformiert sein Personalmanagement mit Workday

Heilen statt verwalten

Laut einer Studie von PwC werden im Jahr 2035 rund 1,8 Millionen Stellen im deutschen Gesundheitswesen unbesetzt sein. Verschärft wird diese Herausforderung durch den hohen Verwaltungs- und Dokumentationsaufwand.

Von Yvonne Masopust, freie Autorin

Die Kliniken sind gefordert, ihre administrativen Aufgaben zu automatisieren, sodass sie die Zeit und Ressourcen sparen und die Effizienz erhöhen können. Bisher konzentrierte sich die digitale Transformation im Gesundheitswesen sehr stark auf die Verwaltung und Abrechnung von Patientendaten. Das Management des Klinikums Braunschweig mit 21 Kliniken, 10 selbstständigen klinischen Abteilungen und 7 Instituten erkannte jedoch, dass auch moderne Personaladministration notwendig ist, um durch datenbasierte Planung ein motivierendes Arbeitsumfeld für die mehr als 4000 Mitarbeitenden zu schaffen und neue Talente zu gewinnen.



Oliver Füllgraf, Geschäftsbereichsleiter Personal im Klinikum Braunschweig.



Julia Gaidosch, Teamleiterin Personal im Klinikum Braunschweig.

Papiermassen und Planung

Wie jeder große Arbeitgeber stand das Klinikum vor der Herausforderung, administrative Papiermassen zu bewältigen, die Personalplanung und Mitarbeiterbindung zu verbessern sowie die Transparenz bei der Verwaltung von Personalressourcen zu erhöhen. Nach einem sorgfältigen Auswahlprozess entschied sich das Klinikum für die cloudbasierte und intuitiv zu bedienende HCM-Lösung von Workday.

„Wir hatten bisher sehr viel unstrukturierte Papierarbeit mit unzusammenhängenden und unnetzten Prozessen“, erklärt Julia Gaidosch, Teamleiterin Personal im Klinikum Braunschweig. „Durch immer

umfangreichere Aufgaben, wie zum Beispiel mehr Einstellungen, sind wir an unsere Grenzen gestoßen und in unseren Prozessen langsamer geworden. Und auch die Qualität unserer HR-Prozesse begann zu leiden.“

„Aus Sicht des Managements war eine vorausschauende Steuerung auf Basis von Zahlen, Daten und Fakten angesichts der unterschiedlichen Herausforderungen kaum möglich“, ergänzt Oliver Füllgraf, Geschäftsbereichsleiter Personal im Klinikum Braunschweig. „Ein ganzheitlicher digitaler Ansatz ist im Gesundheitswesen und in Krankenhäusern nur sehr vereinzelt vorhanden. Wir wollten keine Insellösung, wie zum Beispiel nur für das Bewerbermanagement, sondern eine wirklich voll integrierte Lösung für alle Personalprozesse, um nicht mit einer Vielzahl von Patchwork-Systemen arbeiten zu müssen.“ Die HCM-Lösung von Workday ist ein einheitliches System, das die Daten aller Mitarbei-

tenden zusammenführt und diese als Teil einer vernetzten Talent Experience zur Verfügung stellt. Unter anderem werden die Bereiche Weiterentwicklung, Rekrutierung und Performance abgedeckt.

„Der modulare und integrierte Ansatz, die hohe Standardisierung und die Flexibilität, zum Beispiel für den Einsatz mit mobilen Endgeräten, haben uns überzeugt“, erläutert Julia Gaidosch. Und Oliver Füllgraf ergänzt: „Was uns im Auswahlprozess positiv aufgefallen ist, waren die klare und strukturierte Präsentation der vielfältigen Workday-Lösungen sowie die konsequente Beantwortung unserer Fragen. Ausschlaggebend war, dass wir mit der Workday-Plattform die Möglichkeit haben, Veränderungen im IT-System selbst vorzunehmen, ohne auf externe Dritte angewiesen zu sein. Das ist ein großer Vorteil für uns.“

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



Das aktuelle Stichwort ...

Von Myrja Schumacher, USU

Über den Wolken

Die Annullierung der SAP-On-prem-Lizenzen wandelt diese in Cloud-Subskriptionen, damit aber verliert der SAP-Bestandskunde jede Autonomie über sein eigenes ERP-System.

*Myrja Schumacher,
Senior SAP Product
Manager,
USU*

Eine Cloud-Exitstrategie der SAP gibt es nicht – auf ewig in den Wolken. „Alle Ängste, alle Sorgen, sagt man, bleiben darunter verborgen und dann würde, was uns groß und wichtig erscheint, plötzlich nichtig und klein.“ So heißt es in einem Lied von Reinhard Mey. In dem Song geht es um das Gefühl der Freiheit und wie man die Sorgen und Nöte einfach hinter sich lässt, wenn der Flieger abhebt. Bezieht man das auf die SAP-Cloud, nehmen derzeit die Ängste und Sorgen allerdings zu.

In der Digitalisierung ist der nächste, logische Schritt die Verlagerung der Daten und Anwendungen in die Cloud, schon allein deswegen setzt SAP zunehmend auf die Cloud. Aber: Schnallen Sie sich besser an und bringen Sie Ihre Sitze in eine aufrechte Position, denn es gibt einiges zu beachten.

Die angebotenen Lizenzmodelle der SAP beinhalten nur Cloud oder On-prem, der Kunde muss also zwischen diesen beiden Varianten entscheiden oder schlicht beide erwerben und parallel betreiben. Lassen wir mal außen vor, was mit unseren Daten passiert, wenn die Republikaner in den USA die nächste Präsidentschaftswahl gewinnen, setzt der Cloud Act jetzt schon alle Regularien der DSGVO außer Kraft und zwingt US-Cloud-Provider,

gespeicherte Daten auf Anfrage der US-Behörden zugänglich zu machen (siehe Microsoft Ireland).

Bleiben wir beim Flieger und dem Point of no Return (Umkehrgrenzpunkt). Es gibt einen Punkt auf der Flugroute, der überschritten eine Umkehr zum Ausgangspunkt unmöglich macht. Mit der Cloud Extension Policy bietet SAP die Möglichkeit für Anwendungen, die in die Cloud verlagert werden sollen, die bisherigen Lizenzen bzw. einen Teil davon aus der Wartung zu nehmen. Dies muss vor Abschluss des Vertrages festgelegt werden, eine nachträgliche Verhandlung ist nicht möglich.

Anfang 2022 kündigte SAP automatische jährliche Preiserhöhungen für Cloud-Lösungen an. Begründet wurde dies unter anderem mit der steigenden Inflation. Unerwähnt blieb jedoch, dass Listenpreise für Cloud-Produkte bereits quartalsweise steigen. Weiterhin führen die umsatzbasierten Metriken in Zeiten der Inflation ebenfalls zu einer Kostensteigerung, ohne dass Unternehmen am Ende wirklich mehr verdienen. 3,3 Prozent jährliche Preiserhöhungen in der Cloud, Erhöhung der Wartungsgebühren für On-prem, regelmäßige teils starke Erhöhung der Listenpreise für Cloud-Produkte, Mehrkosten durch zum Teil inflationsbedingte

Kostensteigerung, ohne dass daraus Erlöse generiert werden. Sind das dunkle Wolken am Horizont?

Die Nutzungsmetrik für die S/4 Enterprise Management Cloud lautet Full Use Equivalent (FUE). Jeder FUE-Nutzer entspricht einer bestimmten Anzahl von Einzelpersonen, die zum Zugriff auf bestimmte Lösungsfunktionen des Cloud Service berechtigt sind. FUE ist ein komplexes Regelwerk mit genauen Anweisungen, wie Unternehmen On-prem verlassen können, um Cloud-ready zu sein.

Der Weg in die Cloud ist eine Einbahnstraße. Die Annullierung der On-prem-Lizenzen jedoch und FUEs wandeln existierende Lizenzen in Cloud-Subskriptionen, damit verliert das Unternehmen jede Autonomie über sein ERP. Eine Cloud-Exitstrategie der SAP gibt es nicht. Eine Rückkehr in die alte ERP-Welt mit eigener Entscheidungshoheit ist nicht vorgesehen. Das Fehlen eines Cloud-Exits macht FUEs gefährlich. Eine Exitstrategie kann nur gelingen, wenn man die alten Lizenzen auf ewig im Firmensafe belässt (Stichwort Back-Maintenance) und teuer neue nachkauft.

Beachten Sie den E-3 Online-Partnereintrag

USU



SAP-S/4-Conversion auch aus rechtlicher Sicht

Recht bekommen

Auf dem SAP Competence Center Summit 2023 bot sich die seltene Gelegenheit einer Keynote von Jana Jentzsch. Sie ist eine der fundiertesten Expertinnen für SAP-Lizenzangelegenheiten. Nach dem Summit in Salzburg gab sie folgendes Interview.

E3: Was sind für Sie die wichtigsten Erkenntnisse des CC-Summits bezüglich der aktuellen Lizenzsituation der SAP-Kunden?

Jana Jentzsch: Zunächst einmal ganz allgemein gesprochen: Dass die Unternehmen mit der Conversion zu SAP S/4 Hana vor einer riesigen Herausforderung stehen – technisch, kaufmännisch und rechtlich. Die Conversion ist in der Regel irreversibel und durch die ausgelaufene Option der Product Conversion müssen Unternehmen zukünftig vor allem die komplexe Contract Conversion in den Blick nehmen – jedenfalls dann, wenn sie das Produkt SAP S/4 Hana Enterprise Management for ERP Customers nicht bereits zur Vorbereitung einer Product Conversion im Portfolio haben. Bei der Contract Conversion werden die Verträge konvertiert, jedoch grundsätzlich zu den aktuellen Bedingungen der SAP, wenn sich der Kunde nicht im Vorfeld gut vorbereitet und seinen individuellen Bedarf gezielt verhandelt.

E3: Wieso ist das so kompliziert? Kann man nicht einfach die bisherigen R/3- und ECC-Verträge in S/4 umwandeln?

Jentzsch: Können schon, aber dann hat man vermutlich am tatsächlichen Bedarf vorbeikonvertiert. Die neuen S/4-Bedingungen unterscheiden sich grundlegend von den Altbedingungen. Der Kunde muss zahlreiche Entscheidungen treffen, z. B.: Wie können bestehende Sonder-User und Sonderbedingungen unter S/4 abgebildet werden? Welche Flexibilität bezüglich der Nut-



Die Herausforderung für die Unternehmen ist riesig – auch unter rechtlichen Gesichtspunkten.

Die Hamburger Rechtsanwältin berät seit über zehn Jahren Unternehmen und Organisationen in DACH zu rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit der Nutzung von SAP-Software.

zungsberechtigung benötigt die Unternehmensgruppe? Wie ist das Thema der indirekten Nutzung zu handhaben? Wie gestaltet man die Transitionsphase und welche Optionen bestehen, wenn die Implementierung nicht läuft wie gewünscht? Hinzu kommen die spezifischen Fragen der Cloud-Nutzung, z. B. das Rise-with-SAP-Programm, die FUE-Thematik und Fragen der Vermessung. Das sind nur einige Beispiele. Auf dem CC-Summit war ein großes Interesse der Teilnehmer an diesen Fragen zu spüren.

E3: SAP hat auf dem CC-Summit eine Art „Cloud first“-Strategie für die Zukunft vorgestellt. Ist das aus rechtlicher Sicht vorteilhaft?

Jentzsch: Aus rechtlicher Sicht verursacht es für die Kunden einen erhöhten Aufwand. Die regulatorischen Anforderungen an die datenschutzkonforme Nutzung von globalen Cloud-Diensten sind bereits jetzt sehr hoch. Insbesondere in der Public Cloud muss der Kunde die Datenschutzthemen sehr ernst nehmen, prüfen und auch gegenüber SAP aktiv adressieren. Ansonsten besteht die große Gefahr einer Incompliance. Das Thema beschränkt sich nicht auf die beigefügte Datenschutzvereinbarung; viele datenrechtliche Herausforderungen finden sich an anderen Stellen der Verträge. Das wird oft übersehen. Unter anderem das Thema Datennutzung für Zwecke der KI und des maschinellen Lernens gewinnt hier an Bedeutung.

E3: Was ist also die rechtlich beste Strategie zum Umgang mit der S/4-Conversion?

Jentzsch: Eine frühe Planung unter Einbeziehung der rechtlichen Aspekte und Festlegung einer Strategie. Ein kommerziell attraktives Angebot zu unterschreiben und zu hoffen, dass die rechtlichen Themen schon keinen Ärger verursachen werden, ist keine Strategie, sondern kann sich mittelfristig als der teuerste Deal aller Zeiten entpuppen.

E3: Danke für das Gespräch.

jentzsch-it.de



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

Sense of Urgency – Composable ERP

Es besteht Handlungsdruck, den offensichtlich SAP-Chef Christian Klein nicht verspürt. Er verbringt seine Tage mit kleinteiligem Reparaturdienstverhalten. Er arbeitet engagiert und vergisst die Bestimmung und Vision von SAP.

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

Die Frage ist natürlich berechtigt und kam von unserem Group CFO, der für manche Abteilungen und Beteiligung bis zu drei Mal einen S/4-Releasewechsel finanzierte, ohne einen betriebswirtschaftlichen oder organisatorischen Mehrwert zu erkennen. Immer neue Verfahren und Funktionen nötigen die SAP-Bestandskunden, die ERP-Systeme zu modifizieren, was erhebliche Ressourcen verschlingt und die Digitalisierung ausbremst.

Die Personalpolitik des SAP-Aufsichtsrats war in den vergangenen Jahren bescheiden: Da gibt es ein Mitglied des Vorstands, das nur mit einer Stimme gewählt wurde – mit der Stimme von Professor Hasso Plattner. Da gibt es die Micro-soft-Seilschaft, die nun von einem Vorstandsmitglied freiwillig verlassen wird, das andere Mitglied der Seilschaft darf nicht gegangen werden, weil die Gefahr besteht, dass die Presse wieder schreibt: „SAP kann nicht mit Frauen“. Erinnerungen an Jennifer Morgan werden wach und die verunglückte Doppelspitze mit Christian Klein.

Nach einer belastbaren SAP-Strategie fragte mich unser Vorstand: Cloud Computing, S/4-Wartung bis 2040 und Abap auf der Business Technology Platform sind interessante Parameter für den operativen SAP-Betrieb, aber sie sind keine Erkenntnisse, die ein Vorstand eines der führenden Industriebetriebe hören will.

In unserer Vorstandsklausur wurde das Dringlichkeitsbewusstsein für eine ERP-Strategie offensichtlich. Im Ansatz eines ERP-Diskurses geht es nicht um finale Antworten, sondern um Möglichkeiten, um Orientierung und die Eröffnung von Perspektiven.

SAP unter Führung von Christian Klein vernachlässigt die Zukunft. Sein Reparaturdienstverhalten verhindert den Zusammenbruch des ERP-Weltmarktführers. Das Systemdesign eines künftigen ERP kann auf SAP-Komponenten beruhen, aber sein Wesen wird aus zusammengesetzten IT-Lösungen bestehen. Die Zusammensetzbarkeit wird kommende ERP-Architekturen definieren. Plattformen werden noch wichtiger werden, weil diese für die Homogenität stehen. Composable ERP trägt auch ein wenig Kybernetik in sich.

Der SAP'sche Kontrollverlust ergibt sich aus dem autonomen Zusammenspiel der einzelnen IT-Komponenten. Es geht um Wechselbeziehungen von Komponenten. Composable ERP bedeutet demnach nicht, dass jeder macht, was er will, sondern dass es ein gemeinsames Kontextverständnis in der SAP-Community geben wird. Diese Zusammensetzbarkeit wird ein Prinzip des ERP-Systemdesigns und im Besitz der Community stehen. Der Diskurs über ein ERP nach S/4 wird nicht bei SAP, sondern von uns Bestandskunden in der Community geführt.

noname@e3mag.com

Supply Chain Planning: Ressourcen- und Lieferkettenproblematik in den Griff bekommen

Produktionsplanung mit SAP

Eine agile und resiliente Supply Chain stellt einen Wettbewerbsvorteil dar. Wer in jeder Situation handlungsfähig bleibt, stärkt die Kundenbindung. Ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt ist eine effiziente Produktionsplanung.

Von Resul Yildirim, MHP

Als eines der größten Geschäftsrisiken sehen Unternehmensverantwortliche eine Betriebsunterbrechung an. Das hat eine Studie des Versicherers Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) aus dem Jahr 2022 ergeben. Damit liegt die Sorge einer Betriebsunterbrechung noch vor der Furcht vor Cyberangriffen. Auch RHI Magnesita, ein global führender Anbieter von hochwertigen Feuerfestprodukten, -systemen und -dienstleistungen, hatte in den vergangenen zwei Jahren mit schwankender Nachfrage und schwer zu beschaffenden Rohstoffen zu kämpfen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wien, Österreich, stellt jährlich mehr als 1,5 Millionen Tonnen Feuerfestprodukte an weltweit über 30 Hauptproduktionsstandorten her, die in industriellen Hochtemperaturprozessen über 1200 Grad Celsius zum Einsatz kommen – unter anderem in der Stahl-, Zement-, Nichteisenmetalle- und Glasindustrie. Die Produkte werden in verschiedenen mehrstufigen und komplexen Prozessen hergestellt. Um dabei flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und Engpässe sowie Stillstände zu vermeiden, hat RHI Magnesita sich dazu entschieden, seine Produktionsplanung auf operativer Ebene zu optimieren.

Effizientere Produktionsplanung gelingt mit Production Planning and Detailed Scheduling (SAP PP/DS). Um den sich stets ändernden Marktanforderungen gerecht zu werden,

soll die Bedarfs- und Produktionsfeinplanung weiter optimiert werden. Dazu wurde bei RHI Magnesita ein weltweites Template für den Planungsprozess definiert und SAP PP/DS als Advanced-Planning-and-Scheduling-System eingeführt.

Planning und Scheduling

Mit dem PP/DS-Optimizer wird unter Berücksichtigung der Rohstoffe, der Engpassressourcen sowie der Werkzeuge ein mehrstufiger Produktionsplan erstellt. Produktionsreihenfolgen lassen sich schnell unter Berücksichtigung von Rüstzeiten sowie Rüst- und Verspätungskosten erstellen, und zwar so, dass der Produktionsplaner nicht mehr manuell eingreifen muss (kunden-eigene Heuristik). Dadurch spart der Hersteller Zeit und Aufwand. In ähnlichen Projekten konnten die Bestandskosten um etwa 10 Prozent, Rüstzeiten um 20 Prozent reduziert sowie der Lieferbereitschaftsgrad auf über 90 Prozent erhöht werden.

Der wesentliche Vorteil ist aber, dass durch eine Alert-basierte Planung flexibel und schnell auf Schwankungen auf der Beschaffungs- und Absatzseite reagiert werden kann. Dadurch werden Engpasssituationen vermieden und einem Mangel an Rohstoffen vorgebeugt. Basis hierfür bildeten die enge Verzahnung der angrenzenden Systeme und ein daraus entwickelter digitaler Zwilling der Pro-

duktion. Das physische Abbild von SAP PP/DS ermöglicht Simulationsmodelle und liefert Echtzeitdaten für die Bedarfsplanung. RHI Magnesita kann nun Produktionsmengen, Maschinenzustände, Strom, Mengen oder auch Materialverbräuche betrachten. Damit lassen sich in Echtzeit nicht nur Probleme schneller erkennen, sondern auch Transparenz über die Ist-Situation gewinnen und als Basis für Unternehmensentscheidungen nutzen.

Die Implementierung eines PP/DS ist dementsprechend ein wichtiger Teil im Gesamtkontext bei der Realisierung einer modernen Produktionsplanung. Wichtig ist dabei jedoch, dass die bestehenden Prozesse, Systeme und Organisationsstruktur ebenfalls berücksichtigt und bei Bedarf angepasst werden. Letztlich ist die Akzeptanz des Tools ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor. All das stellt RHI Magnesita durch die effektive und reibungslose Zusammenarbeit mit SAP und MHP sicher.



Resul Yildirim,
Senior Manager,
MHP

Beachten Sie den E3 Online-Partnereintrag

MHP
A PORSCHE COMPANY





SAP im eigenen Rechenzentrum behalten und dennoch in die Cloud gehen

Das Beste aus beiden Welten

Was machen SAP-Kunden, die nicht in die Public Cloud wollen, aber trotzdem auf die Vorteile der Cloud nicht verzichten wollen? Sie nutzen die Cloud im eigenen Rechenzentrum mit HPE- und Intel-Technik.

Von Albrecht Munz, Hewlett Packard Enterprise

Die deutschen SAP-Anwender sind generell skeptisch gegenüber der Public Cloud. Das wurde erneut durch die jüngste Umfrage des SAP-Anwendervereins DSAG aus dem Frühjahr 2023 bestätigt. Demnach nutzt knapp die Hälfte der S/4-Hana-Anwender eine On-premises- oder Private-Cloud-Plattform, und hier gab es auch die größten Zuwächse im Vergleich zu vorhergehenden Studien. Dagegen nutzen nur drei Prozent die Public Cloud als S/4-Plattform.

Zu den On-premises-Cloud-Modellen gehört die Plattform HPE GreenLake. Sie bietet dieselben Vorteile wie die Public Cloud – etwa Einfachheit, Flexibilität und verbrauchsabhängige Abrechnung –, ist aber im Rechenzen-

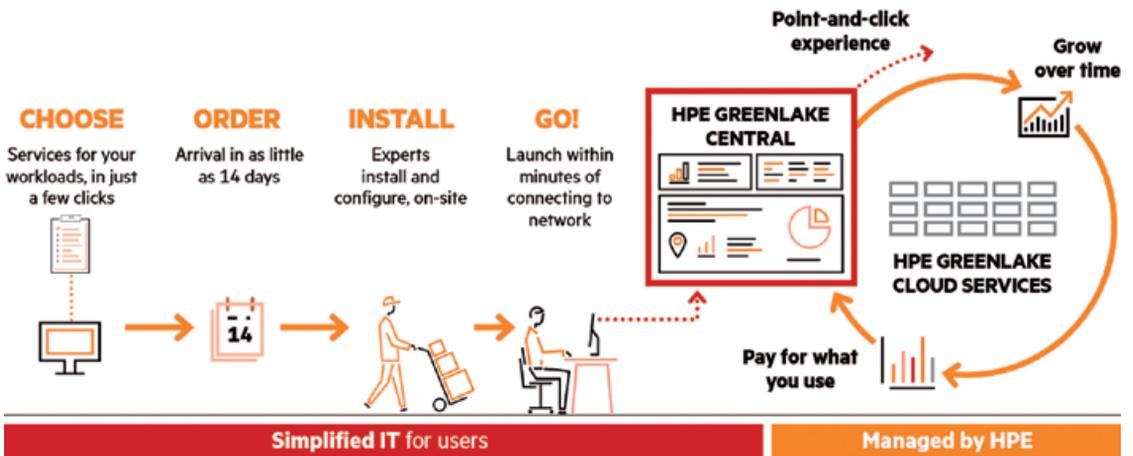
trum des Kunden oder an einem anderen Ort seiner Wahl installiert. Zum Beispiel an einem großen Produktionsstandort oder in einem Colocation-Rechenzentrum. Betrieben werden die Systeme von HPE, auf Wunsch bis hinauf zum Applikations-Basisbetrieb.

Mehr als On-prem

Einige Anbieter meinen mit On-premises-Cloud nur eine verbrauchsabhängige Abrechnung für IT-Infrastruktur. In Wirklichkeit ist aber noch viel mehr gefordert: etwa die schnelle und einfache Skalierung der Systemkapazitäten nach Bedarf, die Betriebsverantwortung durch den Anbieter mit SLA für jeden Standort weltweit

und ein Management-Portal, über das der Kunde sehr einfach Bestellungen tätigen, Kosten kontrollieren oder den Zustand seiner gesamten Systemlandschaft übersehen kann.

Aber wie ist es möglich, diese Vorteile im Rechenzentrum des Kunden bereitzustellen? Dazu gehören eine Vielzahl von Bausteinen in Bereichen wie Automatisierung, Analytics und künstliche Intelligenz (KI), Prozesse, global verteilte Service-Standorte – und nicht zuletzt viel Erfahrung. Im Falle von HPE GreenLake stehen dahinter eine mehr als zehnjährige Lernkurve sowie eine ganze Reihe von zielgerichteten Akquisitionen auf Cloud spezialisierter Unternehmen.



HPE GreenLake ist weit mehr als verbrauchsabhängige Abrechnung im eigenen Rechenzentrum – es ist ein Cloud-Modell von der Bestellung bis zum Betrieb.

Heute nutzen rund 65.000 Kunden weltweit HPE GreenLake mit einem Gesamtvertragsvolumen von zehn Milliarden US-Dollar. Eine logische Konsequenz daraus ist, dass HPE GreenLake von IDC zwischenzeitlich auf dem dritten Platz der Cloud-Service-Anbieter eingestuft wird.

IaaS, PaaS und SaaS

Das GreenLake-Portfolio umfasst heute eine große Zahl von IaaS-, PaaS- und SaaS-Diensten und ein großes Partner-Ökosystem. Zu den Diensten gehören etwa Bare Metal, hyperkonvergente Systeme, Container, Machine Learning Operations, VDI, eine Reihe von Branchenlösungen und viele andere mehr. SAP ist somit für HPE GreenLake nur ein bestimmter Workload – allerdings ein besonders prominenter –, mit dem sich HPE aufgrund der langjährigen gemeinsamen Historie besonders gut auskennt.

Wie funktioniert nun eine On-premises-Cloud? Hier ein Beispiel von vielen: die schnelle bedarfsgerechte Skalierung der Systemkapazität. Diese stellt HPE im Wesentlichen durch zwei Mittel sicher: durch einen physischen Ka-

pazitätspuffer im Rechenzentrum des Kunden und durch Metering sowie aktive Kapazitätsanalyse und -prognose mithilfe von Analytics und KI. Damit wird unter anderem der Umfang der benötigten physischen Ressourcen ermittelt, die dann wiederum innerhalb von Minuten aktiviert und auch wieder deaktiviert werden können.

Mittels langfristiger Kapazitätsprognosen analysiert HPE, ob und wann die physische IT-Infrastruktur erweitert werden muss, sodass Lieferprozesse angestoßen werden, bevor ein Engpass eintritt. Das Metering – unter anderem auf der Basis der Technologie des von HPE übernommenen Unternehmens Cloud Cruiser – ist die Grundlage für die verbrauchsabhängige Abrechnung und für die verursachergerechte interne Verrechnung von IT-Kosten. Letztere macht der Kunde über das GreenLake-Portal, das er ebenso für das Monitoring, Compliance-Management, Multi-Cloud-Management und anderes nutzen kann.

GreenLake mit SAP oder direkt von HPE? Wer seine SAP-Umgebung in ein On-premises-Cloud-Modell mit GreenLake überführen will, hat grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Er kann das mit SAP

tun oder mit HPE. Die jeweiligen Angebote unterscheiden sich jedoch grundsätzlich, und es hängt von der IT-Strategie, der Historie und sonstigen Präferenzen ab, welches Angebot für welchen Kunden das richtige ist.

Rise plus HPE

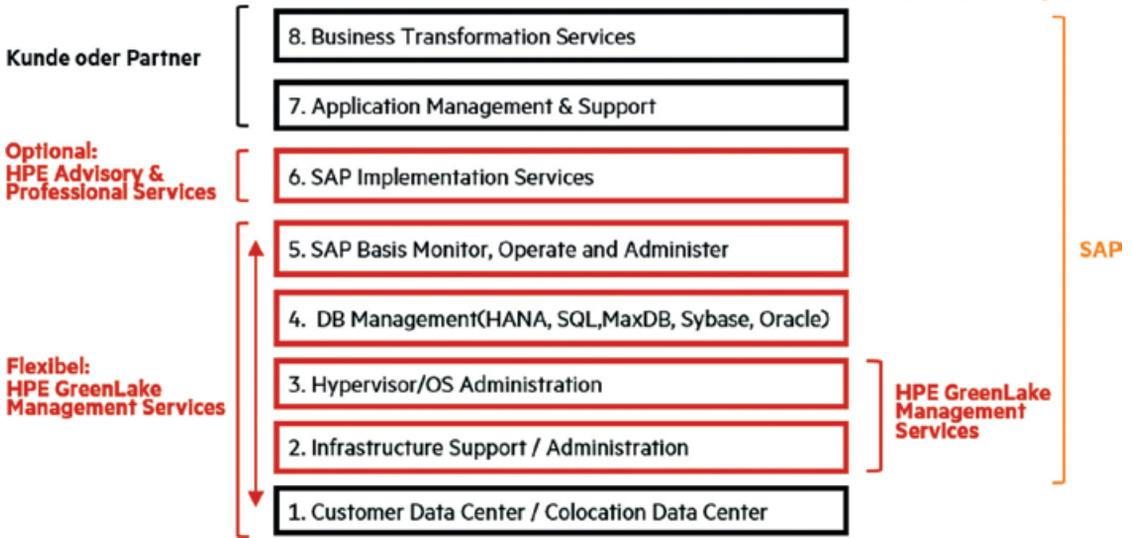
Der Unterschied kurz zusammengefasst: Das SAP-Angebot ist Teil der Rise-Strategie und bezieht sich ausschließlich auf Services, Applikationen und Workloads, die zum S/4-Hana-Portfolio gehören – HPE unterstützt mit HPE GreenLake neben S/4 auch SAP ERP/ECC 6.0 sowie Applikationen und Workloads außerhalb des SAP-Universums. Zudem kann der Kunde entscheiden, welche Betriebsaufgaben HPE übernehmen soll und welche er in der eigenen Hand behalten will.

SAP nutzt HPE GreenLake für sein Angebot S/4 Hana Cloud, Private Edition, Customer Data Center Option. HPE GreenLake wird in diesem Szenario von SAP geordert und ist Bestandteil des Rise-Gesamtvertrags. HPE ist in dieser von SAP angebotenen Gesamtlösung mit HPE GreenLake bis zur Hypervisor-Ebene für den Betrieb verantwortlich. SAP betreibt da-



HPE GreenLake for SAP & S/4HANA

SAP S/4HANA Cloud, Private Edition, Customer Data Center Option



GreenLake von HPE und von SAP – ein Vergleich.

rauf die Applikationsservices und tritt als verantwortlicher Gesamtauftragnehmer gegenüber dem Kunden für den vollständigen Stack auf.

Customer Data Center

Für Kunden, die schon auf S/4 migriert sind oder migrieren möchten und für die die Vorgaben der SAP passend sind, ist die Customer-Data-Center-Option eine attraktive Alternative zur Public Cloud. Wer mehr Flexibilität braucht, um zum Beispiel gleichzeitig das On-premises-Cloud-Modell auch für andere Applikationen zu nutzen, für den ist GreenLake direkt von HPE geeignet.

Eine Frage ist noch offen: Wenn sich die SAP-Infrastruktur im Besitz des Kunden befindet, wie funktioniert dann der Übergang in eine On-premises-Cloud, bei der der Anbieter die Systeme besitzt und dem Kunden als Dienstleistung bereitstellt? Eine Antwort im Falle von HPE GreenLake lautet: HPEs Hausbank – HPE Financial Services – kauft dem

Kunden die Systeme ab. Der Kunde bekommt also eine Kapital-spritze, die er im Rahmen des GreenLake-Vertrags oder für andere Digitalisierungsprojekte nutzen kann. Wenn die Systeme das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben, werden sie im Rahmen des GreenLake-Vertrags erneuert. Für die nicht mehr benötigten Alt-systeme hat HPE ein Kreislauf-wirtschaftssystem aufgebaut: Sie werden entweder als Gebraucht-geräte wieder weiter vermarktet oder nach entsprechenden Um-weltzertifikaten entsorgt.

Besser als Public Cloud

Die Public Cloud war in den ver-gangenen Jahren ein wichtiger Motor der digitalen Transforma-tion. Mit zunehmender Nutzung sind den Anwendern dabei auch deren Schattenseiten immer klar-er geworden – etwa im Hinblick auf Datenhoheit, Latenz und Integration mit Inhouse-Anwen-dungen. Auch hat sich die Annah-me nicht bewahrheitet, dass die Public Cloud generell kostengüns-

tiger sei als der Inhouse-Betrieb, denn Flexibilität hat eben seinen Preis.

Durch die On-premises-Clouds sind die Optionen der Kunden, Cloud Computing zu nutzen, um eine wichtige Alternative ergänzt worden. Kunden bekommen damit die Eigenschaften der Cloud, doch unter ihren Bedingungen und unter ihrer Kontrolle. Die Public Cloud bleibt nach wie vor ein wichtiger Bestandteil in jedem IT-Mix, aber jetzt haben Kunden eine echte Alternative. Das gilt auch für SAP – die Anwendung also, die in vielen Un-ternehmen die geschäftskritischen Kernprozesse steuert und die wich-tigsten Firmendaten liefert. Die Zu-kunft wird zeigen, wie sich die SAP-Anwender entscheiden.



*Albrecht Munz,
Business Develop-
ment Manager,
Hewlett Packard
Enterprise*

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



Schnell in die Cloud, ohne die Verantwortung über die eigenen Daten abzugeben

Cloud Computing für SAP

SAP-Anwender sollen 2027 auf S/4 umgestellt haben, denn sonst kann es sehr teuer werden. Gleichzeitig soll die IT auf Cloud Computing umgestellt sein, um alle neuen Möglichkeiten auch vollumfänglich nutzbar für das eigene Unternehmen zu machen.

Zwei Großbaustellen gleich nebeneinander, die am Ende auch noch gemeinsam fertigzustellen sind. Mit dem Projekt A|SAP hat HPE eine Lösung entwickelt, die schnell, einfach und sicher dem Kunden die Cloud ins eigene Haus bringt. E3 sprach mit Timo Graumann, der als Business Development Manager zu einem der Erfinder dieses einfachen und pragmatischen Konzepts zählt.

E3: Was bedeutet das neue Projekt für den SAP-Anwender?

Timo Graumann: A|SAP ist ein vollständig gemanagter Cloud-Service für den Betrieb von SAP-Workloads, wobei die Infrastruktur an einem Standort nach Wahl des Kunden bereitgestellt wird. Das ausschließlich auf den SAP-Betrieb zuge-

schnittene Cloud-Service-Angebot basiert auf dem Edge-to-Cloud-HPE-GreenLake-Konzept und nutzt folglich sämtliche Vorteile dieser Cloud-Strategie.

E3: Worin liegt der Unterschied zwischen einem Cloud-Service bezogen vom Hyperscaler und HPE GreenLake?

Graumann: Mit GreenLake bekommt der Kunde eine Cloud im eigenen Rechenzentrum beziehungsweise an einem von ihm vorgegebenen Standort. Damit behält der Kunde die volle Kontrolle. Er muss nicht die IT-Souveränität und die Hoheit über seine eigenen Daten veräußern wie bei der Nutzung von Public Cloud Services vollständig aus der Hand geben. Ein solche Entscheidung kostet viel

Zeit für Analyse und Risiko Bewertung und stellt quasi eine Revolution in der IT-Strategie der jeweiligen Firma dar. Teilweise Jahrzehnte lang entwickelte und bewährte IT-Sicherheit und IT-Gouvernance müssen vollständig hinterfragt und neu aufgesetzt werden. Mit A|SAP bekommt der Kunde eine Cloud in sein bestehendes SAP-Umfeld integriert. Also keine Revolution, sondern vielmehr eine kontrollierte Weiterentwicklung bewährter Verfahren und Prozesse, bei der der Kunde das Sagen hat und nicht externe weltweit agierende IT-Großunternehmen.

E3: Wer hat den größten Nutzen?

Graumann: Alle SAP-Kunden, die den schnellen und einfachen Weg in die Cloud suchen, finden mit



Mit GreenLake sind die Bedenken bezüglich Cloud-Datenhoheit und IT-Souveränität von Anfang an gelöst.

Timo Graumann,
Business Development Manager,
Hewlett Packard Enterprise

A|SAP eine sofort umsetzbare Lösung. Ob zur Migration nach S/4 oder wenn Cloud-Vorteile für den aktuellen SAP-Betrieb genutzt werden sollen, mit A|SAP erhält der Kunde einen hoch standardisierten Infrastruktur-Service oder den um SAP-Basis-Services erweiterten Plattform-Service, PaaS.

E3: Was bedeutet standardisiert im Zusammenhang mit A|SAP?

Graumann: Auf Basis einer Vielzahl von SAP- und SAP-Hana-Installationen haben wir fünf unterschiedlich große Cloud-Servicepakete vordefiniert und bepreist. Hieraus wählt der Kunde nur noch anhand seines aktuellen Sizings seiner SAP-Umgebung aus, welches dieser Pakete er benötigt. Da-

mit sind Leistungsumfang, Servicelevel, Vertragsrahmen sowie der Servicepreis für 60 Monate definiert. Zusätzlich kann das Angebot einfach um Backup erweitert werden.

E3: Das klingt nach einer fixen Lösung.

Graumann: Ganz und gar nicht. Der Kunde kann zwar jedes A|SAP-Paket so nehmen, wie es von uns designt wurde, muss es aber nicht. Da sich A|SAP aus dem modularen HPE-GreenLake-Konzept zusammensetzt, können sämtliche Komponenten, Betriebssysteme und Levels bis hin zum Vertrag selbst individuell angepasst werden. Folglich kann der Kunde neben dem Installationsort auch jede beliebige Modifikation seiner Cloud-Lösung entscheiden. Soll es allerdings besonders schnell gehen, dann bietet sich einfach an, mit der passenden Größe zu starten, schließlich ist dafür alles bereits vorbereitet und für eine schnelle Lieferung eingeplant.

E3: Und das wirkt sich auf die Kosten aus?

Graumann: Aktuelle Projekte zeigen, dass Einsparungen von mehr als 30 Prozent gegenüber vergleichbaren Public-Cloud-Angeboten möglich sind! So ergibt sich zum Beispiel für eine mittlere Konfiguration der Größe M mit zwei Terabyte für bis zu zwölf Hana-Datenbanken, einem garantierten Verfügbarkeits-SLA von 99,99 Prozent ein Monatspreis von unter 60.000 Euro.

E3: Wie reagiert der Markt auf HPE GreenLake beziehungsweise auf die spezifische SAP-Ausprägung?

Graumann: Die jüngste IDC-Studie hat HPE GreenLake bei den Cloud-Anbietern bereits auf Platz drei gerankt. Was dem extremen Wachstum geschuldet ist, das wir

derzeit in dem Segment verzeichnen. SAP selbst bietet die Logik von A|ASP im Rahmen ihres Rise with SAP an. Das bedeutet nichts anderes: Besteht der Kunde auf eine Bereitstellung der SAP Cloud Services mit Rise im eigenen Rechenzentrum, kann er HPE GreenLake über SAP ordern. Auch dieser Infrastrukturservice, der in diesem Fall Teil des SAP-Vertrages ist, ist ein standardisierter und vorkonfektionierter HPE-GreenLake-Service.

E3: Warum sollen die SAP-Kunden gerade jetzt in die Cloud und warum mit HPE einsteigen?

Graumann: Die Frage ist schnell beantwortet. Die S/4-Migrationen binden enorme Personalressourcen, die ohnehin kaum am Markt verfügbar sind; und die Zeit fängt an zu drängen. Cloud Computing kann dabei wenigstens in Teilen eine Lösung sein, auf jeden Fall wird Personal des Kunden von Standard-IT-Aufgaben entlastet. Mit HPE GreenLake, „the cloud that comes to you“, sind die grundsätzlichen Bedenken bezüglich Datenhoheit und IT-Souveränität, die häufig gegen den Einsatz einer Cloud sprechen, von Anfang an gelöst. Unsere Erfahrungen als Marktführer mit rund 34.000 SAP-Hana-Implementierungen aus über 20.000 Kundenprojekten sind in die Lösung eingeflossen, ebenso können die Kunden auf unsere bekannten Consulting- und Service-Fachkräfte in bewährter Form zurückgreifen. Somit sollte ein schneller und sicherer Einstieg in die Cloud für SAP möglich sein, ohne dass dabei die gesamte IT-Strategie, inklusive der Sicherheitsstandards, hinterfragt und völlig neu aufgesetzt werden muss.

E3: Danke für das Gespräch.

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

In fünf Jahren will eine Mehrheit den Großteil der IT-Anwendungen aus der Cloud beziehen

Cloud-Nutzung wächst

Cloud Computing hat sich laut Digitalverband Bitkom in Deutschland etabliert und steht nun vor einem bedeutenden Wachstum. In fünf Jahren wollen 56 Prozent aller Unternehmen mehr als die Hälfte ihrer IT-Anwendungen aus der Cloud betreiben.

Jedes zweite Unternehmen will in diesem Jahr in Cloud-Lösungen investieren, zwei Drittel planen dies für 2024 oder später. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 554 Unternehmen ab 20 Beschäftigten aus allen Wirtschaftsbereichen im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

„Schon heute nutzen praktisch alle Unternehmen Cloud-Anwendungen“, sagte Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. „Gleichzeitig gilt aber auch: Die Unternehmen werden zumindest mittelfristig nicht alle IT-Anwendungen in die Cloud verlagern.“

Kosten und Leistung

Im diesjährigen Investitionsreport des SAP-Anwendervereins DSAG wurde nach einer Einschätzung zur Preispolitik von SAP im Cloud-Umfeld gefragt. Als zufrieden damit bezeichneten sich lediglich fünf Prozent und 20 Prozent beurteilten ihren Status mit weder zufrieden noch unzufrieden. „Natürlich lässt sich bei

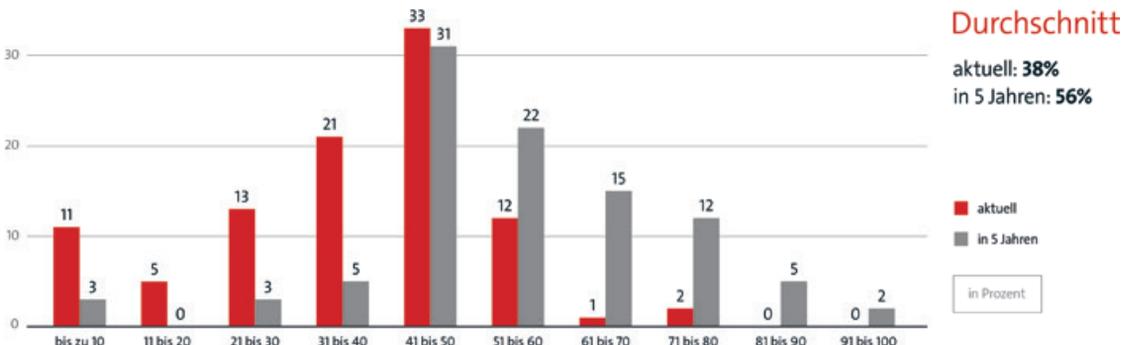
diesem Ergebnis nicht verschweigen, dass damit bei fast der Hälfte die Preispolitik von SAP nicht auf Gegenliebe stößt. Das sehe ich aber als ein grundlegendes Problem, das die Kundenunternehmen mit allen Anbietern von Cloud-Lösungen haben“, bringt Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender von DSAG e. V., das Ergebnis auf den Punkt. Und er ergänzt: „Die geplante jährliche Preiserhöhung für SAP-Cloud-Dienste hat für viel Kritik bei den DSAG-Mitgliedern gesorgt. Eine jährliche wiederkehrende Erhöhung der Preise erschwert Unternehmen den Weg in die Cloud.“

Bitkom hat erhoben, dass jedes neunte Unternehmen, das die Cloud nutzt, eine Cloud-only-Strategie hat, was den Zielen von SAP entsprechen würde. Weitere 36 Prozent setzen auf Cloud-first, das bedeutet, bei neuen Projekten werden bevorzugt Cloud-Lösungen verwendet und bestehende Anwendungen bei Bedarf in die Cloud umgezogen – ein Weg, den unter anderem auch der Verein DSAG empfiehlt.

Für 35 Prozent gilt Cloud-too, also die zumindest teilweise Ergänzung bestehender IT-Lösungen. „Fast die Hälfte aller Unternehmen bevorzugt bei neuen IT-Projekten Cloud-Lösungen. Das ist ein klares Signal an die Software-Anbieter“, so Rohleder. Am häufigsten verwendet wird Speicherplatz in der Cloud (92 Prozent), dahinter folgt Webconferencing (76 Prozent). Cloudbasierte Datenbanken nutzen 60 Prozent, ERP-Systeme 30 Prozent, was sich auch im DSAG-Investitionsreport niederschlägt.

Bei den SAP-Cloud-Lösungen geben gegenüber DSAG 24 Prozent an, hohe und mittlere Investitionen in die SAP Business Technology Platform (BTP) zu tätigen. „SAP positioniert die BTP als zentrales Element ihrer Strategie. Vor diesem Hintergrund ist es verständlich, dass die Umfrageteilnehmer diese SAP-Cloud-Lösung in Erwägung ziehen“, sagte Jens Hungershausen. (pmf)

dsag.de
bitkom.org



Unternehmen wollen Cloud-Nutzung deutlich ausbauen. Welchen Anteil der IT-Anwendungen haben Sie 2022 aus der Cloud betrieben und wie hoch wird der Anteil in fünf Jahren sein? n=554, Quelle: Bitkom Research 2023.



Cyber Defense für SAP und mehr

Die Themen Sicherheit, Zugriff und Abwehr gewinnen in einer heterogenen, mobilen und agilen IT-Landschaft immer mehr an Bedeutung. Lange Zeit stand die Herausforderung Cyber Security im Vordergrund. Das Thema muss jedoch breiter und universeller verstanden werden.

Vor knapp einem Jahr entstand Pathlock als einzigartiger Zusammenschluss international führender Anbieter für Access Governance und Application Security mit dem Ziel, gemeinsam das Verständnis und den Umfang ganzheitlicher Sicherheit auf ein neues Niveau zu heben. Heute ist Pathlock bereits der weltweit führende Security-&-GRC-Spezialist für SAP und hybride IT-Systeme. Mit 500 Mitarbeitern weltweit berät er mehr als 1200 Kunden für den Schutz geschäftskritischer Applikationen, Daten und Prozesse. So unterstützt er Unternehmen mit SAP ERP, S/4 Hana, Cloud oder Multi-Vendor-Systemen bei der Erkennung von Anomalien, Hackerangriffen, Manipulationen oder Datendiebstahl.

Erfahrung und Know-how

Beim Thema Cyber Defense geht es um Sensibilisierung, Erfahrung, Schulung, IT-Werkzeug sowie um viel Know-how. Sind frühere ERP-Generationen sozusagen noch mit Virenscannern aufgewachsen, geht es bei Cyber Defense in den komplexen heutigen Architekturen auch nicht allein um Hacker, sondern um viele, sehr unterschiedliche Angriffsparameter von innen und außen. Bodo Kahl, CEO von Pathlock Deutschland, erklärt im

E3-Gespräch die Zielsetzung des Mergers: „Wir haben uns zusammengetan, um die erste umfassende automatisierte Compliance- und Risikomanagementlösung der Branche zu entwickeln. Unsere Technik führt konzertierte Finanz- und Datenschutzkontrollen durch und schützt gleichzeitig alle wichtigen Geschäftsanwendungen vor Bedrohungen der Cybersicherheit. Durch die Kombination jeweils einzigartiger Fähigkeiten können wir unseren Kunden eine Lösung anbieten, die mehr Anwendungen und mehr Arten von Risiken abdeckt als jedes andere Unternehmen zuvor.“ Dieser Cyber-Defense-Ansatz ist in einer atomisierten und agilen IT-Welt von entscheidender Bedeutung, denn der SAP-Bestandskunde hat es mit sehr vielen Bedrohungsszenarien gleichzeitig zu tun. Der Chief-Technology-Officer (CTO) von Pathlock Deutschland, Ralf Kempf, erklärt dazu: „Wir fokussieren uns auf eine breite Lösung, die mehr kann als der klassische Ansatz, der auf dem Markt üblich ist. Es gab bislang Lösungen, die entweder auf den Bereich User und Access Management oder auf den Bereich Cyber Security fokussierten, aber keine, die den Bereich ERP-Security im Allgemeinen umfasst. Also, wir reden hier über eine einheitliche Lösung, die alle namhaften ERP-Anbieter wie SAP, Microsoft und Orac-



V. l. Ralf Kempf, Piyush Pandey und Bodo Kahl von der Pathlock-Gruppe kennen die Angriffs- und Risikoparameter, vor denen sich SAP-Bestandskunden schützen müssen. Es gilt, das gesamte Spektrum von destruktiven Cyberangriffen, Spionage und Einflussnahme zu beherrschen.

le am Markt abdeckt und ebenso Tools wie Salesforce.“

Der Zusammenschluss zu Pathlock ergibt ein Leistungsspektrum, das viel tiefer und breiter ist als bekannte Einzellösungen. Es vereint sowohl die Möglichkeiten für den Bereich User Identity und Access Management auf der einen Seite als auch im Bereich Cyber Security, Vulnerability Management, Threat Detection und Data Protection auf der anderen. Zu Pathlock gehören neben Sast Solutions die früheren Appian, Security Weaver, CSI Tools, Xpandion und QSoftware. Gemeinsam verfügt die Gruppe über 15 Standorte in den USA, Europa, Israel und Indien.

In der Praxis hat Pathlock Deutschland eine hohe Affinität zu SAP. ECC- und S/4-Architekturen sind komplex und dezentral. Unmittelbare Mehrwerte erbrachte daher die Zusammenarbeit mit den auf SAP spezialisierten CSI Tools aus Belgien und Security Weaver aus den USA. „Sie bedeutet ein sinnvoll erweitertes SAP-Portfolio – zusätzlich zum Quick Win, dass

bei Bedarf sofort ein breites Lösungsangebot für alle ERP-Anwendungen bereitsteht“, betont CTO Ralf Kempf im Gespräch mit E3-Chefredakteur Färbinger. „Es ist der große Vorteil dieses Mergers, dass sich nicht allein die Reichweite vervielfacht, sondern ebenso unsere Expertise. Entsprechend teilen wir unsere Cyber-Security-Lösungen für SAP und unsere Partner weltweit und können diese sofort in ihr Portfolio integrieren.“

Berechtigungswesen

Ein wesentlicher Security-Parameter ist das Berechtigungswesen für die SAP-Anwender. „Viele unserer Großkunden haben Produkte wie Ariba, die SAP selbst zugekauft, aber nie so richtig in das Portfolio integriert hat. Sie erschwerten es bislang sehr, die Berechtigungen von Mitarbeitenden über alle Applikationen zu tracken und die Accounts zu managen, etwa wenn ein Mitarbeiter austritt“, beschreibt Ralf Kempf einen Anwendungsfall aus seiner beruflichen Praxis.

Personalveränderungen waren stets eine große Herausforderung für das Berechtigungswesen: Verlässt eine Person das Unternehmen, sollten auch alle Accounts, alle Geräte gesperrt, alle Berechtigungen weltweit in allen Systemen entzogen werden. „Die Zugriffe in all diesen Subsystemen transparent verwalten, reviewen und so weiter – das konnten wir bislang nur für SAP. Jetzt bieten wir einen systemübergreifenden Überblick über Identitäten und Accounts“, beschreibt Ralf Kempf einen der Vorteile des Mergers.

Die SAP-Community hat die Bedeutung und Nachhaltigkeit von Cyber Defense seit geraumer Zeit realisiert. Diese Sensibilisierung belegt auch der Investitionsreport 2023 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG e.V.). Bei der Investitionsplanung der DSAG-Mitglieder liegt die Cyber Security bei 88 Prozent mit hoher und mittlerer Relevanz klar auf Platz eins. Dies kommt für den DSAG-Vorstandsvorsitzenden Jens Hungershausen nicht unerwartet: „Einem Hackerangriff vorzu-

Mit einer Security-Awareness-Kampagne unterstützt die DSAG ihre Mitglieder, ein Bewusstsein für das Thema und den Umgang mit den Bedrohungen für SAP-Systeme zu erlangen.

*Jens Hungershausen,
Vorstandsvorsitzender,
DSAG e. V.*



beugen ist zwar unmöglich. Doch es gibt eine Reihe von Maßnahmen, mit welchen sich Unternehmen und Anwender vorbereiten können.“ Und hier zeigt sich die Innovationskraft und Effizienz der neuen Pathlock-Gruppe.

Dashboards

Security-Dashboards stehen als zentrales Element zur Kontrolle und Abwehr sicherheitsrelevanter Vorfälle bereits seit Jahren auf der Forderungsliste der DSAG. Gemeinsam mit SAP arbeitete die DSAG an einer entsprechenden Lösung zur Gesamtübersicht für alle Security-Aspekte, die automatisiert anzeigt, welche sicherheitsrelevanten Einstellungen vorgenommen werden müssen und wo Sicherheitslücken in der jeweiligen SAP-Landschaft des Unternehmens vorhanden sind. Nun kann Pathlock, ebenfalls Teilnehmer des DSAG-Arbeitskreises, den Erfolg vermelden: Die Entwicklung der Pathlock-Dashboards ist erfolgreich abgeschlossen und umfasst deutlich mehr als reine SAP-Landschaften. „Denn“, so erklärt Piyush Pandey, Pathlock-CEO, im E3-Exklusivgespräch, „die Zeit statischer singulärer ERPs war gestern.

SAP-Lösungen sind nach wie vor wichtigster Bestandteil der Line-of-Business-Infrastruktur vieler Unternehmen, aber die Lösungen anderer Anbieter, insbesondere von Oracle, gewinnen zunehmend an Bedeutung. Beispielsweise verwalten viele unserer SAP-Kundenunternehmen eine oder mehrere Oracle-ERP-Instanzen als Ergebnis von Fusionen und Übernahmen. Die Verwaltung von Zugriffsberechtigungen, einschließlich Rollen, aber auch SoD-Regeln (Segregation of Duties) und andere Aspekte rund um Identität, Zugriff und Sicherheit sind für den Schutz dieser geschäftskritischen Anwendungen unerlässlich.“

Hinzu kommt: Viele geschäftskritische Systeme folgen dem Trend, sich in die Cloud zu verlagern, etwa mit Lösungen von SAP wie SuccessFactors oder Ariba. Damit erweitert sich der Anwendungsbereich für zentralisierte Zugriffskontrollen über die traditionellen Abap-Systeme und sogar über SAP hinaus. Die Anforderungen an die Lösungen steigen, entweder durch die Unterstützung einer breiteren Palette von Systemen oder durch die Bereitstellung von geeigneten Integrationspunkten mit anderen Lösungen. Für die erfolgreiche Umsetzung angemessener Kontrollen ist es von ent-

scheidender Bedeutung, dass alle Systeme durch eine wirksame Lösung für das Risikomanagement abgedeckt sind, und zwar für die Verwaltung der Zugriffskontrolle und der SoD-Kontrollen sowie für die Umsetzung einer angemessenen Access Governance.

Dies spiegelt sich auch in der Ankündigung für den diesjährigen Leadership Compass des führenden Technologie-Analysten KuppingerCole wider, in dem eine umfassende Unterstützung sowohl für SAP-Umgebungen als auch für die Geschäftsanwendungen anderer Anbieter im Mittelpunkt steht: „Die Anforderungen der Kunden an Zugangskontrolllösungen für ihre Geschäftsanwendungen ändern sich rapide. Viele Unternehmen benötigen Lösungen, die eine Reihe ERPs verschiedener Anbieter abdecken und in unterschiedlichen Modellen betrieben werden.“

Rollenmodelle

Allerdings fehle vielen Anbietern noch die langjährige Erfahrung mit Best-Practice-Rollenmodellen, kritischen Zugriffsregelsätzen und SoD-Rollensätzen für Nicht-SAP-Lösungen, konstatierte Martin Kuppinger bereits 2022 und hebt als Ausnahmebeispiel Pathlocks tiefgreifende Unterstützung für Oracle-Systeme hervor. Er betont, durch den Pathlock-Zusammenschluss sei „ein großer Konkurrent für SAP auf dem Security-Markt entstanden“. Ralf Kempf kommentiert: „Dieses Urteil nehmen wir als Kompliment und Bestätigung, aber vor allem als Ansporn, der Entwicklung immer einen Schritt voraus zu sein und mit unserer Pathlock Suite, sei es on-premises, webbasiert oder hybrid, für SAP und viele weitere ERPs und Lösungen die umfänglichste und beste Cyber Defense zu realisieren.“ (pmf)

pathlock.com/de

SAP Security der nächsten Generation

Dashboards für Entscheider

Alljährlich erneuert der DSAG-Arbeitskreis Vulnerability Management seine Forderung an SAP nach einem Security Dashboard. Angesichts der Bedrohungslage kommen die neuen Dashboards von Pathlock zur rechten Zeit.

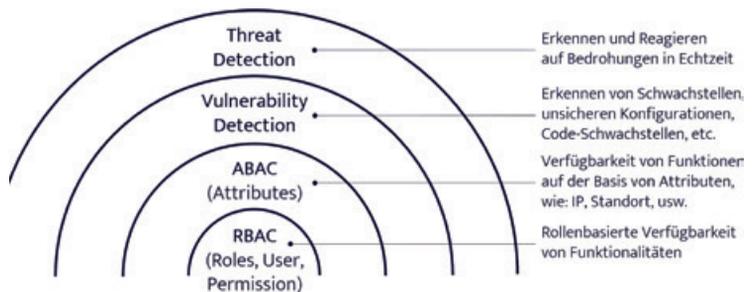
Von Clemens Gütter und Raphael Kelbert, Pathlock Deutschland

Für immer mehr Unternehmen ist der ganzheitliche Überblick über die aktuelle Risikosituation und die Informationsdarstellung eine zunehmende Herausforderung. Benötigt werden Management-Views auf die aktuelle Risikolage und deren Änderungen im zeitlichen Verlauf ebenso wie detaillierte Arbeitslisten und Hilfestellungen für anschließende Maßnahmen. Piyush Pandey, CEO von Pathlock, betont, wie entscheidend es ist, dass CISOs und IT-Abteilungen über die richtigen Informationen verfügen, die sie dem CEO oder Vorstand vorlegen: „Nur wenn die CEOs die Bedrohungslage und die finanziellen und geschäftlichen Folgen von Sicherheitsverstößen verstehen, können die Geschäftsbereiche auch das für sie erforderliche Budget erhalten.“

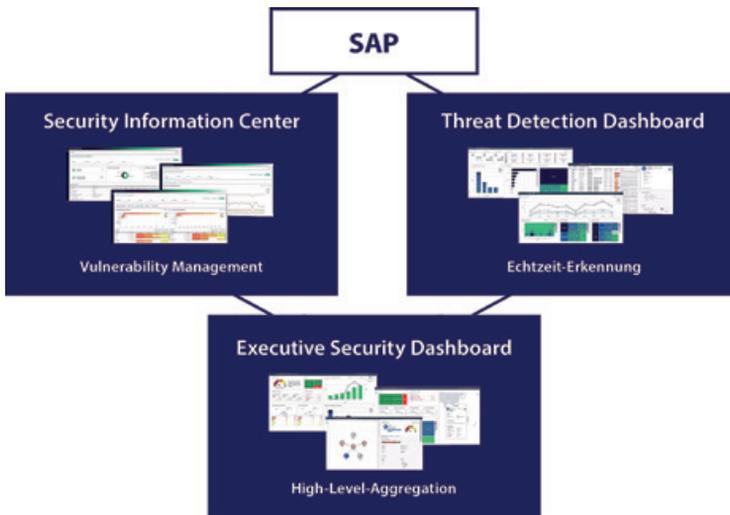
Dies erfordert, dass im Vorfeld in Kontrollmaßnahmen investiert wird, etwa zur Erkennung von Be-

drohungen in Echtzeit. „Durch proaktive Analysen sind selbst Unternehmen mit geringeren Budgets in der Lage, ihre größten Risiken zu identifizieren, sodass sie Investitionen und Maßnahmen zur Mängelbeseitigung nach Prioritäten ordnen können. Einen entscheidenden Vorteil bieten hier Executive Dashboards“, erklärt er. Der Fokus liegt dabei auf der ganzheitlichen Betrachtung regelmäßiger, punktueller Parameterprüfungen in Kombination mit Threat Detection in Echtzeit.

Zunächst eine Verortung der Dashboards im Zwiebelschalenmodell: Ein gutes Rollenkonzept zur Bereitstellung von Funktionalitäten ist Kern eines sauberen SAP-Systems. Darauf aufbauend lässt sich als weitere Sicherheitsbarriere die Verfügbarkeit von Funktionalitäten attributbasiert aussteuern, etwa über die IP-Adresse oder die Uhrzeit des Zugriffs. Erlaubt zum Beispiel das Rollenkonzept zwar einen Zugriff des Users auf technische Zeichnungen, wird dieser bei Zugriff außerhalb der üblichen Arbeitszeit dyna-



Security im Zwiebelschalenmodell von Pathlock



SAP Security Dashboards – maßgeschneidert auf User-Bedürfnisse.

misch blockiert. Als weitere Schalen fungieren das Vulnerability Management, bei dem es um die zyklische Erkennung von Schwachstellen geht, und schließlich die Threat Detection zur Bedrohungserkennung in Echtzeit. Die Pathlock Dashboards sind in diesen äußeren Schalen angesiedelt und stellen deren Informationen zur Sicherheitsabwägung und Transparenz sinnvoll dar.

Dashboard-Strategie

Wie sieht nun eine Strategie aus, um den IT-Bereich SAP zu monitoren und dort mit Dashboards zu reagieren? Dafür gibt es auf der einen Seite das Security Information Center, um das Vulnerability Management, also die zyklische Überwachung, grafisch und visuell dar- und bereitzustellen. Dem gegenüber steht das Threat Detection Dashboard, mit dem alle Erkenntnisse aus dem Bereich Echtzeiterkennung gesammelt und visualisiert werden. Nachgelagert werden die wesentlichen Punkte beider Bereiche zusammengefasst und aggregiert auf Managementebene im Executive Dashboard bereitgestellt, um für Entscheider einen Überblick über den gesamtheitlichen Sicherheitskontext zu erhalten.

Information Center

Das Security Information Center beinhaltet unser Vulnerability Management. Grundsätzlich ist dem voranzustellen, dass für dieses eine softwaregesteuerte Unterstützung notwendig ist, weil es faktisch nicht machbar ist, alles per Hand zu überprüfen. In diesem Fall ist dies das Pathlock Risk and Compliance Management, mit dem zyklische Prüfungen laufen, sogenannte Auditprüfungen, die verschiedenste Bereiche des Schwachstellen-Managements abdecken. Und mit dem Security Information Center lässt sich auf einen Blick sehen, was diese Auswertungen ergeben haben. Zum Beispiel, ob es irgendwelche fehlenden OSS Notes, kritische Konfigurationen oder Lücken in der Überwachung einer SAP-Landschaft gibt. Ergebnisse von Auditausführungen im Zeitverlauf lassen sich als Trend darstellen, um kritische Änderungen der Sicherheitssituation unmittelbar zu identifizieren.

Prinzipiell gibt es die Möglichkeit, beliebig viele Auditpläne einzusteuern, auch für mehrere Systeme und mit frei wählbaren Zeitplänen. Überprüfungen, etwa ob alle

OSS Notes up to date sind, können somit wöchentlich oder gar täglich laufen, wenn es um Systeme geht, die einen sehr hohen Sicherheitsstandard haben. Oder man richtet eine große allgemeine Prüfung über alle Systeme ein Mal im Monat ein, je nach eigenem Use Case. Und daraus können sich dann verschiedene Darstellungen ergeben, die man jeweils einzeln oder aggregiert überblicken kann.

Threat Detection

Das Threat Detection Dashboard basiert im Wesentlichen auf einer Sammlung verschiedener Datenquellen, wo Logeinträge geschrieben werden und Korrelationen innerhalb dieser Datenquellen zu erkennen und auszuwerten sind. Das Dashboard dient zunächst dazu, den Zustand der Datensammlung festzustellen: Laufen die Datenkollektoren in den Intervallen, wie sie laufen sollen, senden sie entsprechend Daten und finden sie alle Datenquellen für jedes System? So ergibt sich auf einen Blick, ob die Datenbeschaffung fehlerfrei funktioniert. Dann bietet das Dashboard verschiedene Aggregationen an, um Events zu clustern. Man kann Filter etwa auf einzelne Eventbereiche anlegen, um auf eine bestimmte Systemgruppe oder einen einzelnen Mandanten zu schauen. Verschiedene Datenquellen lassen sich in Bezug auf einzelne User dediziert ansehen, man kann Filter für Critical Access Events hinterlegen, aber auch einen Überblick über das Gesamtdatenaufkommen darstellen: Aus welchen Quellen kommen Daten, von welchen Usern werden sie erzeugt? Wie ist die Kritikalität und Verteilung bezüglich produktiver Development- und Testsysteme, aber auch entsprechend des Schweregrads? Was sind kritische Daten, wie viele kritische Events passierten auf welchen Systemen? Von dort lässt sich direkt in



Threat Detection Dashboard – alles im Blick durch hochgradig individualisierbare Ansichten.

den Eventmonitor des Dashboards abspringen, um detaillierte Logininformationen zu erhalten, korrelative Analysen vorzunehmen und Zusammenhänge zwischen einzelnen Events und Logeinträgen festzustellen. Als weitere Option steht Nutzern des Threat Detection Dashboards die Trendansicht zur Verfügung. Sie zeigt die Verteilung von Events nach Herkunft, Benutzern und anderen Kategorien über einen Zeitraum. Dabei lassen sich weitreichende Individualisierungen in der Darstellung umsetzen, mit allein acht verschiedenen Diagrammen zur Auswahl ist das Threat Detection Board hochgradig auf die User-Bedürfnisse anpassbar.

Drei Dashboards

So bedient das Security Information Center die Security-Administration im weitesten Sinne, also jeden, der sich mit Audits bzw. der Konfigurationsüberwachung befasst, aber auch zum Beispiel den CISO, der sich ansieht, wie sich Probleme im Verlauf entwickelt haben und ob Audits erfüllt sind. Beim Threat Detection Dashboard sind es eher Security-Analysten, die hier ar-

beiten und zum Beispiel den Eventmonitor benutzen, mitunter auch Security-Entscheider, die detailliertere Informationen benötigen oder einen bestimmten Trend verfolgen. Mit dem neuen Release von Pathlock kommt nun ein weiteres Level, das Executive Dashboard, hinzu, um die Daten aus der Threat Detection und dem Vulnerability Management zu aggregieren und auf einen Blick darzustellen.

Executive Level

Die wichtigsten Informationen finden sich sofort beim Dashboard-Einstieg: Ist eine Landschaft gefährdet? Wie problematisch ist es? Wie sieht die Systemlandschaft insgesamt aus und wurden Compliance-Kriterien eingehalten? Daneben finden sich verschiedene Trendinformationen: Wie entwickeln sich die Schwachstellen in Bezug auf die Bedrohungen und gibt es da eine Korrelation? Falls ein Aspekt tiefergehend betrachtet werden soll, sind immer auch verschiedene Follow-up-Informationen mit Detailsichten gegeben, etwa zum Patch Level – also spezifischere Informationen, die vielleicht nicht für den

CEO, aber für den CIO oder den Infrastrukturmanager interessant sind. Das Executive Security Dashboard bietet zudem Visualisierungen zum Monitoring-Netzwerk: Wie sind die Verbindungen vom zentralen System zu den Managed Systems? Gibt es Verbindungen, die momentan nicht funktionstüchtig sind? Diese sind dann durch eine rote Linie gekennzeichnet, wobei das konkrete Finding nicht genau spezifiziert wird, denn ein Entscheider muss nicht bis ins kleinste Detail informiert sein. Er erhält stattdessen High-Level-Informationen: Gibt es ein Problem und wie gravierend ist es? Wer ist der Ansprechpartner für dieses System, wen muss ich kontaktieren, damit die Problemlösung in Gang gesetzt wird? Mit dem neuen Executive Security Dashboard können Verantwortliche also künftig mit geringstmöglichem Aufwand bestmöglich informierte und fundierte Entscheidungen treffen und deren Umsetzung unmittelbar in die Wege leiten.

Beachten Sie den E-3 Online-Partnereintrag



S/4 Hana Finance: Darauf kommt es beim Umstieg an

Kernkompetenz Finance

Dem Finance-Bereich kommt bei der Transformation zum digitalen Unternehmen eine fundamentale Rolle zu. Es ist essenziell, dass die Finance-Verantwortlichen in den Umstieg auf SAP S/4 einbezogen werden – hier laufen alle Fäden zusammen.

Von Holger Dunkel, Partner Finance, Consilio

Aktuell stehen SAP-Anwender zwei großen Herausforderungen gegenüber: Einerseits hat SAP das Mainstream-Wartungsende für Altsysteme auf 2027 terminiert und andererseits lassen sich aktuelle Anforderungen an Enterprise-Resource-Planning-Systeme mit dem klassischen ECC der SAP nicht mehr zufriedenstellend abbilden. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und gleichzeitig den Digitalisierungsgedanken in die DNA der eigenen Organisation zu verankern, ist der Wechsel auf S/4 Hana obligatorisch. Doch der Umstieg gilt als aufwändig und anspruchsvoll, da er in großem Maße den Finance-Bereich tangiert. Hinzu kommt, dass mehrere Migrationsstrategien zur Auswahl stehen.

S/4 als Chance erkennen

Der Umstieg auf S/4 Hana bietet für Unternehmen unter anderem durch das neue Datenmodell und die Rückkehr zum Standard vereinfachte, entschlackte Prozesse sowie eine Basis für neue Technologien wie Cloud-Applikationen. Das ermöglicht die Optimierung des Organisationsaufbaus und der internen Abläufe durch harmonisierte Strukturen, die Entflechtung der IT-Architektur sowie die schnellere Implementierung von innovativen Funktionen. Bei der Transformation stellt der Bereich Finance eine Besonderheit dar, weil einige Neu-

erungen unter SAP S/4 Pflicht sind. Das verunsichert viele Entscheider. SAP-Partner wie Consilio verfügen über eine weitreichende Expertise im Finance-Bereich, bringen haus-eigene Transformationsmethodologien wie „SAP Activate Tailored by Consilio“ als Projektbeschleuniger in die Transformation mit ein, was dabei hilft, diese Hürden zu nehmen. In Projekten haben sich einige Top-Themen bei den Kunden herauskristallisiert.

Margin Analysis

SAP hat für die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung die CO-PA (Controlling/Profitability Analysis, Ergebnisrechnung) die beiden Methoden buchhalterische und kalkulatorische Ergebnisrechnung als Anwendung vorgesehen. Sie sind parallel nutzbar und ermöglichen eine EBIT(DA)-Darstellung nach Umsatzkostenverfahren (UKV oder IFRS).

Wie sieht der Weg für Anwender aus, die bereits die kalkulatorische oder buchhalterische Ergebnisrechnung nutzen oder den Einsatz planen?

Ob die Margin Analysis die Anforderungen – insbesondere im Konzern-Reporting – bereits vollständig abdeckt oder ob weiterhin die kalkulatorische Ergebnisrechnung zum Einsatz kommt, klärt die umfassende Analyse in der Explore-Phase von S/4-Transformationsprojekten. Generell gilt: Kunden, die im ECC-System

bereits über ein sehr kundenindividuelles kalkulatorisches CO-PA verfügen, sollten im Vorfeld sehr genau analysieren, ob die Margin Analysis ihre Anforderungen abdeckt.

Unternehmen, die die Ergebnisrechnung nicht einsetzen oder nur den SAP-Standard genutzt haben, sollten die Margin Analysis einführen, um zukünftig von SAP-Innovationen zu profitieren. Ist die Strategie noch nicht eindeutig, sollten bei der Implementierung sowohl die kalkulatorische als auch die buchhalterische (Margin Analysis) Ergebnisrechnung aktiviert werden. Wichtig: In cloudbasierten Lösungen steht nur noch die Margin Analysis zur Verfügung.

Material Ledger

Als Nebenbuch im Universal Journal wird das Material Ledger (ML) zur einzigen Quelle der Bestands- und Materialbewertung. Es ermöglicht die Darstellung in verschiedenen Währungstypen sowie eine Ist-Kalkulation über alle Stufen der Produktionskosten inklusive Preisfortschreibung. Zudem lässt sich mit ihm die Materialbewertung transparenter und genauer gestalten, da eine einzelpostengenaue Aufzeichnung aller Materialbewegungen wie Waren- oder Rechnungseingänge ermöglicht wird.

Muss das Material Ledger beim Umstieg auf SAP S/4 Hana eingeführt und genutzt werden?

Die Aktivierung und Nutzung des Material Ledger (ML) ist für alle Unternehmen mit Materialbewertung und Bestandsführung zwingend. Die Aktivierungspflicht gilt unter anderem für die parallele Währung und Echtzeitanalyse. Optional können auch die parallele Bewertung und die Ist-Kalkulation implementiert und genutzt werden.

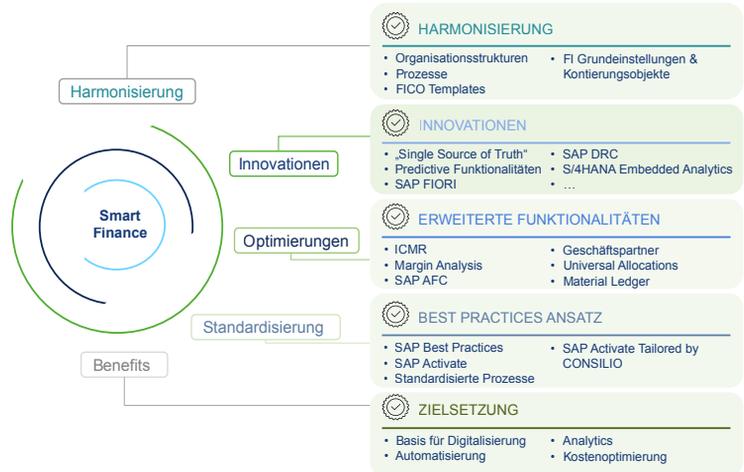
Unternehmen, die auf S/4 umsteigen wollen, müssen sich deshalb mit dem Einsatz und den Funktionalitäten des ML auseinandersetzen und sollten bereits im Vorfeld ein Konzept erarbeiten – egal ob sie das ML bereits unter ECC genutzt haben oder nicht. Grund: Eine nachträgliche Änderung diverser Einstellungen des Material Ledger, insbesondere bezüglich paralleler Währungen, ist nicht möglich, ohne das System komplett neu aufzusetzen.

Parallele Rechnungslegung

Bereits seit SAP ERP/ECC 6.0 gibt es das neue Hauptbuch (NewGL). Vorteile sind unter anderem die Möglichkeit zur parallelen Abbildung von Rechnungslegungsvorschriften in Ledgern, die Echtzeitintegration von CO ins FI, Bilanzierungsmöglichkeiten auf Profitcenter-, Segment- und Geschäftsbereichsebene mittels Belegaufteilung, Beschleunigung des Periodenabschlusses oder eine höhere Flexibilität kundeneigener Felder. Das neue Hauptbuch ist unter S/4 Standard, die Nutzung der Kontenlösung ist weiterhin möglich.

Fazit: Kernkompetenz Finance

Die Beispiele zeigen deutlich: Egal welche Treiber hinter dem Wechsel auf S/4 Hana stehen, der Finance-Bereich ist bei der Umstellung ein maßgeblicher Faktor. Wie Smart Finance in der



Smart Finance: Mögliche Treiber der S/4-Hana-Transformation.

Soll das neue Hauptbuch schon vor der S/4-Hana-Transformation im ECC-System eingeführt werden oder erst im Zuge des Wechsels?

Den richtigen Zeitpunkt der Umstellung, vor oder während des Umstiegs auf S/4, bestimmen im Grunde zwei Faktoren: Komplexität und Kapazität. Das bedeutet, erst eine genaue Analyse beziehungsweise eine Vorstudie gibt Aufschluss über den richtigen Zeitpunkt für die Einführung.

AA-Echtzeitintegration

Die neue Anlagenbuchhaltung ist seit EHP7 bei SAP verfügbar und wird bei S/4 Pflicht. Zu den Kernaspekten der Lösung gehören unter anderem die bessere Unterstützung der parallelen Rechnungslegung und die Echtzeitintegration für mehrere Rechnungslegungsvorschriften. Die bewährte Kontenlö-

sung wird auch weiterhin unterstützt. Soll man die Umstellung bereits im SAP-ECC-System oder erst im Zuge der S/4-Transformation durchführen?

Wer momentan im ECC das klassische oder neue Hauptbuch im Einsatz hat und die Anlagenbuchhaltung erstmals einführen will, sollte in jedem Fall direkt die neue Lösung aktivieren. Wer alternativ bereits die klassische Anlagenbuchhaltung im SAP-ECC-Umfeld in Verbindung mit dem neuen Hauptbuch einsetzt, aber aus fachlicher Sicht bereits die Vorteile der AA-Echtzeitintegration ins Hauptbuch nutzen möchte, für die kann sich ebenfalls die vorzeitige Aktivierung der neuen Anlagenbuchhaltung lohnen.

Für beide Szenarien gilt: Ein Vorprojekt reduziert die Komplexität bei der späteren S/4-Migration erheblich, wenn die neue Anlagenbuchhaltung bereits in ECC genutzt wird. Allerdings steht der volle Funktionsumfang der neuen FI-AA erst mit dem neuen Datenmodell in S/4 Hana zur Verfügung.

Beachten Sie den E3 Online-Partnereintrag

CONSILIO



ERP-Transformationen und Digitalisierung erfolgreich gestalten

Enterprise-Architekten als Game-Changer

Jahrzehntelang gewachsene ERP-Systeme bilden das Rückgrat vieler Unternehmen. Sie zu transformieren ist ein gewaltiges Vorhaben. Wer mit Enterprise-Architekten die Spezialisten für IT-Landschaften einbindet, kommt besser und schneller ans Ziel.

Von Christian Richter, LeanIX

Die Modernisierung von ERP-Systemen ist für Unternehmen ein bedeutender Bestandteil ihrer Geschäfts- und Technologiestrategien, um mehr Agilität zu erreichen, anpassungsfähiger und resilienter zu werden. Für SAP-Bestandskunden drängt zudem die Zeit. Spätestens 2030 läuft der Support für ECC 6.0 ab – bis dahin muss die Migration auf S/4 Hana erfolgt sein.

Die meisten Unternehmen haben erkannt, dass SAP S/4 nicht einfach ein neues technisches Release ist. Vielmehr handelt es sich um eine wirkliche Business Transformation, mit der Unternehmen ihre Prozesse verbessern und ihr Geschäftsmodell mit einem digitalen Ansatz neu definieren können. Der postmoderne ERP-Ansatz von SAP bietet die Chance auf verbesserte Integrationen mit innovativen Applikationen in der Cloud, einen verbesserten Zugang zu Echtzeit-Daten, ein intelligentes Datenmodell mit einer vereinfachten Oberfläche sowie die Integration mit modernen Technologien jenseits der klassischen SAP-Welt. Doch der Weg dorthin ist mit Hürden gepflastert.

Komplexität bewältigen

Die bestehenden ERP-Landschaften zeichnen sich durch ein hohes Maß an Komplexität aus – und das gleich auf mehreren Ebenen. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine LeanIX-Befragung internationaler Firmen aus dem Jahr 2022. Über 70 Prozent der

Unternehmen haben nicht nur ein ERP-System im Einsatz, viele zählen sogar zehn und mehr Systeme. Hinzu kommt, dass häufig verschiedene ERP-Anbieter im Spiel sind. Die Ursachen reichen von individuellen ERP-Lösungen für verschiedene Geschäftsbereiche über gewachsene Strukturen mit länderspezifischen Besonderheiten bis hin zur Akquisition neuer Tochterfirmen mit vorhandenen IT-Systemen, die nicht konsolidiert wurden. Doch wie auch immer diese komplexen Landschaften zustande gekommen sind, stellen sie bereits beim Start des Transformationsprozesses eine enorme Herausforderung dar.

Mit verschiedenen Anbietern und mehreren Systemen endet die Komplexität jedoch nicht, denn ERP-Landschaften sind auch geprägt durch viele individuell konfigurierte Komponenten. Mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen bezeichnen ihre ERP-Landschaft als angepasst oder sogar stark angepasst. Wer aber zukünftig alle Vorteile der SAP S/4 zugrunde liegenden In-memory-Datenbank Hana und des intelligenten Datenmodells nutzen will, muss den Kern der bestehenden ERP-Systeme anfassen und zur Simplifizierung bereit sein. Das heißt, Customizing muss bereinigt, Prozesse müssen redesignet und eigene Z-Programme (Abap-Modifikationen) müssen ersetzt werden. Das erfordert eine hohe Qualität der Stammdaten und großen zeitlichen Aufwand.

Weiterhin weisen ERP-Landschaften einen hohen Integrationsgrad auf und sind eng verknüpft mit der umgebenden Software-Landschaft. Vor der Migration auf SAP S/4 Hana müssen die Abhängigkeiten jedes einzelnen Moduls genau geprüft werden, um bei der Transformation das operative Geschäft so wenig wie möglich zu beeinträchtigen.

Wie können vor diesem Hintergrund kostspielige Verzögerungen bei der ERP-Transformation vermieden werden? Welche Möglichkeiten gibt es, um schon zu einem frühen Zeitpunkt im Prozess fundierte und zuverlässige Entscheidungen zu treffen und Klarheit über die ERP-Ziellandschaft zu erhalten?

Transparenz mit Datenbasis

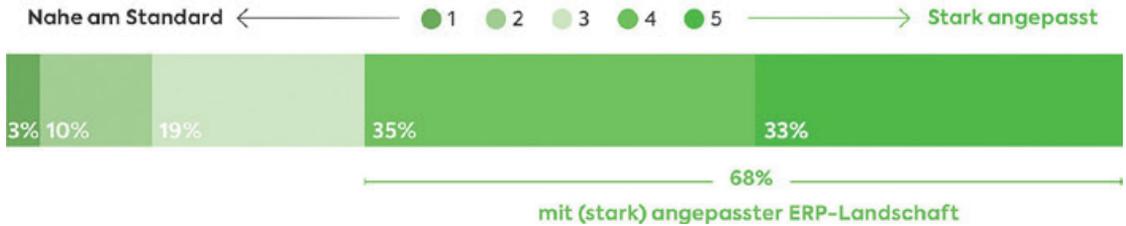
Enterprise-Architekten können bei diesen herausfordernden Transformationsvorhaben eine Schlüsselrolle übernehmen. Denn die Grundvoraussetzung für den Erfolg der S/4-Transformation ist ein vollständiger, detaillierter und aktueller Überblick über die IT-Landschaft des Unternehmens – und zwar sowohl über die SAP- als auch die Nicht-SAP-Umgebungen. Ohne ein grundlegendes Verständnis der Abhängigkeiten innerhalb der IT-Landschaft kann kein ausgereifter Business Case entwickelt werden, der alle Stakeholder überzeugt und die Transformation trägt. Mithilfe datenbasierter Software-Lösungen

ERP-LANDSCHAFT IM UNTERNEHMEN: GRAD DER CUSTOMIZATION

SAP-Nutzer und zukünftige SAP-Nutzer

“Wie würden Sie auf der folgenden Skala den Grad der Customization der ERP-Landschaft Ihres Unternehmens beschreiben?”

Ø 3,9 von 5



für Enterprise Architecture Management (EAM) liefern Architekten genau diese Informationen und stellen eine Transparenz bereit, die alle Ebenen der IT- und Business-Architektur durchdringt und die gesamte Komplexität abbildet.

Enterprise-Architektur

Als Ausgangspunkt einer strategischen Analyse der Ist-Architektur ermitteln und klassifizieren Enterprise-Architekten die Business Capabilities des Unternehmens und verknüpfen diese mit den zugrunde liegenden Applikationen, IT-Systemen und -Komponenten sowie den relevanten Stakeholdern. So entsteht ein klares Bild, welche Bereiche der Ist-Architektur von der ERP-Transformation betroffen sein werden und welche Verantwortlichen in den Prozess involviert werden müssen.

Transformationsstrategie

Basierend auf der Ist- und der Ziellandschaft modellieren Architekten mit LeanIX mögliche Szenarien für die Migration, definieren deren Einfluss auf die bestehende Architektur und können für jedes Szenario die angestrebte ERP-Architektur zu beliebigen Zeitpunkten visualisieren. Anhand dieser zuverlässigen Informationen kann zum Beispiel

über eine Neuimplementierung (Greenfield-Ansatz), eine Systemkonversion (Brownfield-Ansatz) oder eine selektive Datenübertragung entschieden werden.

Wertanalyse

Die Übersicht über Abhängigkeiten zwischen den Applikationen und über die ERP- und Nicht-ERP-Schnittstellen beugt zudem Verzögerungen während der Transformation vor und hilft bei der Wahl der richtigen Transformationsstrategie. In einer klar definierten Roadmap mit festgelegten Meilensteinen für Haupt- und Unterprojekte lassen sich die Fortschritte der ERP-Transformation anschließend nicht nur verfolgen, sondern auch jederzeit bewerten.

Neben Enterprise Architecture Management ist Business Process Transformation die zweite wichtige Säule in der S/4-Transformation. So lassen sich Geschäftsprozesse darstellen und optimieren, auf die betroffene Business Capabilities angewiesen sind. Eine integrierte zentrale Datenbasis – wie sie LeanIX EAM und SAP Signavio seit Jahren durch ihre Zusammenarbeit ermöglichen – hilft dabei, die Transformation aus allen wichtigen Blickwinkeln zu verstehen, zu planen und zu steuern. Die S/4-Transformation kann nur gelin-

gen, wenn sie als kollaborative Anstrengung von Business und IT verstanden wird. Gerade weil es sich nicht um ein technisches Upgrade, sondern einen tiefgreifenden Wandel des Unternehmens handelt, ist es wichtig, dass alle Stakeholder die Transformation mittragen.

Business und IT

Enterprise-Architekten schaffen die notwendige gemeinsame Sprache für Business und IT – mithilfe benutzerfreundlicher moderner EA-Tools und indem sie Informationen über die ERP- und die umgebende Software-Landschaft mit den geschäftskritischen Fähigkeiten des Unternehmens verknüpfen.

Wer sie als Brückenbauer zwischen Geschäftsbereichen und isoliert agierenden SAP-Teams einsetzt und sie als Unternehmensstrategen mit an den Tisch holt, kann seine ERP-Transformation entscheidend beschleunigen und verbessern.



Christian Richter,
Chief Customer
Officer,
LeanIX

leanix.net

Automatisierter Dokumentenaustausch mit Lieferanten

Agile Kommunikation

Mit den innovativen Retarus Cloud Services für Integration und Automatisierung lässt sich Prozesskommunikation agiler, sicherer und zuverlässiger gestalten.

Egal ob unerwartet gestiegenes Belegvolumen bewältigt, unstrukturierte Daten digitalisiert oder manuelle Prozesse automatisiert werden müssen – Retarus bietet von EDI bis zur intelligenten Auftrags- und Dokumentenverarbeitung für jeden Geschäftspartner die optimale Lösung.

Die Cloud-Lösungen von Retarus unterstützen alle aktuellen Branchenstandards und ermöglichen eine flexible Kommunikation aus beliebigen ERP, SCM- oder Backend-Systemen. Dadurch garantieren sie kürzeste Implementierungszeiten, maximale Kosteneffizienz und genau die kommunikative Flexibilität, die notwendig ist, um innovative oder gar disruptive Geschäftsmodelle auf den Weg zu bringen.

Mehr Effizienz in der Supply Chain

So stellt beispielsweise Retarus-Cloud-EDI-Integration einen zuverlässigen und transparenten Datenaustausch mit Lieferanten sicher. Für den automatisierten Dokumentenaustausch mit A-Lieferanten und eine direkte Weiterverarbeitung im Warenwirtschaftssystem ohne manuellen Erfassungsaufwand setzen die erfahrenen EDI-Spezialisten von Retarus gemeinsam mit dem Kunden eine speziell auf seinen Bedarf zugeschnittene Lösung um.



Neuerungen werden kontinuierlich implementiert und Spezialformate bei Bedarf unterstützt. Die EDI-Experten übernehmen dabei nicht nur die gesamte technische Abstimmung mit den Geschäftspartnern inklusive aller erforderlichen Mappings, sondern stellen auch eine besonders schnelle Umsetzung sicher. Dies legt Retarus auf Wunsch auch schriftlich per Service Level Agreements fest.

Intelligente Dokumentenverarbeitung

Um nicht EDI-fähige Lieferanten anzubinden, die ihre teils noch papiergebundenen Prozesse oft nicht ändern können, bietet sich eine Anbindung per Retarus Intelligent Capture Services an. Diese erfassen automatisch per E-Mail oder Fax eingehende Geschäftsdokumente und machen diese Daten mithilfe einer leistungsstarken Intelligent

Document Recognition, die auf mehreren OCR-Engines basiert und KI-Techniken nutzt, vollständig maschinell lesbar.

Ein Stammdatenabgleich sowie automatisch lernende Regelwerke sorgen für eine hohe Datenqualität mit einer Erkennungsrate von 98 Prozent. Falls einzelne Informationen nicht erkannt werden, etwa aufgrund unleserlicher Handschriften, werden diese mit einem Sperrvermerk versehen und als PDF automatisiert an den zuständigen Mitarbeiter gesendet. Optional übernimmt Retarus die manuelle Nachbearbeitung und bietet eine Erkennungsrate von bis zu 100 Prozent (Human in the loop).

Zukunftssichere Prozesskommunikation

Mit den Retarus Cloud Services für Integration und Automatisierung decken Unternehmen alle Anforderungen an eine digitale Prozesskommunikation ab und integrieren Geschäftspartner mit der Agilität in ihre Supply Chain, die zukunftsfähiges Business erfordert. Als Cloud-Anbieter mit auditierbaren Rechenzentren in Europa stellt Retarus dabei stets einen zuverlässigen Betrieb für einen DSGVO-konformen Informationsaustausch sicher.

Beachten Sie den E3 Online-Partnereintrag

retarus:





Prozessautomatisierung mit KI und ChatGPT

Die Novellierung von Geschäftsprozessen

Im Sturm aus steigenden Preisen, unbeständigen Arbeitsmärkten und den daraus resultierenden schleppenden Einnahmen und sinkenden Gewinnspannen die Kontrolle zu behalten, ist die zentrale Aufgabe von Führungskräften in Unternehmen.

Von den Führungskräften in Unternehmen wird erwartet, dass sie die Wachstumschancen des Unternehmens unter Abwägung der Risiken bewerten und gleichzeitig die Prozesse beschleunigen, um mit den sich ändernden Realitäten Schritt zu halten. Die Automatisierung von Geschäftsprozessen kann einen großen Einfluss haben, indem sie für effiziente Arbeitsabläufe sorgt, Transparenz über Daten schafft und Fehler reduziert. Hier kommt die künstliche Intelligenz (KI) ins Spiel. Sie ist ein bedeutsamer Game-Changer des technologischen Unternehmensfortschritts.

Unternehmenswachstum muss neu bewertet werden, um zu zeigen, was es tatsächlich in der heutigen Situation bedeutet. Es gilt, intelligentes Wachstum für die verschiedenen Stakeholder im Unternehmen und seinem Ökosystem zu fördern: Positives Wachstum, von dem alle Stakeholder profitieren, benötigt den Entscheider als Bindeglied mit einem tiefen Verständnis des Geschäftsmodells, gründlichen

Kenntnissen des regulatorischen Umfelds, Beteiligung an der (Neu-) Ausrichtung und Umsetzung der technologischen Prozesse sowie der Verbindung zu allen Abteilungen.

Datenströme

Mit ihren Einblicken in die Abläufe und Datenströme sind Führungskräfte in einer einzigartigen Position, um notwendige Veränderungen voranzutreiben. Aber: Die Welt hat sich gewandelt. Statische, siloartige Lösungen, die bis vor nicht allzu langer Zeit den Großteil des Werkzeugkastens einer Führungskraft ausgemacht haben, sind nicht mehr besonders geeignet, um an zentralen technologischen Schrauben in Bezug auf Geschäftspraktiken und -prozesse zu drehen.

Geschäftsprozesse erfordern eine Intelligenz, die ständig bewertet, lernt und die Aktionen und Ergebnisse optimiert, um immer bessere Entscheidungen zu treffen. In den Unternehmen von heute ist diese Intelligenz in der Regel menschlich mit Einblick in viele Da-

tenströme, aber KI-Modelle können Genauigkeit und Effizienz kontinuierlich verbessern. Der eigentliche Wert einer Automatisierungslösung liegt in der Kombination mehrerer Technologien. Vielschichtige KI-Technologien wie Esker Synergy, die Machine und Deep Learning, Natural Language Processing, Robotic Process Automation und auch externe KI-Ressourcen wie ChatGPT vereinen, schaffen Mehrwerte entlang der gesamten Source-to-Pay- und Order-to-Cash-Cycles.

KI-Funktionen ermöglichen Unternehmen, die Ressourcen der Mitarbeitenden für höherwertige Aufgaben einzusetzen und gemeinsam mit ihrem gesamten Ökosystem nachhaltig zu wachsen. Das setzt jedoch voraus, dass die Unternehmen mit KI intelligent investieren und sich auf Innovationen konzentrieren – sowohl im technologischen als auch im sozialen Bereich.

Beachten Sie den E3 Online-Partnereintrag



SAP-Basis-Managementsoftware forciert
Automatisierung und entlastet IT-Teams

Brennpunkt SAP-Infrastruktur



Der bedarfsgerechte SAP-Einsatz hängt maßgeblich von einer gut geölten SAP-Infrastruktur ab. Dabei richtet sich der Blick auf die SAP-Basis und die dabei zu erfüllenden Aufgaben.

Von Hans Haselbeck, Empirius

Smarte Automatisierungslösungen für das SAP-Basis-Management wirken nutzenbringend in vielfacher Hinsicht. Egal, ob bei der Abarbeitung von Massenaufträgen im Handel, bei der Stücklistenauflösung für Aufträge in der Fertigung oder auch bei der Abarbeitung von Aufträgen im Vertrieb: Es gibt beim SAP-Einsatz Situationen und Zeitfenster, in denen die Infrastruktur für die SAP-Anwendungen regelrechte Höchstleistungen zu erbringen hat.

Somit dominiert bei SAP-Anwenderunternehmen der Zwang, die Infrastruktur für die Applikationen stets bestmöglich in Schuss zu halten oder, mit anderen Worten, es sind stets Überprüfungen und Optimierungen in Sachen Infrastruktur vonnöten. Und das kontinuierlich, da sich SAP-Systeme praktisch täglich verändern; man denke nur allein an die vielen durchgeführten SAP-Transaktionen, die die verwendeten „SAP-Datenbanken“ ebenfalls verändern und dementsprechend von Zeit zu Zeit Datenbank-Wartungen notwendig werden lassen.

Handelt es sich um Infrastrukthemen bei der Verwendung von SAP, tritt auch immer die SAP-Basis auf den Plan. Sie, beziehungsweise die dafür eingesetzten SAP-Basis-Teams, ist der Dreh- und Angelpunkt sowie ein Brennpunkt für eine gesunde und gut funktionierende SAP-Infrastruktur. Sie sind es auch in aller Regel, die die verschiedenen erforderlichen Aufgaben abzarbeiten oder umzusetzen haben.

Test und Compliance

Dabei handelt es sich um Ad-hoc-Aufgaben, um Aufgaben, die von Zeit zu Zeit, oder um Aufgaben, die praktisch täglich zu erfüllen sind. Das Erstellen von Sandboxen oder SAP-Systemkopien für Test- und Schulungszwecke zum Beispiel. Aber auch um Aufgaben aus Compliance-Gründen, so beispielsweise im Finanzwesen. Oder täglich wichtige SAP-Systemstatus von Servern und Datenbanken zu überwachen; etwa wie sich die Leistungs- und Verfügbarkeiten darstellen und ob Eingriffe beziehungsweise Optimierungen erforderlich sind.

Zuvor Skizziertes zeigt im Kern Folgendes: Eine SAP-Infrastruktur ist verpflichtend zu verwalten, zu überwachen und zu kontrollieren; gleichzeitig sind diverse SAP-Basis-Aufgaben abzarbeiten sowie zu managen. Beides zusammen lässt sich dem SAP-Basis-Management zuordnen.

Hilfe durch Management-SW

Praktisch mit der SAP R/2-, dann mit der R/3- und später mit der ECC-Erfolgswelle des Walldorfer Softwarekonzerns haben sich spezielle Softwarewerkzeuge für Aufgaben in der SAP-Basis etabliert. Entwickelt von SAP, aber vor allem von Firmen, die sich auf Zusatzlösungen für SAP konzentrierten.

Diese Zusatzlösungen für die SAP-Basis haben sich stetig weiterentwickelt. Doch nur wenige derartige Lösungen sind heutzutage in der Lage, gesamtheitlich sowohl Systeminformationen bereitzustellen als auch wesentliche Aufgaben beim SAP-Betrieb in Form von Applikationen abzarbeiten; und zeitgleich den SAP-Basis-Teams durch

Automatisierung quasi das Leben nachhaltig zu erleichtern sowie signifikante Produktivitätssteigerungen zu erzielen.

Idealer Art und Weise sind neuzeitliche SAP-Basis-Management-Softwaresysteme stringent auf den SAP-Einsatz (auch auf S/4 Hana) ausgerichtet und beinhalten sowohl Info-Apps als auch Maintenance-Apps. Zugleich decken sie in weitreichender Art und Weise viele Themenfelder des SAP-Basis- oder des Infrastruktur-Managements ab. Wobei es selbstverständlich Verbindungen zwischen beiden App-Kategorien geben sollte. Und: Sie sollten einfach, eben smart zu bedienen sein, praktisch ohne tiefgehende Programmierkenntnisse; ferner: ohne langwierige Installation.

So ist es einerseits möglich, jederzeit mittels der Info-Apps Statusinformationen der SAP-Applikationen samt Server, der genutzten Datenbanken oder der verwendeten Betriebssysteme quasi auf Knopfdruck abzurufen und im Fall der Fälle rechtzeitig einzugreifen oder Optimierungen (zum Beispiel durch Load Balancing) vornehmen zu können.

Andererseits schaffen die Maintenance-Apps mit hinterlegten Automatisierungsmechanismen der SAP-Basis massive Freiräume. Etwa

beim Verifizieren, Einspielen und Verteilen von SAP Security Notes, bei automatisierten Kernel-Updates, bei der automatisierten Erstellung von SAP-Systemkopien, beim Managen von Profilparametern oder bei SAP-Hana-DB-Updates.

Mehrere Nutzensvorteile

And what's the benefit? Mehrere Nutzensvorteile ergeben sich bei der Verwendung derartiger Automatisierungs-Systeme. Es werden Zeit und damit Kosten eingespart, sei es bei Routineaufgaben oder wiederkehrenden Tätigkeiten und Aufgaben, oder bei speziellen Aufgabenanforderungen im SAP-Basisbereich. Eine individualisierte Systemkopie beispielsweise dauert nur wenige Stunden anstelle von vier oder fünf Tagen. Bei SAP-Kernel-Updates sind die Reduzierungen ebenso signifikant.

Gleichzeitig weisen automatisierte Prozessabarbeitungen der Aufgaben eine ständig gleich hohe Qualität auf. Und obendrein wird mittels automatischer Workflow-getriggert Prüfungen sichergestellt, dass nichts vergessen wird. Auch Simulationen vor den Arbeitsausführungen sind möglich. Gleichzeitig wird jeder Prozessschritt pro-

tokollert und versioniert, um höchste Compliance-Anforderungen sicherzustellen.

Doch damit nicht genug. Eine ausgefeilte SAP-Basis-Management-Lösung trägt auch dazu bei, dem Fachkräftemangel, der zweifelsfrei im SAP-Umfeld gegeben ist, in gewisser Hinsicht zu begegnen. Vorhandene SAP-Spezialisten werden durch eine Automatisierungslösung entlastet und sie können sich durch die Zeiteinsparungen um andere Aufgaben kümmern.

Da keine klassischen Programmierarbeiten, etwa Skript-Schreibungen, anfallen, ist es so auch möglich, dass weniger versierte SAP-Basis-Spezialisten nach einer gewissen Schulung und Einarbeitung in der Lage sind, mit derartigen Systemen umzugehen. Funktionsvorgänge werden mittels Mausclicks und Hakensetzungen bestimmt und initiiert. Außerdem kann die vollautomatisierte Abarbeitung der Aufgaben mittels Scheduling (Aufgabenstart nach Zeitvorgaben) während Downtimes in der Nacht erfolgen oder auf Wochenenden verlagert werden.

Und wer über die breite Funktions- beziehungsweise Prozessbereitstellungen hinaus ein SAP-Basis-Management-System erweitern oder es mit anderen SAP-Basis-Tools koppeln oder integrieren will, weil spezifische Anforderungen berücksichtigt werden sollen, kann dies ohne Mühe realisieren.

Automatisierungslösungen mit Fokus auf die SAP-Basis

Auf der Grundlage eines rund 20-jährigen Erfahrungs-Knowhows entwickelt das Unternehmen Empirius aus München Automatisierungslösungen für SAP-Basis- und SAP-Infrastruktur-Teams. Die Produkte sind weit über einhundertmal sowie bei prominenten Firmen im In- und Ausland im Einsatz. Darunter Stihl, Voith, Kurz oder Hannover Rück, aber auch Managed Service Provider wie Q.beyond

oder NTT Data Business Solutions zählen zum Kundenkreis. Für die SAP-Basis und SAP-Infrastrukturabteilungen wird mit EPOS (Empirius Planning and Operations Suite) eine leistungsstarke und moderne SAP-Basis-Management-Software zur Verfügung gestellt. Die Lösung gibt es seit geraumer Zeit in der Version 23.3 mit zahlreichen funktionalen Neu- und Weiterentwicklungen.



Hans Haselbeck,
CEO,
Empirius

Beachten Sie den E-3 Online-Partnereintrag

EMPIRIUS
The simple solution company



Die SAP-Welt im Spannungsfeld von Migration und Innovation

Modernisierung und Transformation

Die SAP-Deadline 2027 steht für die meisten Anwendungen und Bestandskunden. Diese treiben die notwendigen Migrationen aktiv voran. Bei der Transformation kommt allerdings oft die Innovation zu kurz. Dies muss aber nicht so sein.

Von Peter Körner, Red Hat

Migrationen können eng mit Modernisierungs- und Innovationsthemen verzahnt werden. Die Basis bilden Open-Source-Prinzipien, Technologien und Lösungen wie offene Hybrid-Cloud-Plattformen. Bis 2027 müssen SAP-Anwender ihre Datenbanken auf S/4 migrieren. Die Transformation ist mit technischen und fachlichen Herausforderungen verbunden.

Parallel müssen Unternehmen hinsichtlich Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit neue Themen adressieren und in der IT abdecken. Schließlich führt in der SAP-Welt kein Weg an der Nutzung moderner Anwendungen, Technologien und Architekturen vorbei. Dazu zählen hybride Multi-Cloud-Plattformen, die Cloud-native Entwicklung mit Containern und Microservices, Automatisierungslösungen, KI und ML, Data Analytics, Big Data oder IoT.

Ein Hindernis bei der erforderlichen Modernisierung der Legacy-Systeme stellen vielfach die alten Lösungskonzepte, Schnittstellen und Integrationen dar, die nicht Cloud-fähig und nur in speziellen Konfigurationen nutzbar sind, etwa Backup- oder Monitoring-Tools oder Abap-basierte Add-ons aus der ECC-Landschaft. Unternehmen sollten hier die Chance ergreifen, diese Anwendungen in der SAP-Peripherie in ihre Migrationsstrategie zu integrieren und parallel zu modernisieren.

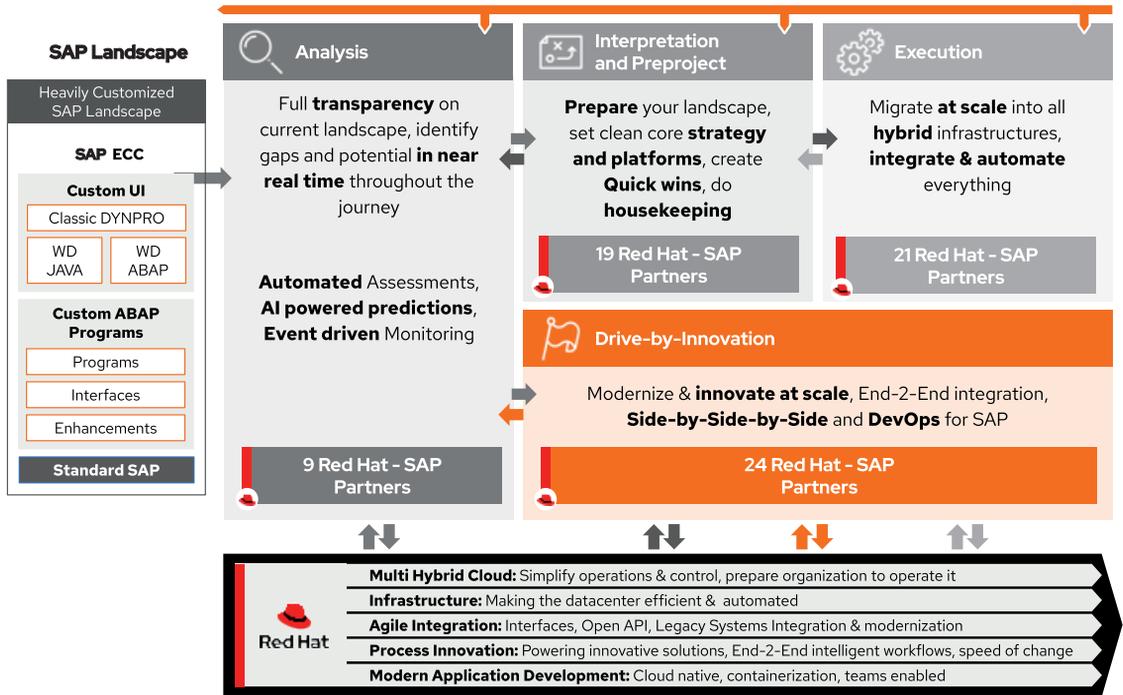
Das übergeordnete Ziel ist eine Transformation der oftmals siloartig gewachsenen SAP-Landschaft in eine integrierte Unternehmens-IT als Teil einer Innovationsstrategie. Viele Unternehmen verfolgen dabei traditionell eine schrittweise Vorgehensweise: Erst nach abgeschlossener Migration wird die Modernisierung in Angriff genommen.

Konkret erfolgt der Modernisierungsprozess üblicherweise in vier Phasen: von der Analyse zu Vorprojekten und zum SAP-Housekeeping, also der Optimierung der Datenhaltung, über die eigentliche technische Migration in die Zielarchitektur bis hin zur Modernisierung und Integration innovativer Lösungen. Dieses Vorgehen entspricht einer eher SAP-fokussierten Inside-Out-Betrachtung, etwa mit einer Übertragung von ERP-Systemen in die Cloud unter Nutzung des Rise-with-SAP-Angebots, gewissermaßen nach dem Motto Lift and Shift.

Die Integration und Realisierung von Outside-In-Mehrwerten aus dem Nicht-SAP-Bereich werden dabei bis an das Ende der Migrationsphase verschoben. Für diesen Ablauf gab es bisher einen nachvollziehbaren Grund: Wenn bei Migrationen gleichzeitig Modernisierungen und Optimierungen vorgenommen wurden, hat dies die Projektdauer oft verlängert. Nun kann bei einer IT-Migration die Innovation von Anfang an ein integraler Projektbestandteil sein.

Die Basis für die Umsetzung von Konzepten, die Migrationsszenarien mit Modernisierungs- und Innovationsthemen verbinden, sind Open-Source-Techniken, Cloud-native Entwicklungsmodelle, zertifizierte Enterprise-Kubernetes-Plattformen und Automatisierungslösungen, konkret etwa Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform. Immer mehr SAP-Partner, Tools und Lösungen nutzen daher genau diesen Unterbau für die Integration der SAP-Landschaft in eine agile Prozessumgebung.

Mit einem Open-Source-basierten Stack kann die Modernisierung unmittelbar starten. Ohne lange Projektvorlaufzeiten sind für Unternehmen nach einer Analysephase mit der Ermittlung des Innovationspotenzials Quick Wins und ein schneller ROI erzielbar. Die Migration wird dabei nicht beeinträchtigt und es besteht volle Transparenz über den Projektfortschritt. Eine offene Hybrid-Cloud-Umgebung dient dabei als Basis für die Modernisierung und Erweiterung der vorhandenen Abap-Eigenentwicklungen. Und nicht zu vergessen: Durch die Cloud-agnostische Multi-Hybrid-Cloud-Nutzung gewinnen die Unternehmen eine maximale strategische Flexibilität. Gemäß dem Leitgedanken „Develop once – deploy anywhere“ können sie wahlweise On-premises-Umgebungen, Hyperscaler-Infrastrukturen oder das Rise-with-SAP-Angebot nutzen.



Migration und Innovation bei SAP-Bestandskunden vereint: Red Hat SAP Modernization Factory für die S/4-Conversion.

Als Brückenbauer für die im Rahmen der Modernisierung erforderliche Automation hat sich Ansible etabliert – und zwar nicht nur für die technische Migration, sondern gerade auch mit Self-Services für die übergeordneten Innovationsthemen. Prinzipiell unterstützt Ansible in der SAP-Landschaft eine schnelle, effiziente und zuverlässige Bereitstellung und Verwaltung von SAP-Workloads. So wird Ansible zum Beispiel bei Hana-Deployments und -Konfigurationen genutzt. Ein entscheidender Punkt darf dabei nicht vergessen werden: Aus Ansible heraus kann inzwischen auch in ein laufendes SAP-System hinein automatisiert werden, um zum Beispiel Benutzerberechtigungen auszulesen und in ein anderes System einzupflegen. Zudem wird Ansible bei Hybrid-Cloud-Deployments verwendet, also bei der automatisierten Bereitstellung und Verwaltung von traditionellen und neuen containerisierten SAP-Workloads sowie von Nicht-SAP-Anwendungen.

Das Ökosystem rund um Ansible wächst kontinuierlich, sodass immer Use Cases im SAP-Kontext orchestrierbar und automatisierbar sind, zum Beispiel rund um Themen wie Compliance, Governance, Security oder Sustainability. Hierbei geht es dann um die Verknüpfung verschiedener Systeme und Unternehmensprozesse über SAP hinaus und um die durchgängige Automatisierung.

Eine solche Innovationstätigkeit ist für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in der heutigen Zeit unverzichtbar. Die Beispiele KI und ML belegen dies eindrucksvoll. Nicht zuletzt durch den Hype rund um ChatGPT gewinnen sie zunehmend an Relevanz, auch bei SAP-Anwendern. Dabei kann ML in verschiedensten SAP-Bereichen effizient genutzt werden, etwa bei der Stammdatenanalyse, der Optimierung von Produktionsabläufen und Lieferketten oder der Qualitätskontrolle. Viele Unternehmen entwickeln und trainieren derzeit Modelle mit SAP-Daten, die sie anschließend

in Produktivumgebungen betreiben. Eine ideale Basis für diesen Entwicklungs- und Deployment-Prozess ist wiederum eine offene Hybrid-Cloud-Plattform.

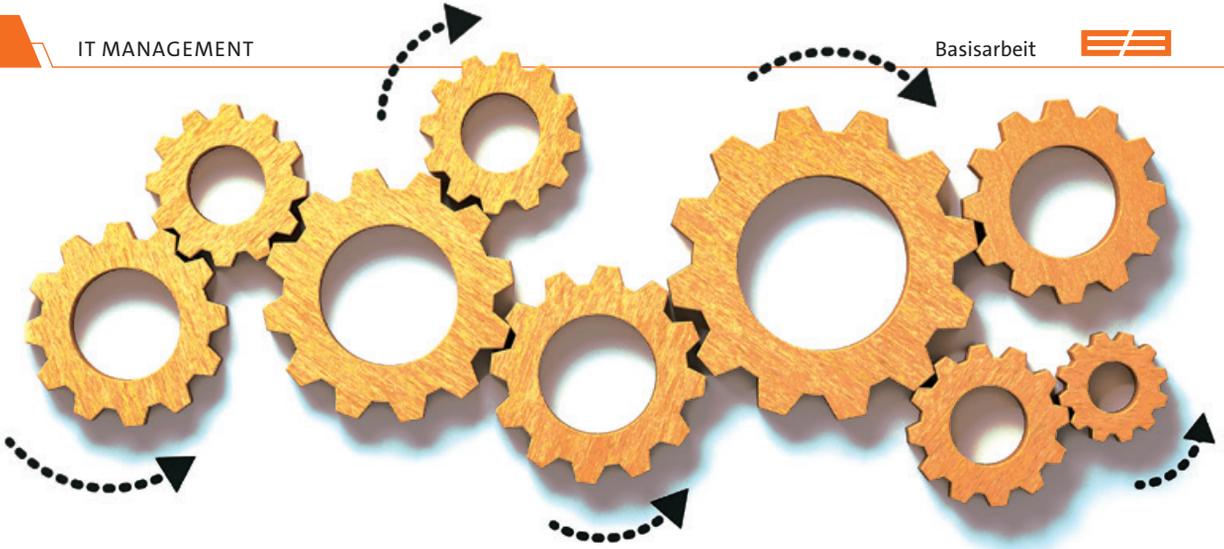
Die SAP-Migration kann mit der Innovation beginnen. Es muss nicht mehr die Entscheidung zwischen Migration und Modernisierung getroffen werden, beides ist gleichzeitig und in derselben Geschwindigkeit durchführbar. Unter dem Motto „Drive by Innovation“ mit einer engen Verzahnung von Migration und Innovation.



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

Beachten Sie den E-3 Online-Partnereintrag





Automatisierung mit KI und ML: Sag Tschüss zu manuellen SAP-Prozessen, Tests und Migrationen

Automatisieren, beschleunigen und optimieren

Viele Unternehmen wickeln ihre Geschäftsprozesse mit SAP-Software ab. Durch eine Automatisierungsplattform inklusive Robotic Process Automation (RPA) und KI, die manuelle Arbeitsschritte eliminiert, lässt sich Optimierungspotenzial heben.

Von Annette Maier, UiPath GmbH

Unternehmen jeder Größe und Branche wickeln ihre betriebswirtschaftlichen und logistischen, aber auch die fertigungsnahen und kundenbezogenen Prozesse in SAP-Software ab – weltweit mehr als 444.000 Firmen. Rund 80 Prozent der Kunden des Walldorfer Softwareherstellers zählen zu den kleinen und mittelständischen Betrieben sowie 99 von den weltweit 100 größten Unternehmen (Stand April 2023). Darüber hinaus hat sich in bestimmten Branchen wie etwa der Automobilindustrie der Einsatz von SAP-Lösungen quasi als Standard etabliert.

Das Herzstück einer SAP-Systemlandschaft bildet in der Regel ein ERP-System mit integrierten Funktionen. Laut dem Investitionsreport 2023 der Deutschsprachigen

SAP-Anwendergruppe (DSAG e. V.) arbeiten 79 Prozent der Firmen aus der DACH-Region mit dem etwas in die Jahre gekommenen SAP ERP/ECC 6.0 beziehungsweise der SAP Business Suite 7, 41 Prozent setzen die aktuelle ERP-Suite SAP S/4 Hana im On-premises-Betrieb ein, 8 Prozent die Public-Cloud-Version. Da die Mainstreamwartung für das alte ERP-System im Jahr 2027 endet und die teurere erweiterte Wartung drei Jahre später, also 2030, müssen sich viele Unternehmen dringend mit dem Gedanken an den Umstieg auf die neue ERP-Lösung befassen.

Automatisierung

Wer jetzt auf S/4 Hana wechselt, will damit in erster Linie die digitale Transformation vorantreiben. Lei-

der fallen die erzielten Fortschritte oft nicht zufriedenstellend aus: 52 Prozent der Firmen sehen sich auf diesem Weg noch nicht sehr weit, konstatiert der DSAG-Investitionsreport 2023.

Prozessautomatisierung ist eine Möglichkeit, die digitale Transformation im Unternehmen maßgeblich zu unterstützen. Sie kann im Vertrieb, im Einkauf, im Service, in der Fertigung und der Logistik oder im Finanz- und Personalwesen eingesetzt werden. Aber auch die Rechtsabteilung kann bei Datenbankabfragen und juristischen Recherchen profitieren, die IT-Organisation beim IT-Service-Management (ITSM) und beim Umstieg auf S/4 Hana. Die Automatisierung von Transaktionen und Workflows mithilfe von Softwarerobotern verän-

dert die Art und Weise, wie Prozesse abgewickelt und Arbeitsaufgaben erledigt werden, von Grund auf. Sie gilt daher als letztes und entscheidendes Puzzleteil für eine digitale Transformation.

Bandbreite an Möglichkeiten

Gerade das SAP-Umfeld bietet eine enorme Bandbreite an Einsatzmöglichkeiten für Automatisierung. Man denke nur an kognitive Aktionen wie die Anmeldung von Nutzern an einem SAP-System oder Benutzereingaben im SAP GUI for Windows (WinGUI), an die Extraktion von Daten aus Rechnungen oder Kundenaufträgen und ihre Verarbeitung in der jeweiligen SAP-Software, an die Prognose von Finanzergebnissen und das Finanzreporting oder an die Durchführung einer Nullkontrolle im Lager. Auch Personalprozesse in SAP SuccessFactors wie das Recruiting und das

Onboarding, die zahlreiche manuelle Arbeitsschritte erfordern, lassen sich mit Robotern automatisieren. Beim Onboarding zum Beispiel reicht das Spektrum von der Vertragsunterzeichnung über die Deaktivierung der Ausschreibung im Stellenportal, die Eingabe der Personaldaten in SAP ERP beziehungsweise S/4 und SuccessFactors bis zur Anlage der Benutzer-IDs in verschiedenen IT-Systemen und zur Beschaffung von Hardware für den neuen Mitarbeitenden.

Order-to-Cash

Softwareroboter können auch eingesetzt werden, um die Prozessbeziehungen zwischen SAP-Systemen und (geschäftskritischen) Nicht-SAP-Applikationen ohne APIs zu integrieren.

Ein Beispiel für eine solche Integration von SAP- und Nicht-SAP-Systemen per Automatisierung sei hier

anhand des Order-to-Cash-Prozesses dargestellt, also der Auftragsbearbeitung von der Bestellung bis zum Zahlungseingang.

Ein Unternehmen, das ERP-Software von SAP nutzt, wickelt seine kundenbezogenen Prozesse in der CRM-Lösung eines Drittanbieters ab, sei es Salesforce oder Microsoft Dynamics 365. Sobald ein Kunde einen Auftrag erteilt oder einen Vertrag unterzeichnet, wird der Prozessstatus dieser Verkaufschance (Opportunity) im CRM als „gewonnen“ markiert und abgeschlossen. Die weiteren Arbeitsschritte übernimmt dann der Softwareroboter, vorausgesetzt, es ist ein Connector für das jeweilige CRM und eine Bapi-Integration zwischen dem ERP von SAP und dem Nicht-SAP-CRM vorhanden. Direkt nach dem Abschluss und vollständig automatisiert überträgt er die erforderlichen Daten in das SAP-System, legt dort die Kun-

SAP-Prozessautomatisierung mit UiPath bei Schnellecke Logistics

Welcher konkrete Nutzen und Mehrwert einem Unternehmen durch Automatisierung entsteht, zeigen zwei Beispiele aus der Praxis:

Der SAP-Bestandskunde Schnellecke beschleunigt SAP-Prozesse mit RPA und spart Zeit. Schnellecke Logistics aus Wolfsburg ist ein weltweit agierender Dienstleister in den Bereichen Logistik, Produktion und Transport mit rund 17.000 Beschäftigten in 13 Ländern. Das Unternehmen verdankt seinen Erfolg seit jeher seiner Innovationskraft – auch in Bezug auf die Digitalisierung und die Optimierung der SAP-Prozesse. 2022 erhielt es den SAP Innovation Award für die Entwicklung eines Digital Control Tower auf Basis von SAP

BTP (Business Technology Platform), der die zentrale, ganzheitliche Betrachtung aller logistischen Prozesse ermöglicht.

Ein wichtiger Baustein, um auch in Zukunft erfolgreich am Markt zu agieren, ist für Schnellecke Logistics die Automatisierung mit RPA unter anderem der SAP-Prozesse mit einer Lösung von UiPath. Beim SAP Finance Reporting ersetzt ein Softwareroboter bislang manuelle Tätigkeiten. Er führt Checks in SAP durch, erstellt einen Report, den er an das Finanzteam verschickt, und spart so pro Tag eine Stunde. Ein weiterer Softwareroboter automatisiert die Nullkontrolle bei SAP-Transportaufträgen. Er lädt viermal am Tag die entsprechenden Daten aus SAP herunter und verschickt sie per Mail an die Kunden von Schnellecke.

Auch das reduziert den täglichen Zeitaufwand für diese Tätigkeit um eine Stunde.

Insgesamt hat Schnellecke mithilfe von RPA über 80 Prozesse in 38 Bereichen automatisiert und 2022 auf diese Weise 38.000 Stunden manuelle Routinearbeiten eingespart. Das verschafft den Beschäftigten Zeit für ihre Kernaufgaben und die Entwicklung neuer Ideen. Doch man denkt schon voraus: „Wir werden die Prozessautomatisierung zukünftig weiter gezielt vorantreiben, RPA durch KI und ML-Technologien erweitern und ein Robot Operation Center zur Überwachung des laufenden Betriebs aufbauen“, sagt Karsten Keil, Vice President of Group IT und Digitalization bei Schnellecke Logistics.



denbestellung an und aktualisiert im Gegenzug die Informationen in der CRM-Software.

Testing und Migration optimieren

Die IT-Abteilung wiederum profitiert vom Einsatz von Testautomatisierungslösungen unter anderem beim SAP-Testing (Generierung von Testfällen, Testdurchführung, Berichterstattung, Anforderungs- und Fehlermanagement, CI/CD-Integration, exploratives Testen) und bei der Migration auf S/4 Hana.

Anstatt ihre Tests manuell durchzuführen, wie 72 Prozent der SAP-Kunden es immer noch tun, obwohl die Methode erwiesenermaßen teuer, wenig effizient und fehleranfällig ist, kann die SAP-Basismannschaft mittels der in eine Automatisierungsplattform integrierten Testautomatisierung einfach und schnell automatisierte

SAP-Testszzenarien erstellen. Das ist deutlich effizienter und kostengünstiger, vor allem weil sich die einzelnen Testkomponenten wiederverwenden lassen.

Die Integration mit dem SAP Solution Manager (SolMan) erweitert das Automatisierungspotenzial auf Testfälle über die gesamte Unternehmenslandschaft hinweg, einschließlich SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen. SAP-Kunden können Testfälle ausführen, komplexe Testdaten austauschen, und außerdem helfen genaue Berichte in einer konsolidierten Ansicht dabei, KPIs kontinuierlich zu verfolgen.

Automatisierung trägt auch dazu bei, den Umstieg auf S/4 zu beschleunigen und reibungslos, sicher und Compliance-konform zu gestalten, und zwar über alle Schritte hinweg. Das beginnt bei der Erfassung der SAP-Prozesse (Process Mining) und dem Design der zukünftigen S/4-Landschaft und reicht über das

Mapping und die Migration der Daten und Strukturen bis hin zu den Regressionstests. Die Wiederverwendbarkeit der Roboter und des Testportfolios in zukünftigen Projekten schützt zudem die getätigten Investitionen.

All das entlastet die IT, sodass mehr Zeit für die Kernaufgaben bleibt, gleichzeitig trägt Automatisierung dazu bei, den herrschenden IT-Fachkräftemangel abzufedern und unter Umständen auch fehlende interne SAP-Kompetenz auszugleichen – ein weiterer Pluspunkt der Automatisierung.

Die richtige Plattform

Aus technischer Sicht eignet sich für die Automatisierung der SAP-Prozesse eine moderne Automatisierungsplattform, die mit KI- und ML-Technologien arbeitet. Sie sollte gängige SAP-Oberflächentechnologien wie SAP WinGUI, WebGUI, Fio-

SAP-Prozessautomatisierung bei einem Versicherungskonzern

Versicherungskonzern senkt Kosten um zweistelligen Millionenbetrag – dank Automatisierung! Ein führender internationaler Versicherungskonzern und SAP-Bestandskunde mit 67 Millionen Kunden, der in 50 Ländern vertreten ist und in vielen Bereichen SAP-Software einsetzt, will sich verstärkt auf sein Kerngeschäft fokussieren. Dazu hat er eine Digitalstrategie entwickelt, die auf fünf Säulen ruht: Agilität, Innovation, Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Datenanalyse, künstliche Intelligenz und Smart Automation. Das Smart-Automation-Programm wird zentral gesteuert und durch ein Center of Excellence (CoE) vorangetrieben. Der Versicherer erkannte früh das Potenzial von

RPA und hat bereits 2016 mit Ui-Path-Initiativen zur robotergestützten Prozessautomatisierung gestartet, auch in Kombination mit anderen Technologien: zum Beispiel mit Computer Vision auf Basis künstlicher Intelligenz (KI), mit natürlicher Sprachverarbeitung (NLP) oder optischer Zeichenerkennung (OCR). Der Konzern trieb die Automatisierung konsequent voran, inzwischen laufen mehr als 1400 Prozesse automatisiert. Bis 2021 konnten so bereits über 80 Millionen Euro gespart werden.

Besonders aus den Synergien, die durch die Kombination von RPA und anderen Technologien entstehen, zieht der Versicherer großen Nutzen: Die Formularverarbeitung hat mit unterschiedlichsten Formaten zu tun, vielfach noch per Hand

ausgefüllt. In Verbindung mit KI, OCR und NLP sind die Roboter aber in der Lage, den Inhalt zu extrahieren und zu validieren, Bilder zu drehen, Rauschen und Ausreißer zu bereinigen und dem Bearbeitenden Handlungsvorschläge zu unterbreiten.

Wesentlich für den Erfolg der Automatisierung ist auch ein Citizen-Development-Konzept, das die Mitarbeitenden in die Lage versetzt, Automatisierungen für einfache und sich wiederholende Aufgaben selbst zu entwickeln. Dazu zählen etwa das Herunterladen von E-Mail-Anhängen, das Kopieren von Informationen aus Dateien oder das Verschieben von Dokumenten zwischen verschiedenen Ordnern.

ri und SAP Business Client unterstützen und mit On-premises- und Cloud-Lösungen von SAP sowie mit SAP-Schnittstellentechnologien, zum Beispiel Bapi, RFC, OData kompatibel sein.

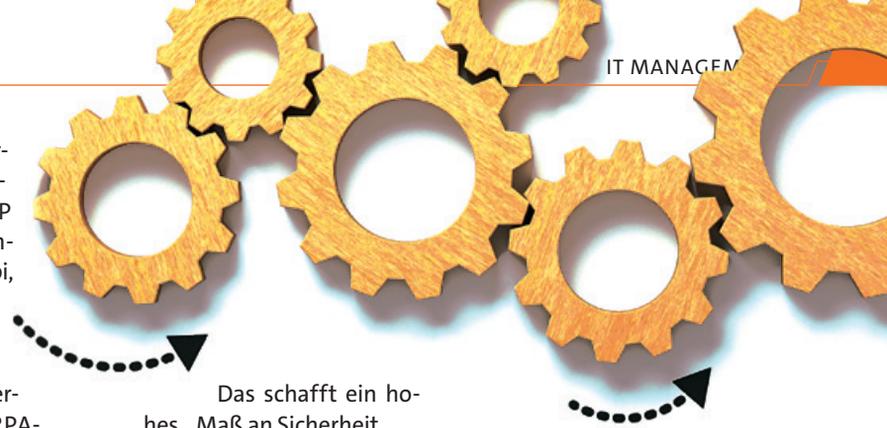
Ein zusätzliches Plus ist es, wenn die Plattform darüber hinaus out of the box vordefinierte, sofort einsatzbereite RPA-Workflowpakete der am häufigsten genutzten Transaktionen und Prozesse in SAP ERP und S/4 bereitstellt. Sie ermöglichen den schnellen und einfachen Einstieg in eine modulübergreifende Automatisierung der SAP-Prozesse sowie in eine RPA-gestützte SAP-Basis-Administration – und das zu überschaubaren Kosten. Um die stabile und performante Automatisierung zu gewährleisten, sollten die Pakete die SAP-WinGUI-Automatisierung sowie die native Integration über SAP-Bapi abdecken.

Abgesehen davon muss eine Automatisierungsplattform, die SAP-Prozesse mit Softwarerobotern automatisiert, selbstverständlich alle Anforderungen in Bezug auf Rechts- und Compliancekonformität erfüllen und jedem Audit standhalten.

Für zusätzliche Sicherheit sorgen eine rollenbasierte Zugriffskontrolle (Role Based Access Control, RBAC), die lückenlose Verschlüsselung und Veracode-Zertifizierung und anerkannte Prüfsiegel wie das Zertifikat SAP Certified Solution und SAP Endorsed Apps.

Strategische Planung

Kein Zweifel: Durch die Automatisierung der SAP-Prozesse entsteht echter Mehrwert. Die Mitarbeitenden werden von einförmigen, wiederkehrenden Tätigkeiten entlastet, sodass ihnen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben bleibt. Fehleranfällige manuelle Abläufe werden durch automatisierte Prozesse ersetzt.



Das schafft ein hohes Maß an Sicherheit.

Um den größtmöglichen Nutzen aus der Automatisierung zu ziehen, muss ihr Einsatz strategisch geplant werden. Hier herrscht jedoch Nachholbedarf. Vielerorts sind RPA-Projekte im SAP-, aber auch im Nicht-SAP-Umfeld vielmehr taktisch als strategisch motiviert. Silostrukturen, in denen die einzelnen Geschäftsbereiche operieren, lassen sich so kaum aufbrechen, sondern werden eher zementiert. Das ist einer von einer ganzen Reihe von Gründen, warum RPA-Vorhaben auf halber Strecke stecken bleiben oder sogar scheitern.

Changemanagement

Das Vorhandensein einer Vision und einer Strategie ist aber das A und O für eine erfolgreiche SAP-Automatisierung über Abteilungsgrenzen hinweg. Den Ausgangspunkt bildet eine exakte Bestandsaufnahme der aktuellen Situation, die zeigt, wie es um die Automatisierung im Unternehmen steht. Sie liefert wichtige Ansatzpunkte für die Entwicklung einer Strategie, auf deren Grundlage die Automatisierung dann zielgerichtet Schritt für Schritt in der gesamten Organisation etabliert werden kann.

Bei Prozessautomatisierung, und nicht nur im SAP-Umfeld, handelt es sich jedoch nicht nur um ein IT-, sondern auch um ein Business-Projekt, das Änderungen in Prozessabläufen und der Organisationsstruktur nach sich zieht. Vor allem Letzteres erweist sich häufig als großer Gefahrenpunkt.

Laut dem US-Marktforscher Forrester Research scheitern Automatisierungsprojekte nämlich selten an der Technologie, sondern meist am Silodenken im Unternehmen und an der fehlenden Akzeptanz aufseiten der Mitarbeitenden.

Umso wichtiger ist es, die Belegschaft von Beginn an ins Boot zu holen und an die neuen Gegebenheiten heranzuführen. Ausgewählte Fachanwender sollten über Schulungen, Tutorials und Workshops in die Lage versetzt werden, Softwareroboter gemäß dem Citizen-Developer-Konzept selbst zu entwickeln.

Gleichzeitig sollten die Sorgen der Beschäftigten vor einem Kontroll- oder Jobverlust, verursacht durch das Aufbrechen von Silodenken und den Verlust von Herrschaftswissen, vom Start weg durch ein aktives Changemanagement abgebaut werden, das gehört zu den sensiblen Aufgaben bei einem Automatisierungsprojekt. Nicht zuletzt steht und fällt der Erfolg einer Prozessautomatisierung auch mit der Unterstützung durch das Management beziehungsweise die Geschäftsführung.



*Annette Maier,
General Manager
Central Europe,
UiPath*

Energieeffizienzgesetz gefährdet Rechenzentren in Deutschland

Die Zukunft der Rechenzentrumsbranche

Die Rechenzentrumsbranche wird aufgrund der allgemeinen Trends einen Anstieg des Marktwerts und eine gleichzeitige Überprüfung der Rationalität des Weiterbetriebs älterer Rechenzentren ohne Zertifizierung erleben.

Rechenzentren soll eine Pflicht zur Nutzung von Abwärme auferlegt werden. Solange es jedoch an Abnehmern und an den notwendigen Wärmenetzen mangelt, sind die Vorgaben daher kaum erfüllbar. Zwingend müssen zudem die Netzknoten der Telekommunikationsnetze von Vorgaben ausgenommen werden. Größere Netzknoten könnten ansonsten überwiegend nur noch in Regionen mit Wärmenetzen errichtet werden. Auch sollen alle deutschen Rechenzentren ab 2024 zu 50 Prozent und ab 2027 zu 100 Prozent mit Ökostrom betrieben werden. Rechenzentren hängen aber vom deutschen Strommix ab und dieser Strommix wird von der Politik gesetzt.

Das deutsche Bundeskabinett verabschiedet einen Entwurf für ein Energieeffizienzgesetz. Dazu erklärte der ehemalige Bitkom-Präsident Achim Berg: „Der Entwurf für das Energieeffizienzgesetz hat einen grundlegenden Konstruktionsfehler: Es stellt Hürden auf, die Rechenzentren einfach nicht meistern können. Einige der Vorgaben sind schlicht unrealistisch und haben nur einen Effekt: Rechenzentren wandern ins benachbarte Ausland ab, und damit ist weder der deutschen Wirtschaft noch dem Weltklima geholfen. In seiner aktuellen Form würde das Energieeffizienzgesetz den Rechenzentrumsstandort Deutschland gefährden und die Digitalisierung ausbremsen.“

Die Digitalisierung, das Wachstum von Big Data, die Ausweitung von dezentralen Arbeitsmodellen



Colocation kann die Betriebskosten verbessern und den Zugang zu professionellen IT-Diensten gewährleisten.

*Wojciech Stramski,
CEO, Beyond*

und die weitere Adaption des Internets der Dinge führen zu einem erhöhten Bedarf an neuen Rechenzentren. Der Gesamtwert dieses Marktes wird laut Statista im Jahr 2023 etwa 342 Milliarden US-Dollar erreichen, was einem Anstieg von mehr als 6 Prozent im Vergleich zu 2022 entspricht. Aufgrund des Anstiegs der Energiepreise sowie der Bau- und Ausrüstungskosten werden die Unternehmen nach Alternativen zu den traditionellen Modellen für die IT-Infrastruktur suchen, was das Interesse an Colocation steigern wird. Ein Bericht des Marktforschers Ariz-

ton zeigt, dass 2023 ein Rekordjahr in Bezug auf den Colocation-Sektor sein wird. „Der wichtigste Faktor, der zum Wachstum des Colocation-Marktes beiträgt, ist die Notwendigkeit, die Kontrolle über die Betriebskosten zu verbessern und gleichzeitig den Zugang zu professionellen und sicheren IT-Diensten zu gewährleisten“, sagte Wojciech Stramski, CEO beim Rechenzentrumsanbieter Beyond aus Polen.

Rechenzentren sind die Schaltzentralen einer Digitalisierung. Je energieeffizienter und nachhaltiger sie betrieben werden, desto besser ist nicht nur ihr eigener ökologischer Fußabdruck, sondern zugleich der Fußabdruck von digitalen Lösungen und Anwendungen insgesamt.

Die digitale Transformation führt zu einem steigenden Bedarf an zusätzlicher Rechenleistung, Festplattenspeicher und Geräten und damit auch an Energie. Wie Berechnungen von Schneider Electric zeigen, werden Rechenzentren aufgrund der weltweiten Digitalisierung bis 2025 etwa 54 Prozent mehr Energie verbrauchen als 2022. Daten aus der Studie „Data Centers and Data Transmission Networks“ beziffern die weltweiten CO₂-Emissionen von Rechenzentren derzeit auf etwa 0,9 bis 1,3 Prozent. Es wird erwartet, dass die Rechenzentrumsbranche dekarbonisiert wird und sich in Richtung Klimaneutralität bewegt. (pmf)

bitkom.org
beyond.pl
se.com

SAP braucht eine Strategie

SAP-Chef Christian Klein hat Großartiges vollbracht: Der vorprogrammierte Absturz wurde verhindert. Nur, wohin soll es jetzt gehen? Das weiß bei SAP niemand.

Christian Klein hat seine SAP in einen sicheren Hafen gebracht. Der Aktienkurs ist zufriedenstellend und die Bestandskunden besänftigt. Die Mitarbeiter sind nicht übermäßig demotiviert und einige Partner sind überraschend optimistisch. Was fehlt, ist ein Plan, wie es weitergehen soll.

SAP-Chef Christian Klein wirkt tiefenentspannt. Er fährt mit der Bahn zum Weltwirtschaftsgipfel nach Davos. Alles ist gut und alles ist unter Kontrolle. Auch während der Bühnenauftritte zur Sapphire in Orlando und Barcelona sahen die Bestandskunden und Partner einen gut gelaunten und selbstsicheren Christian Klein.

Die diesjährige SAP-Hauptversammlung verlief ohne Eskalationen: Professor Plattner bekam für sich selbst, sein Team aus Aufsichtsrat und Vorstand sowie für seine Anträge eine sehr breite Unterstützung durch die Aktionäre.

SAP-Chef Christian Klein braucht keine Visionen zur ERP-Zukunft, er versucht, seine SAP vor dem Kollaps zu bewahren – das ist lobenswert, aber nicht strategisch! Das Bemühen von Christian Klein und seinen Vorstandskollegen kann zusammengefasst werden: Wir garantieren einen Support für S/4 Hana bis 2040, kein anderer IT-Anbieter verpflichtet sich ähnlich weitreichend.

Im Umkehrschluss bedeutet der S/4-Support bis 2040: Christian Klein hat keine Ahnung, wie es weitergehen soll. Es gibt keine Vision für einen S/4-Nachfolger. Die ERP-Strategie beruht allein auf Hana und S/4. Peinlich für Christian Klein ist der Umstand, dass seine Bestandskunden, die Community und

der SAP-Anwenderverein DSAG schon wesentlich weiter sind. Eine DSAG-Diskussion zeigte das Potenzial der SAP Business Technology Platform (BTP) und des daraus resultierenden Embedded Abap, auch genannt Steampunk, der SAP-eigenen Programmiersprache. Einige Experten sind sich sicher, dass BTP und Steampunk die SAP-Basis für einen Nachfolger von S/4 Hana sein müssen.

2024 wird alles besser, wenn Punit Renjen den Aufsichtsratsvorsitz von Professor Hasso Plattner übernimmt. Gleichzeitig laufen 2024 viele Aufsichtsratsmandate aus, sodass Punit Renjen die Chance besitzt, sich ein neues, innovatives Team zusammenzustellen. Der neue Aufsichtsratsvorsitzende wäre gut beraten, wenn er es ähnlich wie Jim Hagemann Snabe bei Siemens macht. Der ehemalige SAP-Co-CEO Snabe lässt seine Aufsichtsräte ein Mal pro Jahr von einer

externen Personalberatungsagentur evaluieren. Bei Siemens gibt es Aufsichtsratsposten nicht aufgrund freundschaftlicher Beziehungen, sondern ausschließlich nach einem strengen Leistungskatalog.

Die alternative Aufsichtsratskultur eines Jim Hagemann Snabe ist vielleicht ein Grund, warum er nach seinem Ausscheiden aus dem SAP-Vorstand niemals daran dachte, bei Professor Hasso Plattner wieder anzuheuern. Denn bis 2024 gilt im SAP-Aufsichtsrat noch ausschließlich die Stimme von Plattner.

Für eine erfolgreiche SAP-Zukunft braucht Punit Renjen einen agilen, innovativen Aufsichtsrat. Er braucht Personen, die mit Kompetenz, konstruktiver Kritik und scharfem Verstand ihrer Aufsichtspflicht nachkommen und gleichzeitig mit Erfahrung und Visionen die richtigen Ratschläge einem runderneueren Vorstand offen und transparent vermitteln. (pmf)



Im Jahr 2010 hatte SAP eine CEO-Doppelspitze mit Bill McDermott (l.) und Jim Hagemann Snabe. Schon damals prüfte Professor Hasso Plattner auf Strategie.

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community

1		2		3		4		5		
7										
	6		7		8	2				9
	5									1
					10					
11		4		12						
							13			
14		15					16 8			17
				18		6				
19	20	3						21		
						22				

Waagrecht

- 1 Abk. für Testen und Optimierung
- 3 Abk. für systemnahen Speicher
- 5 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 6 Drittes Wort aus BRIM (SAP-Produkt)
- 10 Technischer Name für Hana
- 11 Entwicklungsumgebung für Java
- 16 Ehemaliger SAP-Partner (heute unter anderem Namen)
- 18 Name des aktuellen SAP-UI-Designs
- 19 Erster Wortteil für Datenbanken mit mehr als einem DB-Container
- 21 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 22 Deutsche Abk. für Artificial Intelligence

Senkrecht

- 1 Abk. für Treasury
- 2 Drittes Wort aus BYOD
- 3 Altes Framework für SAP Cloud Platform
- 4 Neue Bezeichnung für ehemaliges ESA
- 5 GUI-Erweiterung im Portal
- 6 SAP-Dokumentenschnittstelle
- 7 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 8 Zweites Buchstabenpaar der SAP-Variantenkonfiguration
- 9 Abk. für das SAP-Portal aus Eh P 5
- 10 Das dritte Wort aus SDN
- 12 Das P-Wort aus SAP EC-PCA
- 13 Abk. für Datenfunk-Chips
- 14 Abk. eines externen IBM-Storages für MaxDB
- 15 Abk. für eine Library der Hana-Geschäftsfunktionen
- 17 Abk. für Darstellung von Leitungskennzahlen (nicht SEM)
- 20 Abk. für Bildschirmoberfläche



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

Das Lösungswort hat acht Buchstaben und ist ein in der SAP-Community sehr bekannter Ortsname. Wenn Sie die Lösung an uns schicken, können Sie auch ein kostenfreies Probe-Abo für drei E3-Ausgaben bestellen (wird nicht automatisch verlängert). Einfach Lösung plus Probe-Abo in die E-Mail-Betreffzeile schreiben.

Wir verlosen dreimal ein **E3-Taschenmesser**. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtswegs. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das exklusive E3-Taschenmesser verschicken wir per Post. Viel Erfolg!



E3-VIDEOSTREAM

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Round Table und Livestream:

Die E3-Plattform bietet moderierte Fachgespräche mit maximal fünf Teilnehmern. Ein 60 Minuten langer Livestream auf YouTube präsentiert Thema und SAP-Partner. Die E3-Redaktion übernimmt die vorbereitende Planung, die Ankündigung über alle E3-Kanäle, den technischen Aufbau inklusive Streaming und die Moderation.

Der Sponsor (Auftraggeber) stellt die Teilnehmer (interne und externe Sprecher sowie deren Honorare) und unterstützt gegebenenfalls mit eigenen Marketingmaßnahmen.

Der E3-Livestream wird aufgezeichnet und steht später optional als Lang- und Kurzversion auf YouTube zur Verfügung.

Für detaillierte Informationen und Preise steht das E3-Marketing- und -Redaktionsteam zur Verfügung.

E3-Videos

Videostreams zu den wichtigsten Themen aus der SAP-Community

Auf dem E3-YouTube-Kanal findet die SAP-Community Aufzeichnungen von Livestreams zu den aktuellen Fragen in der SAP-Szene.



Steampunk und BTP Summit 2024

SAVE THE DATE

**28. und 29.
Februar 2024
Heidelberg**

e3mag.com/de/summit-steampunk

Abap auf der SAP Business Technology Platform, BTP, wird nach Meinung der SAP-Community die bestimmende ERP-Strategie. Der Summit 2024 präsentiert Steampunk, Embedded Abap und BTP als aktuelle SAP-Basis und S/4-Hana-Nachfolger.

Eine Veranstaltung des E3-Magazins:



e3mag.com