



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



# Low Code – High Output



Der aktuelle Low-Code-Diskurs kennt zwei Pole: Technik und Betriebswirtschaft. Während SAP mit Hana, Build und BTP dem technikaffinen Lager zuzurechnen ist, sind Steffen Gieraths, Leiter SaaS-Entwicklung, Patrick Etter, Mitgeschäftsführer, Andreas Krings-Stern, Leiter Webanwendungen, Matthias Berg-Neels, Leiter Produktentwicklung (alle von SAP-Partner Tangro, v. l.), mehr dem betriebswirtschaftlichen Nutzen mit hohem Output für die ERP-Anwender verpflichtet.

Ab Seite 36

**Elitärer  
Machtzirkel**

Seite 8

**Perfekte  
Fakturierung**

Seite 60

**Das Leben ist zu kurz für  
manuelles Testen**

Seite 66



# Das digitale Abo für SAP-Profis und Young Talents

- ✓ Zugang zu allen Publikationen von SAP PRESS
- ✓ Einfache Verwaltung, flexibler Zugriff
- ✓ Alle Neuheiten inklusive
- ✓ Für Sie oder das ganze Team

Attraktive  
Gruppenrabatte



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



Peter M. Färbing

## Mehrfache SAP-Niederlage

Christian Klein hat nicht nur die SAP'sche KI-Entwicklung in den Sand gesetzt, sondern wird aktuell auch von den eigenen Bestandskunden in Sachen KI links und rechts überholt. Ein altes Muster setzt sich fort.

Vor vielen Jahren erlebten Predictive Analytics, KI und Machine Learning den ersten kommerziellen Höhepunkt. Schlaue Informatiker erkannten, dass teure Grafikkarten nicht nur für aufregende Computerspiele, sondern auch für das Schürfen von Kryptogeld und für KI mit dem Schwerpunkt Machine Learning ganz hervorragend sind. Die Preise für Grafikkarten von Nvidia und AMD explodierten, teilweise auf das Doppelte des Listenpreises.

Anlässlich dieser KI/ML-Pionierphase begannen die Hyperscaler spezifische KI-Funktionen über ihre Cloud-Angebote zu präsentieren. Auch SAP erkannte früh das Potenzial von KI, Machine Learning, Blockchain und IoT. Diese „Zukunftstechniken“ aus dem Bereich der Informatik wurden bei SAP mit dem Framework Leonardo zusammengefasst. Die Euphorie war groß! Der damalige SAP-Chef Bill McDermott meinte sogar, dass Leonardo einst mehr Umsatz bringen wird als das klassische ERP.

Auch ich war überzeugt und der E3-Verlag plante ein Leonardo-Monatsmagazin. Mehr als eine Pilotausgabe mit dem damaligen SAP-Technikvorstand Bernd Leukert schafften wir aber nicht. Bill McDermott setzte Bernd Leukert über Nacht vor die Tür und es folgte der aktuelle Technikvorstand Jürgen Müller, der bei Professor Hasso Plattner in Potsdam seine Doktorarbeit schrieb. Das Framework Leonardo siechte vor sich hin und wurde letztendlich abgekündigt und unser Magazin eingestellt.

Der Schwerpunkt bei SAP lag unter der Führung von Bill McDermott beim Vertrieb und nicht bei der Technik. Leonardo brachte naturgemäß am Beginn nur wenig Umsatz. Offensichtlich wurde das KI-Potenzial nicht erkannt. Die Investitionen in Leonardo waren gering und der Austausch mit den Bestandskunden über die Möglichkeiten marginal. SAP kann KI, IoT und Blockchain, aber ohne Elan und Begeisterung. Bestandskunden mit KI-Interesse wendeten sich von SAP ab und nutzten fortan die Services der Hyperscaler.

Maschinenhersteller und SAP-Bestandskunde Trumpf nutzte für eine erste ML-Anwendung dann auch nicht SAP Leonardo, sondern Funktionen aus der Microsoft Azure Cloud. Das Thema war vorbeugende Wartung mithilfe der Geräusche einer Werkzeugmaschine. Die Fragestellung war simpel: Wie realisiert man vorbeugende Wartung ohne physische Verbindung, etwa über ein LAN? Natürlich sind

*SAP-Chef Christian Klein braucht Antworten, denn KI- und IoT-Niederlagen müssen verhindert werden. Eine S/4-Wartungszusage bis 2040 für ausgewählte SAP-Cloud-Kunden ist die falsche Reaktion.*

alle Trumpf-Maschinen netzwerkfähig. Aus Security-Gründen ist eventuell eine direkte Anbindung an den Support aber nicht gewünscht oder auch nicht möglich. Trumpf entwickelte eine App, die über das Mikrofon eines Mobiltelefons die Geräusche einer Werkzeugmaschine aufnimmt und darin nach Mustern für mögliche Gebrechen sucht. Diese Machine-Learning-Anwendung ist ein klassisches Beispiel für Predictive Maintenance und gehört theoretisch in das Leonardo-Framework.

Für den Leonardo-Teilbereich IoT war damals SAP-Managerin Tanja Rückert verantwortlich. Sie veranstaltete sogar einen eigenen IoT-Kongress in Frankfurt/M. mit Ex-SAP-CEO Professor Henning Kagermann als Ehrengast und geistigem Vater für Industrie 4.0 in Deutschland. Alles Interesse der Bestandskunden an KI, der engagierte IoT-Einsatz von Managerin Rückert, die Arbeiten von Technikvorstand Bernd Leukert halfen nicht, das SAP-Framework Leonardo vor dem Untergang zu retten.

Aktuell arbeitet Tanja Rückert als Bosch-IT-Chefin und plant, bis Ende dieses Jahres BoschGPT einzuführen. Der Industriekonzer setzt stark auf KI und Machine Learning. Das eigene Sprachmodell soll ähnlich funktionieren wie ChatGPT. Nachdem SAP die IT-Wissenschaftlerin Tanja Rückert an Bosch verloren hat, gibt es aktuell bei SAP den nächsten Know-how-Verlust zu vermeiden: Die SAP-KI-Chefin Feiyu Xu hat den Dax-Konzern verlassen und wird sich auf ihr KI-Start-up konzentrieren. Offensichtlich konnte SAP-Chef Christian Klein ihr nicht das passende Umfeld und die Motivation bieten, weiterhin für den ERP-Weltmarktführer tätig zu sein. Vergleiche zwischen dem Abgang von Tanja Rückert und dem jetzigen Ausscheiden von Feiyu Xu drängen sich auf.

SAP-Chef Christian Klein hat ein Problem: Der ERP-Weltmarktführer verliert den Anschluss an zukünftige Innovationsthemen. Entweder organisieren die SAP-Bestandskunden die eigene Digitalisierung mit Lösungen und Produkten anderer IT-Anbieter oder aber die fähigsten Mitarbeiter verlassen SAP, weil es woanders bessere Arbeitsbedingungen gibt. Christian Klein versucht den Anschluss mit Partnerschaften, Kooperationen und Beteiligungen zu halten. Mittelfristig werden diese Versuche aber nicht ausreichen. Eigene Kompetenz im Bereich KI, Machine Learning und IoT sowie vielen weiteren Feldern der Informatik wird für SAP zur Überlebensstrategie. Eine S/4-Wartungszusage bis 2040 für ausgewählte SAP-Cloud-Kunden ist keine Antwort auf die drängenden Zukunftsfragen.

Peter M. Färbing,  
Chefredakteur E3-Magazin

# What's Next Vivaldi?

**M**eine jährliche Hausmitteilung aus Salzburg von den Festspielen ist diesmal inspiriert von der überragenden Geigerin und Tonkünstlerin Patricia Kopatchinskaja und ihrem Album „What's Next Vivaldi?“ in einer Qualität weit jenseits jeder CD.

Der Albumtitel „What's Next Vivaldi?“ kann von Zuhörern doppelt interpretiert werden, sowohl künstlerisch und musikalisch als auch technisch hinsichtlich der Aufnahmetechnik in einem Hi-Res-Format. An beiden Aspekten könnte sich SAP und besonders CEO Christian Klein ein Vorbild nehmen. Die Vorbildfunktion wird jedoch nicht einsetzen, weil die Salzburger Festspiele jeden Sommer durch Siemens, Audi, BWT, Rolex und die Kühne-Stiftung gesponsert werden. Die Affinität für Innovationen, Kultur und Zukunftsfragen ist bei SAP weniger ausgeprägt. Hier setzen die Verantwortlichen mehr auf Formel 1 und die Gaming-Community, siehe Seite 19 dieser Ausgabe. (Ich darf diese Kritik hier anbringen, weil ich den SAP Head of Sponsorship gut kenne und ihn vor einigen Jahren nach Salzburg eingeladen hatte.)

Patricia Kopatchinskaja ist eine moldauisch-österreichisch-schweizerische Geigerin. Bei den Salzburger Festspielen gab sie gemeinsam mit der Camerata Salzburg im Großen Saal des Mozarteums eine überwältigende und viel bejubelte Vorstellung. Neben einer sensationellen Geigerin ist Kopatchinskaja auch Tonkünstlerin und brachte mit ihrer Stimme, Performance und der wie immer hervorragenden Camerata Salzburg Stücke von John Cage, PatKop, Felix Mendelssohn Bartholdy, Wolfgang Amadeus Mozart und György Ligeti zur Aufführung.

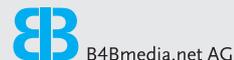
Im Salzburger Programmheft ist nachzulesen: „Mit einer Kombination aus Tiefe, Brillanz und Humor bringt Patricia Kopatchinskaja eine unnachahmliche Theatralität in ihre Auftritte. Ob ein Violinkonzert von Tschairowski, Ligeti oder Schönberg oder bei der Präsentation eines originellen szenischen Projekts, das Beethoven, Ustrowskaja oder Cage dekonstruiert – ihr unverwechselbarer Ansatz vermittelt immer den Kern des Werks.“

Wie wäre es, wenn auch SAP-Chef Christian Klein immer den Kern der eigenen betriebswirtschaftlichen Standardsoftware vermitteln würde und diese mit eigener Kompetenz weiterentwickeln könnte? Stattdessen experimentiert SAP mit Betriebsmodellen wie Cloud Computing, vertieft sich in technische Details eines IT-Stacks und erfindet eine eigene Datenbank oder schließt zweifelhaftes Kooperationspartnerschaften, weil offensichtlich die eigene Kernkompetenz verloren gegangen ist. Das Alleinstellungsmerkmal von SAP ist betriebswirtschaftliche und organisatorische Kompetenz einer unternehmerischen Aufbau- und Ablauforganisation. So wie Patricia Kopatchinskaja nach dem „Next“ fragt, soll auch Christian Klein bemüht sein: What's Next S/4 Hana? Was kommt nach 2040?

Noch etwas könnte Christian Klein von Patricia Kopatchinskaja lernen: Musik ist ein wertvolles Gut, sodass die bestmöglichen Aufnahmetechniken zu verwenden sind. Eine CD mit 16 Bit Auflösung und 44,1 kHz Abtastrate ist eine Beleidigung für die Ohren. „What's Next Vivaldi?“ wurde mit 24 Bit, also der achtfachen Auflösung einer CD, und mit 192 kHz Abtastrate aufgenommen – käuflich zu erwerben, um etwa 20 Prozent mehr als ein durchschnittlicher CD-Preis. Wie viel wären die SAP-Bestandskunden bereit zu zahlen, wenn die Softwarequalität passen würde?

Es gibt zwei Aspekte, die von SAP beachtet werden sollen: Content und Innovation. Was kommt als Nächstes? Die SAP-Community braucht eine inhaltliche und technische Antwort auf das nächste S/4 Hana. (pmf)

## E3-Impressum:



### 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/Korrektorat:

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

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

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

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

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

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

office@b4bmedia.net / [www.b4bmedia.net](http://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 presse-rechtliche 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](http://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: Mehrfache SAP-Niederlage	3
Hausmitteilung: What's Next Vivaldi?	4
Das aktuelle Stichwort:	
Drastische Verteuerung bei S/4-Umstellung und -Wartung	12
no/name: Wir sind die Alternative	14
Industrie 4.0: Die Wertschöpfung von vorn aufzäumen	16
Cloud: Schwindet die Skepsis gegenüber der Cloud?	65
Open Source: Per Sponsor-Klick zum Go: Open Source mit Support	69
Linux: SAP-Modernisierung ganz neu gedacht	70
Satire: Das Letzte:	
Visionen versus Strategie	79

## SZENE

SAPanoptikum	6
Elitärer Machtzirkel	8
Krankenhauszukunftsgesetz	13
Himmelspforte	15
E3-Events	18
SAP-Gaming-Aktivitäten	19
<b>Buchtipps:</b> Logistik mit S/4	20
Community Short Facts	22

## E3-EXTRA

DSAG-Jahreskongress 2023 ..... ab Seite 25

## PEOPLE MANAGEMENT

Menschen im September 2023	42
Traditionelle Rollenbilder	44

## COVERSTORY

Low Code mit High Output	46
The Next ERP	50
Damit Innovation keine Grenzen mehr kennt	51
Die Evolution von Low-(No-)Code	52
Strategische Relevanz	54
Proof of Concept	55

## WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften .... 56

## BUSINESS MANAGEMENT

Strickmuster für die Digitalisierung	58
Perfekte Fakturierung	60
Cloud Business Transformation	62
Greenfield	64

## IT MANAGEMENT

Das Leben ist zu kurz für manuelles Testen	66
Quality Engineering	67
IT-Leistung in zehn Jahren verdoppelt	68

E3-Partner	71
Rätselhaftes aus der Community	80
Vorschau	81
Index	82



V. l.: Steffen Gieraths, Patrick Etter, Andreas Krings-Stern, Matthias Berg-Neels, alle Tangro

## E3-Coverstory: Low Code mit High Output

Low-Code ist ein Konzept von Spezialisten für Anwender, die eine funktionale Sicht auf ERP-Prozesse haben. SAP-Partner Tangro hat eine Plattform geschaffen, die mächtig genug ist, um neue ERP-Systeme entstehen zu lassen, und einfach genug, um von Nicht-Technikern bedient zu werden. Ab Seite 46

Hermann-Josef Haag, DSAG

**Krankenhauszukunftsgesetz:** SAP hat angekündigt, die Industrielösung für die Krankenhausverwaltung einzustellen, aber der Anwenderverein DSAG weiß Rat. Seite 12



Susanne Dehmel, Bitkom

**Traditionelle Rollenbilder:** Mit den herkömmlichen Denkmustern in der Personalverwaltung wird der Personalmangel sicher nicht gelöst. Seite 44



Henning Krug, cbs

**Cloud Business Transformation:** Der Weg in die Cloud kann mit gewissenhafter Planung ein nachhaltiger Erfolg für das ganze Unternehmen werden. Seite 62



Viktoria Praschl, Tricentis

**Quality Engineering:** Qualitätsmerkmale von Software können auch mithilfe von künstlicher Intelligenz entstehen. Es gilt, ein paar Regeln zu befolgen. Seite 67



Europäische Großunternehmen

## Potenzial der Cloud

Fast zwei Drittel der Befragten in Europa (63 Prozent) geben an, dass Entscheidungen bei der Einführung cloudgestützter Innovationen nur oder hauptsächlich von der IT verantwortet werden. Die Umstellung auf die Cloud und cloudgestützte Innovationen gelten als Schlüssel zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und Industrie. Sie sind die Basis, um Zukunftstechnologien wie KI und maschinelles Lernen überhaupt nutzen zu können. Dennoch investieren europäische Großunternehmen nur zögerlich in Cloud-Technologie. Das hat die jüngste Umfrage „Connected Future: How Cloud Drives Business Innovation“ von Tata Consultancy Services ergeben. Obwohl die Mehrheit der europäischen Befragten Vertrauen in das langfristige Potenzial der Cloud hat, zeigt der Bericht einen Nachholbedarf gegenüber anderen globalen Regionen. So räumen 21 Prozent der europäischen Großunternehmen ein, in den vergangenen drei Jahren zu wenig in diese Technologie investiert zu haben. „Die Diskussion um den Return on Investment der Cloud spiegelt ein hohes Maß an Sensibilität mit Blick auf Aspekte wie Transparenz, Nachhaltigkeit, Sicherheit und Datenschutz wider. Es ist wichtig, diese Debatte offen zu führen“, sagt Bhuwan Agrawal, Vice President Central Europe TCS.

tcs.com



**Digitalindex.** In der deutschen Digitalbranche laufen die Geschäfte weiterhin deutlich besser als in der Gesamtwirtschaft. Die aktuelle Geschäftslage der IT- und Telekommunikationsunternehmen in Deutschland ist derzeit klar positiv und lag im Juli 2023 bei 30 Punkten höher als noch im Juni. Die Geschäftserwartungen für den weiteren Jahresverlauf sind allerdings noch nicht wieder über der Nulllinie. Sie liegen aktuell bei minus 4,6 Punkten. Das zeigt der deutsche Bitkom-ifo-Digitalindex. Der Index bildet die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die kommenden drei Monate in Deutschland ab und berechnet daraus das Geschäftsklima. „Die Unternehmen der Bitkom-Branche behaupten sich in einem schwierigen Umfeld und zeigen sich weit überwiegend krisenfest“, sagt Bitkom-Präsident Ralf Wintergerst. Dies könne man auch an der Beschäftigtenentwicklung ablesen. Die Bitkom-Branche schaffe in diesem Jahr in Deutschland rund 12.000 neue Jobs.

bitkom.org



Professor August-Wilhelm Scheer bei der Dankesrede anlässlich der Preisverleihung 2023. Vor ihm haben auch schon die SAP-Gründer die Rudolf-Diesel-Medaille bekommen.

Professor August-Wilhelm Scheer mit Rudolf-Diesel-Medaille ausgezeichnet

## Erfolgreichste Innovationsleistung

In der SAP-Community ist der Professor aus Saarbrücken jedem bekannt. Zwischen Scheer und SAP gab es viel Know-how-Transfer, was sich in zahlreichen Innovationen wiederfand.

Im Juli 2023 wurde in Augsburg die Rudolf-Diesel-Medaille, der älteste und renommierteste Innovationspreis in Deutschland, für die Innovationsleistungen an August-Wilhelm Scheer verliehen. Er

wurde als Vordenker und unternehmerischer Umsetzer moderner Architekturen für Informationssysteme ausgezeichnet. Die Rudolf-Diesel-Medaille wird seit 1953 im Gedenken an den Innovator Rudolf Diesel, Erfinder des Diesel-Motors, in Deutschland verliehen. Berühmte Preisträger sind unter anderem Wernher von Braun als Raketenpionier, Gottlieb Daimler und Wilhelm Maybach als Pioniere des Automobilbaus, Konrad Zuse als Erfinder des Computers, die Gründer von SAP sowie mehrere Nobelpreisträger. In der Begründung zur Verleihung der Medaille heißt es unter anderem: „Das von August-Wilhelm Scheer um das Jahr 1990 entwickelte Aris-Konzept ist ein Rahmen für die Optimierung von Geschäftsprozessen. Das von seinem Unternehmen IDS Scheer entwickelte Softwareprodukt Aris-Toolset zur Modellierung und Optimierung von Geschäftsprozessen wurde zu einem der wenigen international erfolgreichen Softwareprodukte aus Deutschland. Das Aris-Konzept lieferte gleichzeitig eine theoretische Grundlage für den Erfolg der prozessorientierten Unternehmenssoftware, die in den vergangenen 30 Jahren die Informationsverarbeitung in Unternehmen geprägt hat.“

rudolf-diesel-medaille.de

Celonis eröffnet Executive Briefing Center

## Technologie praxisnah erleben

Process Mining ist immer noch ein Megatrend. Celonis und Signavio kämpfen um die Krone in der SAP-Community.

Celonis eröffnet sein erstes Executive Briefing Center in Deutschland. Das Headquarter in der Theresienstraße in München wurde um zwei Etagen erweitert, um Raum für das Erleben der Technologie und den Erfahrungsaustausch mit Kunden und Partnern zu schaffen. „Unsere jährlich stattfindenden Veranstaltungen wie die Celosphere und die Celonis World Tour zeigen uns immer wieder aufs Neue, wie wichtig der persönliche Austausch mit der Process-Mining-Community für unsere Kunden und Partner, aber auch für Celonis und die Wei-

terentwicklung unserer Technologie ist. Diese ganz besondere Atmosphäre und diesen gemeinsamen Innovationsgeist wollen wir auch in unserem neuen Executive Briefing Center vermitteln“, erklärte Remy Lazarovici, Geschäftsführer DACH bei Celonis. „In zentraler Lage in München können wir hier sowohl unsere Kunden miteinander in Kontakt bringen als auch den Austausch mit den Experten von Celonis und unseren Partnern fördern.“

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

SAP-Systemkopien: Empirius mit neuer BlueCopy-Version

## Gegen IT-Personalmangel

Die neue Version von BlueCopy für die automatisierte Erstellung von SAP-Systemkopien wartet jetzt mit einer smarten Nutzung auf, neben funktionalen Erweiterungen und Verbesserungen.

Hans Haselbeck, CEO des Automatisierungsspezialisten Empirius aus München: „Dass SAP-Anwender bereits seit geraumer Zeit verstärkt IT-Investitionen in interne Automatisierungs- und Effizienzvorhaben tätigen, ist deutlich wahrnehmbar. Maßgeblich aufgrund des Personalmangels bei IT-Fachkräften.“ En vogue ist demnach speziell die hochautomatisierte Erstellung von

SAP-Systemkopien, neben weiteren Fokusthemem im Bereich SAP-Basis oder SAP-Infrastrukturen, die Automatisierungen und Effizienzsteigerungen zum Ziel haben. Ins Rennen schickt Empirius jetzt eine neue Version der weitverbreiteten SAP-Lösung BlueCopy. Eingesetzt wird BlueCopy von weit über 100 SAP-Anwendern national wie international und bei mittelgroßen und großen Unternehmen. Als besonders smart wird die Lösung von Anwendern deshalb eingestuft, weil die Software hochgradig bedarfsgerecht und zugleich produktiv sowie effizient das Thema automatisierte SAP-Systemkopien abdeckt. „Insbesondere durch die Verwendung eines plattformunabhängigen Web-UIs, die keine Client-Installation mehr erfordert. Gleichzeitig ist damit die schnellere Bereitstellung von Neuerungen oder Weiterentwicklungen verbunden“, so Empirius-CEO Haselbeck. Zusätzlich gibt es Weiterentwicklungen bei der SAP-Hana-Nutzung. Highlights hier: eine verbesserte Prüfung für Business User und Erteilung von Advices auf Basis des Integrationsstatus oder Optimierungen in Sachen Passwort-Safe sowie ein Nacharbeiten-Tab, speziell für SAP-interne Nacharbeiten.



*SAP-Anwender investieren seit geraumer Zeit verstärkt in interne Automatisierungs- und Effizienzvorhaben.*

*Hans Haselbeck,  
CEO,  
Empirius*

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



## Mehr Steam als Punk?

**Möchten Sie nicht auch langsam Ihre Z-SAP Anwendungen zukunftsfähig machen?**

Wir helfen Ihnen dabei, S/4HANA- oder ABAP Cloud-kompatibel zu entwickeln. Damit Sie nicht mehrfach für die Lösung der gleichen Prozesse zahlen, weil Sie jetzt noch veraltete und nicht migrierbare Technologie verwenden.

Egal, ob Sie ihr OnPremise S/4HANA Cloud-ready machen wollen oder eine BTP Side-by-Side Entwicklung benötigen (RAP, CAP).

**Wir wissen, wie es geht.**

**Kontaktieren Sie uns!**

**+43 1 617 57 84 - 0**

STEAMPUNK EXPERTS



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

SAP-On-prem-Bestandskunden von S/4-Innovationen abgeschnitten

# Elitärer Machtzirkel um SAP

Aufgrund eines befriedigenden SAP-Aktienkurses und weltweiten Zuspruchs versucht SAP-Chef Christian Klein, die deutschsprachigen Bestandskunden ohne Rise- und Grow-Vertrag weiter zu knebeln. SAP glaubt sich im Besitz der reinen Cloud-Lehre.

Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender des deutschsprachigen Anwendervereins DSAG, brachte es auf den Punkt: „Aus DSAG-Sicht ist das eine 180-Grad-Wende zu den bisherigen Äußerungen. SAP hatte zuvor behauptet, Verbesserungen nicht auf cloudbasierte Angebote beschränken zu wollen. Die Aussage ist ein schwerer Schlag. Sie kommt einem Paradigmenwechsel gleich.“ Die zukünftigen Innovationen von SAP sollen nur für Bestandskunden zugänglich sein, die SAP S/4 Hana Cloud, Public Edition oder Private Edition, über Grow-with-SAP- oder Rise-with-SAP-Verträge nutzen. Das bedeutet nicht, dass On-prem-Lösungen generell funktional nicht weiterentwickelt werden, siehe etwa SAP BRIM, Billing and Revenue Innovation Management. Aber On-prem-Anwender können nicht mehr von den Innovationen wie künstlicher Intelligenz, Machine Learning, Blockchain, IoT und Green Ledger profitieren. Das gilt ebenso für Funktionsbausteine und Erweiterungen, die auf der Business Technology Platform (BTP) basieren und zukünftig mit Steam-punk entwickelt werden sollen.



*Mit der Wartungsverlängerung bis 2040 hatte SAP ebenfalls zugesichert, Innovationen für S/4 Hana bereitzustellen.*

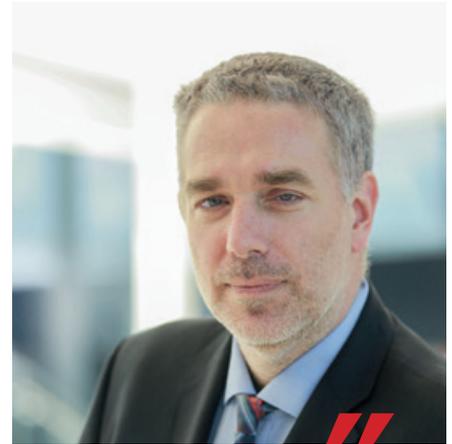
*Sebastian Westphal,  
Technologievorstand,  
DSAG*

Bereits in der ersten Jahreshälfte 2023 hat Peter Hartmann von der Interessengruppe SAP Schweiz festgestellt, dass die SAP-Strategie und die Erwartungen der SAP-Bestandskunden divergieren. Die Hauptprobleme sind das Fehlen von Produkt-Roadmaps, eine unzureichende Integration und Kohärenz der S/4-Produkte, ein unzureichendes Preis-Leistungs-Verhältnis in den Wartungsmodellen und insbesondere Mängel in der Servicequalität. Peter Hartmann: „Es verstärkt den Eindruck, dass SAP die Migration zu Cloud-Lösungen vorantreibt und davon profitiert, auch unter dem Deckmantel der digitalen Transformation. Es ist offensichtlich, dass nur noch eigene Cloud-Produkte aktiv beworben und verkauft werden, während andere Lösungen, die ebenfalls sinnvoll sein könnten, vernachlässigt werden.“

## Keine Sympathie für On-prem

In der SAP-Community kennt man die Gründe: Das Cloud Computing wird durch das Anreizsystem für SAP-Verkäufer verstärkt, da Incentives für alternative Lösungen fehlen. Zur Verbesserung der Vertrauensbasis und Zusammenarbeit muss es SAP gelingen, vermehrt wieder auf die individuellen Kundenbedürfnisse einzugehen, so Peter Hartmann in einer Aussendung der IG SAP Schweiz. Die DSAG hatte den Softwarehersteller erst Anfang des Jahres dafür kritisiert, die On-prem-Bestandskunden nicht genug im Blick zu haben und sich zu stark auf cloudbasierte Innovationen und Angebote zu konzentrieren. „Wer bisher auf S/4-Hana-On-prem gesetzt hat, gerät durch die neue SAP-Strategie ins Hintertreffen“, erklärte Jens Hungershausen.

Kunden, die bereits in S/4-On-prem investiert haben, können nun den Eindruck gewinnen, Millionen verschwendet zu haben. „Das schafft kein Vertrauen“, betonte DSAG-Chef Hungershausen, „wenn SAP den Kunden nicht gleichzeitig klare Entwicklungspfade aufzeigt, für einen reibungslosen Übergang in die Cloud und in Next Generation ERP, ohne die getätigten Investitionen zu gefährden.“ Zudem brauchen die Kunden für ihre individuelle



*Aus DSAG-Sicht ist das eine 180-Grad-Wende zu den bisherigen Äußerungen. Es ist ein Paradigmenwechsel.*

*Jens Hungershausen,  
Vorstandsvorsitzender,  
DSAG*

Ausgangssituation und Entscheidungen eine verlässliche Aussage von SAP, mit welchen konkreten Erweiterungen künftig in einer On-prem-Umgebung zu rechnen ist.

Peter Hartmann hat bei seinen Mitgliedern der IG SAP Schweiz erhoben, dass viele SAP-Bestandskunden mittlerweile eine klarere Vorstellung davon haben, wie sie die Projekte zur Migration von ECC 6.0 auf S/4 Hana planen möchten. Dabei nutzen die Schweizer Bestandskunden die Gelegenheit, um eine digitale Transformation zu vollziehen, Prozesse zu optimieren oder ihre Systemlandschaft generell weiterzuentwickeln. Peter Hartmann weiß aber, dass immer noch 65 Prozent der Anwender in der Schweiz auf dem aktuellen ECC-6.0-System sind und sich mit diesem sehr zufriedengeben. Die Ursache: Es bereitet weiterhin Schwierigkeiten, einen Business Case für die Migration zu berechnen und positiv für das Management darzustellen. Die Verlängerung des Supports für ECC 6.0 von 2025 bis 2027 (2030 Extended



Support) hat dazu geführt, dass sich die Situation verbessert hat und die Bestandskunden dadurch dringend notwendige Zeit gewonnen haben.

In den S/4-Markt kommt zunehmend Bewegung, die Zeichen stehen für SAP-Serviceanbieter auf Wachstum. Das berichtet die neue Studie „ISG Provider Lens SAP Ecosystem Germany 2023“, die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group veröffentlicht hat. Der Studie zufolge wird Deutschland in den kommenden Jahren zum Hauptschauplatz für große SAP-Vorhaben. Ein Grund dafür sei der steigende Druck wegen der 2027 anstehenden Abkündigung der Standardwartung des S/4-Vorgängers ECC 6.0. „Während deutsche Unternehmen in den vergangenen Jahren eher abwartend auf S/4 Hana reagierten, kommt jetzt gezwungenermaßen immer mehr Bewegung in den Markt“, sagte Heiko Henkes, Director und Principal Analyst bei ISG. „Aussitzen lässt sich dieses Thema schließlich nicht.“ Die Serviceanbieter seien dabei gut auf die kommenden Bedarfe vorbereitet. „Wir beobachten übergreifend, dass die von uns untersuchten Serviceprovider Lücken in ihren Portfolios schließen und sich die Leistungsumfänge der Servicekataloge der Anbieter inhaltlich immer weiter angleichen“, so Henkes weiter.

## Von der Tradition lösen

Insgesamt haben die SAP-Aussagen eine wichtige Diskussion über die S/4- und Cloud-Strategie entfacht; „SAP möchte damit erreichen, dass sich Unternehmen von traditionellen Lizenzierungs- und Implementierungsmodellen lösen. Der Softwarehersteller will mit diesem Vorgehen den Gang seiner Kunden in die Cloud forcieren“, so der DSAG-Vorstandsvorsitzende Jens Hungershausen. Aus DSAG-Sicht ist dies jedoch noch nicht für alle Unternehmen ein gangbarer Weg. Es bleibt nun abzuwarten, wie SAP reagiert und ob die Bedenken der SAP-Community ernst genommen werden. Die DSAG-Forderung ist eindeutig: Alle Innovationen für die S/4 Hana Public Cloud oder Private Cloud sind für S/4-On-prem mit identischem Leistungsumfang zur Verfügung zu stellen.

Unternehmen, die eine Umstellung auf S/4 geplant haben und die bestehenden Lizenzen nutzen bzw. neue erwerben und entweder in eigenen Rechenzentren oder mittels Infrastructure-as-a-Service(IaaS)-Umgebung eines Hyperscalers implementieren wollen, sollten sich bewusst sein: Neue S/4-Funktionen werden sie nach dem Willen von SAP nicht nutzen können. „Für uns stellt sich hier natürlich die Frage:

Womit müssen Bestandskunden dann rechnen? Da sich technologisch keine Gründe dafür finden lassen, entsteht der Eindruck, dass bei SAP hinsichtlich der Kunden eine Zweiklassengesellschaft herrscht. Als Interessenvertretung von mehr als 3800 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz müssen wir aufgrund der neuen Ausrichtung von SAP jetzt dazu raten, mögliche geplante S/4-Einführungen bezogen auf das Betriebsmodell genauestens zu überdenken“, so Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service und Support.

Peter Hartmann berichtet aus der Schweiz, dass 97 Prozent der Bestandskunden die SAP-Produktstrategie kritisch betrachten, wobei das Vertrauen der Kunden in den vergangenen zwei Jahren weiter abgenommen hat. Die Partnerschaft und die Zusammenarbeit mit SAP-Dienstleistern haben sich im Vergleich zur Umfrage von 2021 um zehn Prozent verschlechtert. 53 Prozent der Schweizer Anwender beurteilen die Zusammenarbeit als schlecht oder „es geht so“. SAP muss einen ausgewogenen Ansatz bei den Innovationen gewährleisten und darf die Kundenzufriedenheit nicht aus dem Blick verlieren. DSAG und SAP haben Gespräche aufgenommen, um Lösungswege auch für On-prem-Bestandskunden aufzuzeigen und gleichzeitig Investitionen zu schützen. „Eine Cloud-first-Strategie von SAP könnten wir verstehen. Cloud-only ist aus unserer Sicht jedoch weiterhin keine Option“, so Jens Hungershausen. Die funktionale Weiterentwicklung



*Da sich technologisch keine Gründe dafür finden lassen, entsteht der Eindruck einer Zweiklassengesellschaft.*

*Thomas Henzler,  
Fachvorstand Lizenzen,  
Service und Support,  
DSAG*

## SAP-System- und Mandantenkopien auf Knopfdruck.



## Blue Copy

### KEY FEATURES

- + End-to-end Automation der Systemkopie, inkl. Restore und BDLS
- + Vielfache Kopiererstellung in Stunden statt Tagen
- + Unveränderte Einstellungen im Zielsystem
- + Cloud und HANA ready

Besuchen Sie uns auf [empirius.de](https://empirius.de) oder persönlich:

**DSAG-  
Jahreskongress  
2023**

**19. – 21.09.2023**  
Messe Bremen

**STAND P8**





war schon immer ein Bestandteil der Wartung. Dementsprechend muss sich SAP einmal mehr die Frage nach dem Gegenwert der Wartungsgebühren stellen.

Die Ankündigungen von SAP, neue Innovationen wie z. B. KI, Green Ledger und größere Funktionsbausteine sowie Erweiterungen der Business Technology Platform nur in der Cloud zur Verfügung zu stellen, treffen insbesondere On-premises-Bestandskunden, Hyperscaler mit direktem Kundenkontakt und Managed-Services-Provider hart. Konkret bedeuten sie, dass z. B. diese von SAP geplanten Innovationen für Unternehmen nicht verfügbar sein werden, die eine gehostete Hyperscaler-Implementierung außerhalb von Rise with SAP verwenden. Entsprechende Funktionen sollen stattdessen Bestandteil von Rise- und Grow-Verträgen sein. In den vergangenen Jahren hat SAP die Kundenunternehmen ermutigt, auf S/4 umzusteigen. Viele Kunden haben die Herausforderung angenommen und Brown- und Greenfield-Ansätze umgesetzt, trotz der Komplexität der Systeme. Es wurden erhebliche Investitionen getätigt, mit der Erwartung, die neueste Technologie und Innovationen zu erhalten.

## Cloud-ERP bis 2040

„Der SAP-Fokus scheint nun aber nicht mehr auf On-prem-Enterprise-Resource-Planning-Lösungen zu liegen, sondern vorrangig auf Cloud-ERP abzielen“, ordnete Thomas Henzler ein. Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand,



*Während Unternehmen eher abwartend auf S/4 Hana reagierten, kommt jetzt immer mehr Bewegung in den Markt.*

**Heiko Henkes,**  
Director und Principal Analyst,  
ISG

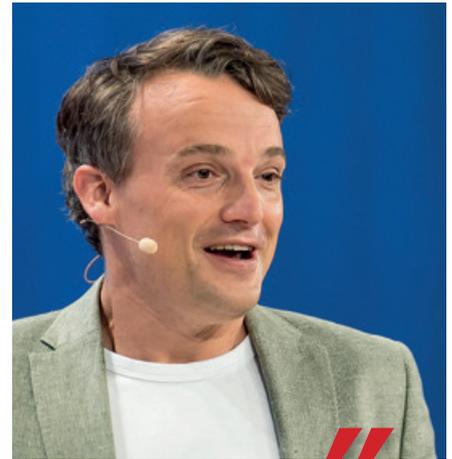
ergänzte: „Mit der Bekanntgabe der ursprünglichen Wartungsverlängerung bis 2040 hatte SAP ebenfalls zugesichert, Innovationen für S/4 Hana bereitzustellen, und Kunden damit Stabilität versprochen. Aus Kundensicht stellt sich jetzt allerdings die Frage: Was ist diese Wartungs- und Innovationszusage ohne die genannten Bereiche wert, wenn das System nicht kontinuierlich mit Innovationen versorgt und damit am Bedarf der Unternehmen vorbei entwickelt wird?“

## Treue Bestandskunden

In der DSAG sind viele treue SAP-On-prem-Bestandskunden organisiert, die frühzeitig der Strategie von SAP gefolgt sind und auf S/4 gesetzt haben. „Sie stellen sich jetzt die Frage, womit sie in Zukunft noch zu rechnen haben und ob das erst der Anfang für viele weitere Innovationen ist, von denen sie nicht profitieren werden“, erklärte Thomas Henzler. Aus Sicht von Sebastian Westphal ist eindeutig: Wer bisher auf S/4-On-prem gesetzt hat, hat nicht nur mehrfach investiert, weil SAP die Lösung erst über Jahre hinweg fertig entwickelt hat. „Diese Unternehmen mussten auch als First Mover erhebliche Investitionen stemmen, die schnell zu zweistelligen Millionenbeträgen angewachsen sind.“

Ein weiterer Punkt, der die Situation aus Anwendersicht verkompliziert, ergibt sich, wenn technologische Aspekte diskutiert werden. Es werden Fragen hinsichtlich der Verfügbarkeit von Techniken wie Machine Learning und künstlicher Intelligenz in S/4-On-prem-Systemen aufgeworfen. Ebenso ergeben sich aus den zahlreichen neuen KI-Funktionen rund um ChatGPT bzw. OpenAI Fragen, ob und inwieweit diese auch on-prem angewendet werden. Dies ist umso dringender gefordert, da die S/4-On-prem-Bestandskunden einen anderen Funktionsumfang nutzen als jene, die S/4 Private Cloud Edition einsetzen.

In der Verwaltung werden Module wie das Travel Management und die SAP Learning Solution genutzt, die nur on-prem verfügbar sind. Ähnliches gilt für den Referenzkunden Schweizerische Post mit der SAP-On-prem-Lösung BRIM, Billing and Revenue Innovation Management. Für den Anwenderverein DSAG ist klar: Die Ankündigung von SAP wird gerade die öffentliche Verwaltung und viele große SAP-Bestandskunden in Europa sehr hart treffen und viel Geld kosten. Ganz zu schweigen davon, dass diese Anwender damit systematisch von bestimmten Innovationen abgeschnitten werden. Das ist gerade auch mit Blick auf die Digitalisierung im DACH-Raum ein fatales Zeichen. Gerade diese Bestands-



*Wir sind überzeugt, dass wir mit diesen KI-Technologien und Premiumangeboten neue Märkte erschließen können.*

**Christian Klein,**  
CEO,  
SAP

kunden brauchen nun von SAP eine Antwort, wie sie an den Neuerungen und Innovationen teilhaben können.

## Rise und Grow versus On-prem

Die Frage, was noch zu erwarten ist, ist insbesondere vor dem Hintergrund berechtigt, da Rise und Grow keine unabhängigen Produkte sind. „Tatsächlich handelt es sich im Wesentlichen um zwei kommerzielle Bundles, in denen S/4 Private Cloud oder Public Cloud enthalten sind“, erläuterte Thomas Henzler. Da aber S/4 Hana in der Private Cloud im Grunde genommen eine On-prem-Technik ist, die durch ein anderes Betriebs- und Lizenzmodell angeboten wird, wirft das aus DSAG-Sicht die Frage auf: Warum sollten Innovationen nicht auch für On-prem-Anwender verfügbar sein?

„Die Begründung für die Priorisierung der Public Cloud ist angesichts ihres Potenzials nachvollziehbar. Doch die Einschränkung für On-premises-Bestandskunden bei den Innovationen wie KI, Green Ledger sowie Erweiterungen, die auf der BTP basieren, sind es nicht. Vielmehr scheint es eine unternehmerische Entscheidung zugunsten der Cloud und zum Nachteil von On-prem zu sein. Zudem wird sie seitens SAP kommunikativ deutlich zu wenig begleitet und begründet“, so Thomas Henzler abschließend. Hier fordert der Industrieverband mehr Aufklärung für seine Mitglieder.

Der Weg zur Softwareimplementierung im Geschäftsprozess

# Suchen und Finden

Neben der IT sind viele Abteilungen an der Softwarebeschaffung beteiligt. Der Prozess zieht sich über mehrere Monate. LinkedIn bestätigte in einer Umfrage diesen Umstand.

Von Michael Stedler, Softwaregini

**E**in Grund für die lang anhaltende Prozessdauer ist die Entscheidung, ob die Software selbst entwickelt werden soll und welche Anforderungen sie abdecken muss. Make-before-Buy oder Buy-before-Make? Lange Zeit war es normal, die Unternehmenssoftware selbst zu entwickeln und zu integrieren. Zu Beginn der Digital-Ära gab es kaum andere Möglichkeiten, da das Angebot begrenzt war. Doch sollte es heute hinterfragt werden, einen Großteil der IT-Lösungen selbst zu entwickeln. Denn Eigenentwicklung ist (zeit-)aufwendig, hat eine lange Time-to-Market und benötigt dauerhaft Support der internen Entwickler. Viele Unternehmen haben dies bereits erkannt und verfolgen eine Buy-before-Make-Strategie, da bei der Vielzahl an Lösungen nicht jede Kompetenz inhouse gehalten werden kann.

Eine Strategie, die nun vermehrt am Markt gesehen wird, ist die Harmonisierung über die SAP-Transformation auf S/4. Die durch SAP „erzwungene“ Migration auf den neuen Technologiestandard hatte viele ITler dazu angeregt, ihre Prozesslandschaft und Technologie-Stack zu überdenken. So wird vermehrt S/4 als Zieltechnologie festgelegt, um welche sich die Kernlandschaft ausbauen soll. Der Vorteil liegt hierbei in der Fokussierung und Weiterentwicklung der internen IT auf eine Technologie. Dieses Prinzip lässt sich genauso auch auf andere große Technologien anwenden bzw. auch kombinieren.

Die Umsetzung hat ihre Stolperfallen. Aufgrund der von SAP gesetzten Zieldaten für die Migration befinden sich heute viele Unternehmen inmitten dieser Projekte. SAP-Experten sind damit heiße Mangelware am Markt geworden, die Nachfrage übersteigt das Angebot deutlich. In Kombination mit der Komplexität dieser Transformationsvorhaben sind so die geplanten Budgets von CIO und CFO oft schon gerissen worden. Dabei erweist sich die Redesign-Prozesslandschaft im SAP-Standard als Herausforderung. Aus einem Greenfield-Ansatz wird oft ein brauner Bolzplatz mit einzelnen grünen Grasstellen. Oft fehlt das allbekannte Mindset zum Neudenken.

Statt die S/4-Transformation als vollintegriertes Riesenprojekt zu betrachten, sollte sie als Basis für die zukünftige IT-Landschaft betrachtet werden. SAP-Module, Eigenentwicklungen und Drittanbieterlösungen können so auf einem gemeinsamen Fundament aufbauen und gemeinsam das Ganze formen. Wichtig ist hierfür eine starke Enterprise Architecture, welche Unternehmenskompetenzen (bspw. Produktion, Accounting etc.) sauber und prozessual voneinander abgrenzt. So können diese Produkte bestmöglich eigenständig existieren und weiterentwickelt werden.

## SAP- und Non-SAP-Zielbild

Dieses saubere Zielbild ermöglicht es danach festzulegen, wo vielleicht kein SAP eingesetzt werden muss. Zwar geben solche Technologieplattformen viel Flexibilität und Freiheit, doch bleiben die Experten und Entwickler weiterhin rar.

Glücklicherweise hat die Digital-Ära viele Alternativen zu den großen Playern hervorgebracht, von hochspezialisierten Branchenlösungen bis zu einfachen, aber schnell implementierbaren SaaS. Damit alles weiter in das Zielbild passt sowie Flexibilität und technologischer Fokus erhalten bleiben, braucht es einen effizienten Software-Auswahlprozess. Dieser muss neben fachlichen Anforderungen insbesondere die technischen Zielbilder inklusive Integrationen zur Zielplattform miteinfassen können. Für diese strukturierte Kollaboration zwischen Fachbereichen und IT gibt es heute schon intelligente Tools. So können auch Standardmodule einer S/4-Hana-Plattform gegen andere Lösungen abgewogen werden.



Michael Stedler,  
Co-Gründer,  
Softwaregini

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



## SEEBURGER BIS Plattform

Die cloudbasierte SEEBURGER BIS Plattform, mit vielseitigen Funktionen, unter anderem für die Bereiche B2B/EDI, API und Automatisierung, ist eine agile und flexible Lösung für die Anbindung von SAP-Systemen wie S/4HANA sowie Lösungen zur Ökosystem-Integration von SAP-Anwendungen, E-Invoicing und Peppol. Zudem unterstützt sie sämtliche SAP Schnittstellentechnologien - von SAP® ERP R/3 bis hin zu SAP S/4HANA®.

Mit einer Reihe von Konnektoren speziell für die Anbindung von SAP-Systemen erleichtern wir Ihre Integrationsvorhaben signifikant.





V. I. Lorenz Müller und  
Viktor Hinterleitner,  
HiSolutions

## Das aktuelle Stichwort ...

Von Lorenz Müller und Viktor Hinterleitner, HiSolutions

# Drastische Verteuerung bei S/4-Umstellung und -Wartung

Sieben Jahre S/4 Hana – eigentlich ein Grund zu feiern. Aber nicht für Kunden, die den langwierigen und teuren Schritt dorthin noch nicht vollzogen haben. Nachdem Ende Juni die Product Conversion abgeschafft wurde, kommt jetzt der nächste Tiefschlag: Nach Änderung der Anrechnungsregeln müssen Kunden nun 25 Prozent mehr Software kaufen, um 100 Prozent Anrechnung für ihre bisherigen Pakete zu erhalten. Der Verein DSAG, deutschsprachige Vertretung der SAP-Anwender, wird so erneut vor vollendete Tatsachen gestellt. Ein geschickter Coup: Das erneute Drehen an der Preisschraube kommt mitten in der Sommerpause, um Widerstand zu minimieren.

Der Umstieg auf S/4 verteuert sich erheblich. Um bisherige Investitionen voll angerechnet zu erhalten, müssen entweder 20 Prozent des bisherigen Wertes an Zuzahlung geleistet oder aber 25 Prozent neue Software dazugekauft werden – Software, die die meisten Bestandskunden gar nicht brauchen. Die S/4-Lizenzprodukte, die viele SAP-Kunden zusätzlich zu den Named-User-Lizenzen benötigen, sind oft mit neuen, gegenüber SAP ECC 6.0 ungünstigeren Metriken versehen und deutlich teurer als ihre Vorgängerprodukte.

Dazu kommt in der Regel noch der 15-Prozent-Aufschlag für die Hana-Runtime-Datenbank. Nicht selten summiert sich das auf Millionenbeträge. Die Folgekosten für Wartung und Abschreibung steigen ebenfalls. Wer sich bisher beim S/4-Umstieg abwartend zeigte, wird so ohne einen Gegenwert mit satten Preisaufschlägen bestraft.

Wer weiter zögert, muss mit jährlich um zehn Prozent weiter sinkenden Anrechnungssätzen kalkulieren. 2027, wenn der reguläre Support für ECC 6.0 ausläuft, werden nur noch 40 Prozent angerechnet – 2031 steht der Anrechnungswert der Altsoftware dann bei null Prozent. Wer zu

spät kommt, den bestraft in diesem Fall nicht das Leben, sondern SAP. Dabei sollte bekannt sein, dass nichts, was SAP den Bestandskunden bietet, für die Ewigkeit ist: Erst kürzlich wurde mit der Q2-Preisliste 2023 die Möglichkeit der Product Conversion kassiert, also der Umstieg auf S/4 Hana unter Beibehaltung der bisherigen ECC-Userlizenzen. In diesem Zusammenhang drängen sich weitere Fragen auf:

Wie lange wird beim Digital-Access-Lizenzmodell für die indirekte Nutzung der Sonderrabatt von 90 Prozent für die Erstbeschaffung Bestand haben? Angeblich tüfelt SAP an einem neuen Modell der Lizenzierung. Wann wird es kommen und wie sieht es aus? Werden die Lizenzkosten für die Hana-Runtime-Datenbank noch lange bei 15 Prozent des Lizenzbestandswerts bleiben oder bald erhöht werden?

### Hohe Wartungsgebühren

Wann werden die Wartungskosten wieder erhöht? Diese Frage hat SAP bereits beantwortet: Kürzlich wurde in einem Kundens Schreiben auf die vertraglich vorgesehene Möglichkeit einer jährlichen Anpassung der Wartungsgebühren hingewiesen und eine Preisanpassung zum 1. Januar 2024 um satte fünf Prozent für Standard-, Enterprise- und PSLE-Supportverträge angekündigt. Diese „moderate“ Anpassung wird mit der Entwicklung des Verbraucherpreisindex begründet.

Nach einer langen Phase der Stabilität hatte SAP bereits im vergangenen Jahr bis zu 3,3 Prozent auf die Wartung aufgeschlagen. Damit hat SAP im vergangenen Jahr 11,9 Mrd. Euro eingenommen – bei einer Bruttomarge von 88 Prozent. Welche Marge erwirtschaftet Ihr Unternehmen?

Nun kommen für SAP bei annähernd gleichen Kosten nochmals Hunderte Millionen Euro Ertrag jährlich dazu. Der Mehrwert durch SAP-Support und damit ver-

bundene Leistungen steige im Gegensatz dazu allerdings „seit Jahren nicht im gleichen Maße wie die dafür erhobenen Preise“, sagte DSAG-Fachvorstand Thomas Henzler. „Produkte wandern in die Cloud und müssen dort dann extra erworben werden.“ Altsysteme würden hingegen von Innovationen ausgeschlossen.

Unter der Führung von Christian Klein steht SAP schon länger unter dem Druck, die Profitabilität deutlich zu erhöhen. Das Management hatte nach der strategischen Neuausrichtung im Herbst 2020 wieder signifikant steigende Gewinne in Aussicht gestellt, was jedoch nicht eintrat. Nun soll das Betriebsergebnis im laufenden Geschäftsjahr endlich zweistellig wachsen.

Diese Strategie soll die Kassen der SAP noch stärker füllen und zudem Christian Klein retten. Dafür werden Kunden mit noch mehr Druck zu S/4 und in die Cloud gedrängt – wo SAP kontinuierlich profitable Umsätze einführt. Statt nur Anwendungssoftware mit Wartung zu verkaufen – und bei SAP S/4 seit Jahren zwangsweise zusätzlich die Hana-Datenbank zu verordnen –, wird in der Cloud die Wertschöpfung um den IT-Betrieb ausgeweitet. Die Kunden geraten in eine nochmals verstärkte Abhängigkeit und können mittelfristig nicht mehr ohne SAP operieren.

Als SAP-Bestandskunde sollten Sie folgende Szenarien dringend nutzen, um sich aktiver mit der Zukunft Ihrer SAP-Anwendungen und Ihres IT-Betriebs zu beschäftigen, und Konsequenzen aus der klar absehbaren weiteren Politik der SAP ziehen, z. B. (Teil-)Alternativen zu SAP suchen und bewerten; Austausch und Beratung innerhalb der DSAG und Industrieverbände; Austausch von SAP-Kunden untereinander; sowie Beratung durch seriöse und erfahrene SAP-Lizenz-, Architektur- und Vertragsberater.

Digitalprojekte im Rahmen des Krankenhauszukunftsgesetzes

# Krankenhauszukunftsgesetz

Der SAP-Anwenderverein DSAG begrüßt die KHZG-Fristverlängerung, mahnt aber zur Eile. Kliniken können ihre Patientenportale, ihre Dokumentation oder ihr Medikationsmanagement nun auch nach 2024 abschließen.

Die dazugehörige Vereinbarung ist am 1. August 2023 in Kraft getreten. Warum das aus Sicht der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe zwar durchaus begrüßenswert ist, aber nicht für Entspannung in Kliniken und Krankenhäusern sorgt, erläutert Hermann-Josef Haag, DSAG-Fachvorstand Personalwesen und Public Sector: „Grundsätzlich ist die Fristverlängerung beim Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG) aus DSAG-Sicht eine gute Sache. Allerdings können die Krankenhäuser und Kliniken nicht zur Tagesordnung übergehen. Es ist nach wie vor oberstes Gebot, sich nach Alternativen für die abgekündigte Lösung SAP Patientenmanagement IS-H und gegebenenfalls nach anderen Krankenhausinformationssystemen (KIS) umzusehen, um z. B. das bisher eingesetzte i.s.h.med von Oracle Cerner zu ersetzen. Große Teile dessen, was mittels KHZG realisiert werden soll, sind aus Perspektive der Krankenhäuser erstrebenswert. Doch die Budgets vieler Kliniken und Krankenhäuser sind aufgrund der hohen Energie- und Inflationskosten erschöpft. Darüber hinaus sind viele Klinikträger gezwungen, Millionenbeträge für neue KIS aufzubringen. Diese Herausforderung bleibt trotz Fristverlängerung. Aus Sicht der DSAG braucht es für zahlreiche KHZG-Funktionstatbestände umfassende funktionale Erweiterungen bestehender KIS. Entschei-



*Es ist oberstes Gebot, sich nach Alternativen für die abgekündigte Lösung SAP Patientenmanagement IS-H umzusehen.*

*Hermann-Josef Haag,  
Fachvorstand Personalwesen,  
DSAG*

dend hierbei sind unter anderem Interoperabilität und der Einsatz der Fast-Healthcare-Interoperability-Resources (FHIR)-Schnittstelle durch alle Anbieter für Diagnostik und Therapie. Mit ihnen lässt sich der elektronische Datenaustausch zwischen

den Kliniken und niedergelassenen Praxen unter Berücksichtigung aller datenschutzrechtlichen Aspekte sowie unter höchsten Sicherheitsanforderungen gewährleisten. Positiv festzuhalten ist: Die Fristverlängerung ist eine Chance für die Lösungsanbieter, die gestellten Anforderungen überhaupt erfüllen zu können. Aktuell können noch nicht alle eingesetzten KIS die funktionalen Anforderungen aus den KHZG-Tatbeständen komplett abbilden. Zudem ist am Markt keine vollumfängliche Ersatzlösung für das Patientenmanagement-System als Grundlage für all die Anforderungen verfügbar. Das führt dazu, dass ungeachtet der benötigten finanziellen Mittel viele Beschaffungs- und Implementierungsprojekte momentan noch nicht umgesetzt werden können. Zweifelsohne wäre es wichtig, die Themen des KHZG zeitnah zu lösen. Doch das KIS ist von zentraler Bedeutung für die Digitalisierung durch das KHZG. Zudem müssen durch die Anforderungen des KHZG die notwendigen Ressourcen bereitgestellt werden, was Gesundheitseinrichtungen stark fordert. Denkbar ist, dass sich die Situation weiter verschärft, wenn IS-H und gegebenenfalls i.s.h.med ersetzt werden müssen. Die Fristverlängerung ist nicht als Atempause zu sehen.“

[dsag.de](https://www.dsag.de)

Wir sind nicht dabei, wenn Sie sich in Ihr neues Auto verlieben.  
**Aber wir sorgen dafür, dass es pünktlich vom Band rollt.**

**Durchschnittlich 10.000 Einzelteile für die Fertigung eines Pkw sind eine echte logistische Herausforderung.** Für Hersteller und Zulieferer gleichermaßen. Damit alle Teile zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind, ist ein reibungsloser Datenaustausch entlang der Lieferkette unerlässlich. Die cloudbasierten EDI-Services von Retarus integrieren alle Zulieferer direkt in die Supply Chains der Hersteller. Für eine sichere und zuverlässige digitale Kommunikation. Und für zufriedene Kunden, die ihr sehnlich erwartetes Fahrzeug pünktlich in Empfang nehmen können. Wir wünschen eine gute Fahrt! [www.retarus.com/de](https://www.retarus.com/de)



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

## Wir sind die Alternative

Zu SAP gibt es kaum Alternativen. Aber der ERP-Konzern ist in einer Krise, sodass die Bestandskunden vorsichtiger investieren. S/4 als neues FI/CO-Modul steht außer Diskussion. Andere Aufgaben werden wahrscheinlich Non-SAP-Lösungen.

Die Kernkompetenz von SAP ist das Finanzwesen. Alle anderen Aktivitäten und Lösungen stehen am Prüfstand. Bei SAP herrscht Panik, weil die Verantwortlichen über das eigene Versagen genau Bescheid wissen. Mit Datenbanktechniken wie Hana und Betriebsmodellen wie Cloud Computing hat sich SAP-Chef Christian Klein in ein unauflösbares Dilemma manövriert. Wo bleibt die Betriebswirtschaft?

Wie soll SAP eine Cloud Company werden, wenn viele Bestandskunden das eigene Rechenzentrum oder zumindest die eigene Cloud bei einem Hyperscaler bevorzugen? Beide Varianten sind de facto On-prem-Betriebsmodelle und nicht kompatibel mit S/4 Private oder Public Cloud. Als Exit-Strategie hat Christian Klein bei meiner vergangenen DSAG-Zusammenkunft laut über Repressionen gegenüber renitenten Bestandskunden nachgedacht: Wer keinen Rise- und Grow-Vertrag besitzt und damit auf dem Weg in die SAP'sche Cloud ist, soll zukünftig keine Innovationen aus der Digitalisierung bekommen.

Wir haben versucht, Christian Klein auf den Umstand aufmerksam zu machen, dass eine Versorgung mit Innovationen im Rahmen eines Wartungsvertrags bald nicht mehr notwendig sein dürfte: Natürlich gibt es zu SAP keine Alternativen, an denen wir SAP-Bestandskunden uns bedienen können. Die Zukunft der SAP-Community wird eine ganz andere sein. Wir Bestandskunden sind die Alternative.

SAP-Chef Christian Klein hat das Thema KI und Machine Learning in den Sand gesetzt. Viel zu spät hat er das Potenzial erkannt. Nun hat er weder rechtzeitig eine KI-Mannschaft aufgebaut noch beherrscht bei Start-ups zugegriffen. Die ehemalige SAP-KI-Chefin Feiyu Xu hat den ERP-Konzern verlassen. Vor ein paar Jahren hat SAP um eine Milliarde Euro das Start-up Signavio übernommen, um im Bereich Process Mining eine Chance gegen Celonis zu bekommen. Ein ähnlicher Schritt wäre notwendig gewesen und die Möglichkeit lag vor der Tür: Zeitgerecht wäre Aleph Alpha um einen ähnlichen Betrag zu haben gewesen.

Wir Bestandskunden sind die Alternative: Meine Kollegen vom Unternehmen dm haben gemeinsam mit Microsoft ein ChatGPT-ähnliches Konstrukt für die interne Verwendung konstruiert. Bei Bosch baut

Ex-SAP-Managerin Tanja Rückert mit Aleph Alpha ein ähnliches System für die eigene Belegschaft. Von meinen SAP-Stammtischschwestern und -brüdern bekomme ich Rückmeldungen: Jeder beschäftigt sich mit den Themen KI, Machine Learning, ESG und Green Ledger, Blockchain und IoT, aber niemand wartet auf SAP, bis der ERP-Weltmarktführer in die Gänge kommt und mit losen Partnerschaften den Verlust der eigenen Kernkompetenz kompensiert.

Das Know-how und die Handlungsfähigkeit der SAP-Community werden die Alternative zum ERP-Weltmarktführer. Professor August-Wilhelm Scheer bringt ein Buch auf den Markt, wo diese Zukunft beschrieben wird: Composable Enterprise. Die Alternative zu S/4 ist das von der SAP-Community zusammengesetzte ERP. Das Modul FI/CO wird auch weiterhin SAP beisteuern. KI- und IoT-Funktionalität wird von den Hyperscalern kommen. End-to-End-Prozesse wird die SAP-Community auf Basis der SAP Business Technology Platform mit Steampunk (Embedded Abap) eigenständig customizen.

Composable Enterprise ist die Alternative zu SAP. Wir Bestandskunden werden die ERP-Generation nach S/4 definieren. Warum? Weil Christian Klein anders agiert als Siemens-Chef Roland Busch, der seinen Konzern weltweit mit den führenden IT-Konzernen vernetzt und dafür auch eine Vision hat: „Siemens kann den Weg zeigen“, sagt Ex-SAP-Co-CEO und aktueller Siemens-Aufsichtsratschef Jim Hagemann Snabe, Buschs Mentor und Spiritus Rector des Umbaus bei Siemens. Natürlich fragt sich die Szene: Ist das konsequent oder übergeschnappt? Letztendlich werden auch viele Mitglieder der SAP-Community angesichts der Eigenverantwortung – wir sind die Alternative – und des Konzepts eines Composable Enterprise sich fragen: Kann das gelingen oder ist es größtenteils wahnhaft? Aufgrund der Krise wird es für uns Bestandskunden aber keinen anderen Weg geben, als selbst zu entscheiden, wohin uns die ERP-Zukunft führen soll. Zusammenhalten mit zusammengesetzten Ideen kann ein neues S/4 hervorbringen. Die SAP-Alternative ist das Composable ERP.

noname@e-3.de

Cloud Native soll die Wettbewerbsfähigkeit stärken

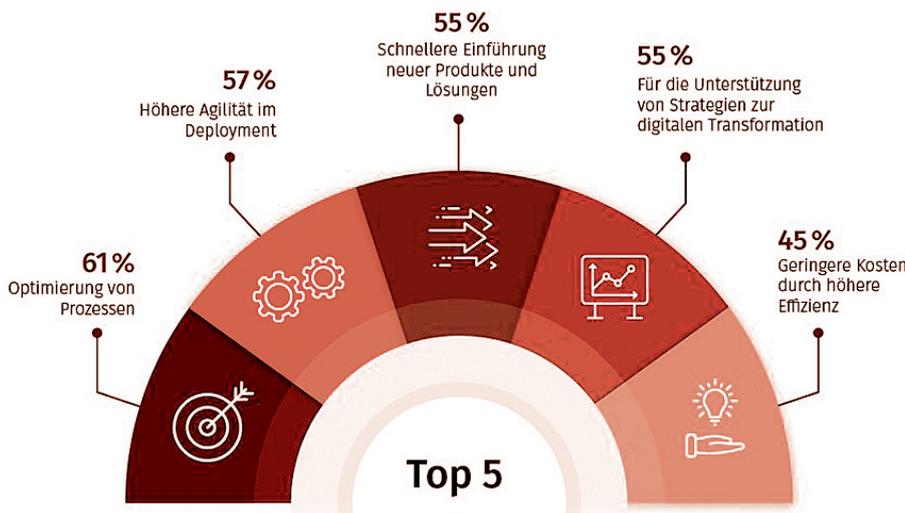
# Himmelspforte

Das IT-Unternehmensumfeld ist geprägt von dynamischen Entwicklungen, Unvorhersehbarkeiten und sich verändernden Kundenbedürfnissen. Die Digitalisierung ist eine Voraussetzung, um widerstandsfähiger und effizienter zu werden.

Vor allem Cloud Native spielt eine entscheidende Rolle, da dieser moderne Entwicklungsansatz es ermöglicht, sowohl neue als auch bestehende Anwendungen für die Cloud zu konzipieren, zu entwickeln und zu betreiben. Dadurch können die Vorteile skalierbarer und flexibler Cloud-Umgebungen vollständig genutzt werden. Unternehmen können Anwendungen schneller entwickeln und auf den Markt bringen. Außerdem können sie dynamisch auf die tatsächliche Nutzung ih-

rer Anwendung reagieren, Funktionen weiterentwickeln und einen konsistenten Betrieb gewährleisten. Die Prozesse in der Softwareentwicklung sind komplex und erfordern erheblichen Aufwand. Unternehmen verfolgen bei der Nutzung von Anwendungen konkrete Ziele und erkennen zunehmend die Bedeutung von Cloud Native. An erster Stelle steht die Optimierung von bestehenden Softwareentwicklungs- und Bereitstellungsprozessen, was von 61 Prozent der befragten Unternehmen als sehr

wichtig oder wichtig eingestuft wurde. Zu den Top-3-Zielen gehört auch die Erhöhung der Agilität im Deployment, um Anwendungen schneller auf den Markt zu bringen. Des Weiteren streben Unternehmen die Möglichkeit zur schnellen Erweiterung ihres Produkt- und Dienstleistungsportfolios an. Cloud Native wird dabei als unterstützender Faktor für die Digitalisierungsstrategien der Unternehmen betrachtet. Durch die effizienteren Prozesse, die Cloud Native bietet, wird auch eine Reduzierung der Entwicklungskosten angestrebt. Cloud Native ermöglicht es Unternehmen, ihre Softwareentwicklungs- und Bereitstellungsprozesse zu verbessern und gleichzeitig ihre Ziele in Bezug auf Agilität, Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios sowie Kosteneffizienz zu erreichen. Eine Cloud-Native-Strategie sollte nicht nur die Entwicklung, Bereitstellung und Orchestrierung von Cloud-Native-Anwendungen umfassen, sondern auch die Geschäftsziele und KPIs, die ein Unternehmen erreichen möchte. Die Entscheidung, welche Workloads auf Cloud Native umgestellt werden sollen, erfordert die Zusammenarbeit von Geschäfts- und IT-Experten, die von der technischen Machbarkeit bis zur strategischen Bedeutung reicht.



Wichtigkeit des Einsatzes von Cloud Native. Basis 251 Unternehmen, Anteil der Nennungen mit „sehr wichtig“ und „wichtig“.

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

## Wunderbar wandelbar

Gemeinsam neue Perspektiven schaffen

[dsag.de/jahreskongress](http://dsag.de/jahreskongress)

DSAG

DSAG-  
Jahreskongress  
2023

19. – 21. September 2023  
Messe Bremen

# 4.0



## Die Wertschöpfung von vorn aufzäumen

Die Anbindung heterogener Maschinen sowie die semantische Aufbereitung der Daten sind essenzielle Voraussetzungen für den erfolgreichen Betrieb sowohl von ERP- als auch von MES-Lösungen wie SAP Digital Manufacturing.

Von Oliver Hoffmann, Forcam Enisco



**Oliver Hoffmann,**  
Co-CEO,  
Forcam Enisco

**B**esprechung für einen Vortrag auf dem Event eines Unternehmensverbandes. Wir diskutieren das Thema MES. Der Verbandsvertreter gibt folgenden Rat: „Gehen Sie lieber auf das Thema Konnektivität. MES kennt schon jeder. Aber wie man heterogene Maschinen digital anbindet – das interessiert die Leute. Da sind viele Unternehmen noch nicht so weit.“

Einen solchen Vortrag halten wir als Silberpartner von SAP für die Konnektivität von heterogenen Maschinen gerne. Aber die Einschätzung des Verbandsvertreters ist schon bemerkenswert: Daten sind doch eigentlich die Basis jedes digitalen Geschäftsmodells. Zwar teile ich die Einschätzung des Verbandsvertreters. Gleichwohl stelle ich mir die Frage: Haben wir in der Industrie das Pferd „Wertschöpfung“ von hinten aufgezäumt? Industrielle Wertschöpfung findet doch in der Fabrik statt: Müsste einer digitalen Nutzung von Shopfloor-Daten nicht eigentlich eine digitale Datenerfassung im Shopfloor vorausgehen? Historisch gesehen lief es umgekehrt: Den Anfang machte in den 1970er-Jahren die betriebswirtschaftliche SAP-Planungssoftware. Das Enterprise Resource Planning revolutionierte die Standardisierung von Aufgaben in Buchhaltung, Personalwesen, Materialwirtschaft und Vertrieb.

Mitte der 1990er-Jahre entwickelte sich in den USA der Begriff Manufacturing Execution System (MES). Seither geht es bei MES global um eine datengestützte Steuerung und Überwachung von Produktionsprozessen. Auch SAP ist heute mit der Lösung Digital Manufacturing (DM) auf dem MES-Feld präsent.

Heute, im Jahr 2023, reden wir in Deutschland – und übrigens auch weltweit – immer noch darüber, dass viele Fertiger keine ordentliche digitale Maschinenanbindung haben. Im Konsumbereich lief es andersherum: Plattformanbieter wie Amazon, Facebook (Meta), Google (Alphabet) und Co. schlagen aus den Daten ihrer Nutzer Kapital. Ihre Geschäftsmodelle gehen nach der Reihenfolge vor: Daten sammeln, Daten auswerten, Daten monetari-

sieren. Im Konsumbereich sind die Daten der Nutzer die Quelle der Wertschöpfung. Die dazu passende Web-Weisheit: „Ist etwas kostenlos für dich, bist du das Produkt.“ In der Industrie sind die Daten aus dem Shopfloor die Quelle für Wertschöpfung – semantisch und digital aufbereitete Informationen aus Maschinen, Sensoren und Werkereingaben. Erst Maschinenkonnektivität auf dem Shopfloor führt zum eigentlichen Asset von Industrieunternehmen, zum Schatz im Datensee.

Es wird vielerorts implementiert und analysiert – doch vermutlich oft ohne präzise und semantisch saubere Prozessdaten. Schämen braucht sich niemand dafür: Industrielle Fertigung ist komplex, jeder Bedarf ist unterschiedlich und nicht mit dem Konsumbereich zu vergleichen, wo die Bedürfnisse der Nutzer mit standardisierbaren Angeboten erfüllbar sind. Industrielle Fertigung darf nie ungeplant stillstehen, sonst drohen Umsatzeinbußen.

- Jede Fabrik hat einen eigenen Mix an Maschinen und Anlagen.
- Industrielle Fertigung benötigt individuelle Software-Architekturen je Fertigungstyp und Produktvarianz.
- Jedes Unternehmen benötigt einen eigenen Fahrplan der digitalen Transformation – Strategie, Mitarbeiter, Maschinenanbindung, neue Systeme, neue Prozesse usw.
- Produktion ist kapitalintensiv: Anlagen müssen 10, 20, manchmal 30 Jahre laufen, damit sie sich rentieren.

Für Unternehmen bedeutet das alles: Sie sollten ihre digitale Reise in Etappen mit sinnhafter Schrittfolge planen. Wollen sie effizienter, resilienter und nachhaltiger wirtschaften, sollten sie die Maschinenkonnektivität und die dazugehörige Datensemantik ganz oben auf den Reiseplan setzen – und natürlich auf Hochleistungslösungen wie aus meinem Hause setzen. Dann kann die Anbindung an MES- und ERP-Lösungen folgen, damit diese Systeme mit tatsächlich echten Daten aus dem Shopfloor in Echtzeit arbeiten können.

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

Beachten Sie den E-3 Partner  
Eintrag – Seite 74



**SAP® Certified**  
Integration with SAP S/4HANA®

**tangro®**

# DIGITALE DOKUMENTEN- VERARBEITUNG

Prozesseffizienz mit KI!

## PRAXISVORTRAG ContiTech

Effizienzboost auf S4 –  
Hyperautomation & globale  
Rollouts mit tangro

20.09. | 17:45 Uhr

**Continental**   
The Future in Motion

## EFFIZIENT TRANSPARENT DIGITAL

- Rechnungen
- Auftragsbestätigungen
- Lieferavise
- Aufträge
- und vieles mehr



**DSAG-Jahreskongress 2023**

19. bis 21. September | Messe Bremen

Treffen Sie uns an **STAND G5**

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



	<p><b>Big-Data.AI Summit</b></p>	<p>Der Big-Data.AI Summit ist zurück! Wie müssen die Regeln für KI und Daten in Europa gestaltet werden? Welche Technologien können für die Entwicklung von Geschäftsmodellen genutzt werden? Und was gilt es über die gesellschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen zu wissen? Darüber sprechen Expertinnen und Experten aus Industrie, Politik und Forschung am 20. und 21. September auf Europas führender Konferenz zum Einsatz von AI und Big Data in der Wirtschaft.</p>	<p><b>Bitkom Servicegesellschaft mbH</b> Ansprechpartnerin: Frau Alla Fushtei a.fushtei@bitkom-service.de</p>
	<p><b>20. und 21. September 2023</b> Kosmos Berlin, Karl-Marx-Allee 131A, 10243 Berlin</p>		
	<p><b>25 Jahre Immobilien- und Facility Management mit SAP</b></p>	<p>TAC Insights geht mit seinen Besuchern ins 25. Jahr einer Reise durch die Neuentwicklungen und Herausforderungen des Facility- und Immobilienmanagements mit SAP. Teilnehmer erhalten Einblick in die neue Partnerschaft von SAP und Planon für das Facility- und Immobilienmanagement. Interaktive Workshops und Vorträge geben Aufklärung in aktuelle Entwicklungen.</p>	<p><b>TAC Insights GmbH</b> Hardenbergstraße 32, 10623 Berlin, Ansprechpartnerin: Nicola Papaphilippou nicola.papaphilippou@tac-insight Telefon: +49 30 166380000</p>
	<p><b>26. und 27. September 2023</b> KOSMOS Berlin 10243 Berlin, Karl-Marx-Allee 131A www.kosmos-berlin.de</p>		



**Münchner SAP Tage 2023**

In diesem Jahr trifft sich die SAP Community wieder zu den **Münchner SAP Tagen 2023 am 27. und 28. September** in der FOM Hochschule in München. Das Oktoberfest ist seit über 10 Jahren fester Bestandteil dieser Veranstaltung, die sich einer stetig wachsender Fan-Gemeinschaft erfreut. Werden Sie Teil unserer Gemeinschaft und kommen Sie gerne im September nach München.  
Infos zur Veranstaltung: [www.sap-tage.de/181.html](http://www.sap-tage.de/181.html).

	<p><b>DIGITAL FUTUREcongress (DFC)</b></p>	<p>Kongressmesse mit aktuellen sowie zukunftsweisenden Technologie- und Strategie-Best Practices rund um die Business-Digitalisierung für den Mittelstand. Kostenfreie Tickets zu dieser Austausch- und Infoplattform für IT-Entscheider mit über 50 Keynotes (u. a. von Voith), (Impuls-)Vorträgen, Masterclasses, 60+ Lösungs- bzw. Serviceanbietern sowie Netzwerkmöglichkeiten gibt es mit Free Code DFCM23E3m</p>	<p><b>AMC Media Network GmbH &amp; Co. KG</b> Otto-Hesse-Straße 19 64293 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 957577 0 office@amc-media-network.de</p>
	<p><b>28. September 2023</b> MTC München - Haus 1, Ingolstädter Straße 47, 80807 München</p>		
	<p><b>PLAY HARD, PROTECT SMART – auf der it-sa 2023</b></p>	<p>IT-Sicherheitsverantwortliche stehen ständig unter Strom. Wappnen Sie sich gegen Cyberangriffe! Die it-sa Expo&amp;Congress bietet Ihnen dafür die passenden Lösungen. it-sa, Europas bedeutendste Fachmesse für IT-Sicherheit, 10. bis 12. Oktober 2023 in Nürnberg. Jetzt Gratis-Ticket sichern! <a href="http://itsa365.de/itsa-expo-besuchen">itsa365.de/itsa-expo-besuchen</a></p>	<p><b>NürnbergMesse GmbH</b> Messezentrum 90471 Nürnberg Telefon: +49 911 8606-0 Telefax: +49 911 8606-82 28 it-sa@nuernbergmesse.de itsa365.de</p>
	<p><b>10. bis 12. Oktober 2023</b> Nürnberg</p>		



**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 (und optional auf Facebook) präsentiert Thema und SAP-Partner. Die Redaktion übernimmt die vorbereitende Planung, die Ankündigung über alle E3 Kanäle, den technischen Aufbau inklusive Streaming und die Moderation.  
Für detaillierte Informationen und Preise steht das E3 Marketing- und Redaktionsteam zur Verfügung.








**Das E-3 Magazin**

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Meinung der Community

Szene

Human Resources

Coverstory

Wirtschaft

Management

Infrastruktur

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

*Konrad Adenauer*

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

[www.e3mag.com](http://www.e3mag.com)



Die Macht der Daten in E-Sports: SAP unterstützt mit datengetriebenem Tool

# SAP-Gaming-Aktivitäten

Mit einer Dokumentation sollen Einblicke in die Relevanz von Data Science in E-Sports gegeben werden. SAP-Software-Werkzeuge sollen Trainern, Coaches und Teams wertvolle Daten liefern.

Das neue SAP-Werkzeug dient nicht nur der Teamoptimierung, sondern auch der Identifikation von Talenten. Dieses wegweisende Projekt wird in einer Dokumentation vorgestellt, die Build a Rocket gemeinsam mit SAP produziert hat. SAP präsentierte den Film auf der Gamescom in Köln von 23. bis 27. August, der weltweit größten Messe für Videospiele. Darüber hinaus stellte SAP auf der Gamescom weitere E-Sports-Aktivitäten vor. Mit dem eigens für E-Sports entwickelten Analyseprogramm stellt SAP den Partnern Daten aus den bisherigen Spielen des eigenen und des gegnerischen Teams zur Verfügung, die auf Dashboards visualisiert werden. Mithilfe von Predictive Analytics können Coaches Entscheidungen treffen, Teams entsprechend den Analysen aufstellen und Strategie

festlegen. Das Analysetool ist eine ideale Ergänzung für eine professionelle Trainingskultur in E-Sports, die neben der emotionalen, mentalen und gesundheitlichen Betreuung auch die Nutzung von Daten beinhaltet, die über Sieg oder Niederlage entscheiden können. Das Tool liefert auf Basis historischer Daten belastbare Erkenntnisse darüber, wie gegnerische Teams wahrscheinlich agieren werden. Darüber hinaus können frühzeitig Talente identifiziert werden, die vom Profil her besonders gut in das bestehende Team passen. SAP glaubt, erkannt zu haben, dass E-Sportler und Gamer die möglichen Entscheidungsträger von morgen sind. Die Fähigkeiten und die digitale Affinität dieser Zielgruppe machen sie zu begehrten Mitarbeitern und sind im War for Talents von unschätzbarem Wert. Um



Ein Messestand von SAP zum Thema E-Sports mit der Möglichkeit zum Experimentieren und Diskutieren mit SAP-Experten.

sich der Zielgruppe als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren, geht die Partnerschaft zwischen SAP und Build a Rocket daher über die Entwicklung des Datentools hinaus. Mit diversen Partnerschaften und innovativen Content-Formaten will SAP einen Mehrwert für die Gamer-Community anbieten. Die IT-Werkzeuge ermöglichen einen tieferen Einblick in das Spielgeschehen und tragen zur Steigerung der Zuschauerzahlen bei. Darüber hinaus sponsert SAP E-Sports-Teams und unterstützt Veranstaltungen auf der ganzen Welt. „Das Team von Build a Rocket hat den Finger am Puls der Zeit, wenn es um neue Möglichkeiten in E-Sports geht“, sagt Thomas Esser, Head of E-Sports Partnerships bei SAP.

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

**itsa** EXPO  
CONGRESS

# PLAY HARD. PROTECT SMART.

HOME OF IT SECURITY

JETZT GRATIS-TICKET SICHERN!

10. – 12. Oktober 2023

Nürnberg, Germany

[itsa365.de/itsa-expo-besuchen](https://itsa365.de/itsa-expo-besuchen)





## Buchtipps • Logistik mit S/4

Acht Jahre nach dem Release der ersten SAP-S/4-Hana-Version liegen genügend Erfahrungswerte über das Warum, das Was und das Wie erfolgter Implementierungen vor, die vor allem einen Sachverhalt offengelegt haben.

Von Alexander Greb u. a.

**E**rfolgreiche digitale Transformation darf nicht nur nach Effizienzsteigerungen bemessen werden, sondern muss auch einen Schwerpunkt auf Effektivität legen. Wer sich damit zufriedengibt, dieselben Legacyprozesse und Geschäftsmodelle weiterzubetreiben wie vorher, springt zu kurz. Disruptionen und globale Umwälzungen machen es notwendig, dass Unternehmen durch Digitalisierung in die Lage versetzt werden, Dinge zu tun, welche sie vorher nicht konnten.

Dies spielt speziell für logistisch aktive Unternehmen eine Rolle, also SAP-Anwender, deren Wertschöpfung in Produktion, Lagerung oder Vertrieb materieller Güter begründet ist.

Eine solche erfolgreiche Digitalisierung benötigt eine Kenntnis der Zusammenhänge zwischen den Notwendigkeiten einer grundlegenden Neuordnung der Unternehmenssysteme, den neuartigen Möglichkeiten eines modernen ERP-Systems wie S/4 Hana sowie den Best Practices, wie jene Vorteile bestmöglich gehoben und umgesetzt werden können.

In den vergangenen Jahren ist kaum ein Thema in bunteren Farben gemalt worden als die digitale Transformation. Als Universalheilsbringer für jede vorstellbare unternehmerische Herausforderung hervorgeholt, hat dies nicht nur zu jeder Menge Mythen geführt, sondern auch dazu, dass auf der einen Seite zwar kaum noch eine Unternehmung existiert, welche sich nicht mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt, gleichzeitig aber auch dazu, dass für viele Digitalisierungsinitiativen die Antwort geliefert worden ist, bevor die Frage(n) hierzu klar war(en).

Dies betrifft auch SAPs Flaggschiffprodukt unternehmerischer Digitalisierung, SAP S/4 Hana, die Next Generation Enterprise Resource Management Software, die bereits im Herbst 2015 erstmalig auf den Markt kam.

Ein Beispiel: Für viele Nutzer des Vorgängersystems SAP ECC 6.0 wurde schnell klar, dass es zwei zentrale Argumente für den Wechsel auf S/4 gibt:

neben den oftmals etwas blumigen Digitalisierungsvorteilen die erheblich konkretere Deadline des Wartungsendes der ECC-Generation im Jahre 2027 (individuell veränderbar auf 2030).

Da Zweites die sicherlich weniger motivierende Begründung für das Starten eines Migrationsvorhabens ist, dafür aber die wesentlich greifbarere, hat sich aus unserer Erfahrung ergeben, dass viele Unternehmen sich auf Basis dieser zwei Argumente auf die Digitalisierungsreise begeben, ohne sich vorher die richtigen Fragen gestellt zu haben.

Gerade das in nicht mehr allzu großer Ferne liegende Wartungsende kann dazu führen, dass sich Unternehmen unter Druck gesetzt fühlen und sich in Migrationsaktivitäten begeben, ohne sich vorher entsprechende Gedanken über die wichtigsten Schwerpunkte, Zielsetzungen und korrekte Vorgehensweise gemacht zu haben.

### Conversion mit Mehrwert

Das hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass beispielsweise Unternehmen auf S/4 migriert sind, ohne dadurch relevante Mehrwerte aus diesen Aufwänden zu generieren. Andererseits gibt es zahlreiche Beispiele von SAP-Bestandskunden, welche die Pferdestärken von S/4 Hana auf die Straße gebracht haben und in die Lage versetzt wurden, Dinge zu tun, welche sie vorher nicht konnten, wie beispielsweise völlig neue Geschäftsmodelle umzusetzen oder durch neuartige Möglichkeiten wie „Insight to Action“ ihre logistischen und finanziellen Unternehmensprozesse auf eine ganz neue Art zu gestalten und somit für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts vorbereitet zu sein.

Die Unternehmen aus dem zweiten Beispiel haben hierbei alle Gemeinsamkeiten, welche sie von denen unterscheidet, die es nicht geschafft haben, die Vorteile der Unternehmensdigitalisierung mit S/4 komplett umzusetzen. Diesen Gemeinsamkeiten möchten wir uns in diesem Buch

#### Buchtipps

Diesen und weitere Buchbeschreibungen finden Sie auf [e3mag.com/de/buchtipps/](http://e3mag.com/de/buchtipps/)



zunächst widmen, indem wir zunächst nicht über die Applikation, Features und Functions sprechen, sondern uns mit der bestmöglichen Herangehensweise beschäftigen, die es ermöglicht, die Vorteile von SAPs modernstem ERP bestmöglich zu heben und nach der Implementierung in der Lage zu sein, Dinge zu tun, die man vorher nicht konnte, anstatt dieselben Prozesse und Arbeitsweise weiterzuführen wie in der Vergangenheit – nur ein bisschen besser, da man ja nun auf einer neuen technologischen Plattform unterwegs ist.

## Wissen und Erfahrung

Sieben Experten des SAP-Partners Westernacher Consulting und der SAP selbst haben sich zusammengetan, ihre Erfahrungen zusammengebracht bezüglich der Beantwortung der drei bereits oben erwähnten elementaren Fragen einer erfolgreichen SAP-Implementierung für logistische Unternehmen und ein Buch geschrieben:

Warum sollte man den Schritt auf S/4 wagen, welche Notwendigkeiten sollten erkannt werden und die Basis für eine erfolgreiche Ausrichtung der S/4-Initiative des Unternehmens darstellen?

Was ist genau S/4 Hana, was bringen die neuen Oberflächen von SAP Fiori, welche Möglichkeiten liefern die mitgelieferten Komponenten in den Bereichen Finanz, Einkauf, Produktionsplanung, Vertrieb, Retail, Warehouse Management, Transportation Management und Analytics?

Und wie kommt man am besten auf S/4, was sind die Best Practices, welche eine möglichst wertstiftende Implementierung ermöglichen, und was sind die Stolpersteine, welche vermieden werden sollten? Auch die Cloud-Thematik wurde hier explizit behandelt und in ihren Varianten sowie den Vor- und Nachteilen dargestellt.

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



*Das Autorenteam vereint in diesem Buch seine gesammelte Expertise aus dem Bereich Logistik. Dabei bringt es nicht nur sein fachliches Know-how aus der Beratung und Projektleitung ein, sondern auch die Fähigkeit, genau auf die Fragestellungen der Kunden einzugehen. So gelingt die digitale Transformation in Produktion und Logistik mit SAP S/4 Hana.*

**Alexander Greb,**  
Vice President, Digital Transformation Consulting,  
Westernacher Business Management Consulting

## Logistik mit SAP S/4 Hana

Mit S/4 Hana haben Sie die Logistikfunktionen im Griff. Dieses Buch erklärt zunächst die Grundlagen des neuen ERP-Systems und zeigt Ihnen, warum sein Einsatz besonders in der Logistik ein Schritt in die digitale Zukunft ist. Jeder Prozess in der Logistik hat spezifische Anforderungen. Wie Sie diese Anforderungen mit den Werkzeugen von S/4 umsetzen und anpassen, zeigt Ihnen das Autorenteam anhand von ausführlichen Beschreibungen und Beispielen. Die Logistikkomponenten von S/4 versprechen schnellere Prozesse und Datenverarbeitung. Lesen Sie in diesem Buch, wie Sie Ihre Systemlandschaft auf das nächste Level heben und was Sie bei der Migration beachten müssen. Das Buch „Logistik mit SAP S/4Hana“ der Autoren Alexander

Greb, Stephan Schmid, Isabella Löw, Ferenc Gulyácssy, Bernd Lauterbach, Nayan Baseshankar und Ben Pamperrien ist im Rheinwerk Verlag erschienen und im gut sortierten Buchhandel sowie bei den einschlägigen Onlinehändlern zu beziehen.

Alexander Greb, Stephan Schmid, Isabella Löw u. v. m.  
671 Seiten, 2022  
ISBN: 978-3-8362-8855-2





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

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

# Community Short Facts

## SBB treiben Cloud-Migration mit Red Hat voran

Red Hat, ein Anbieter von Open-Source-Lösungen, kündigt eine Zusammenarbeit mit den Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) an, um ein umfangreiches IT-Migrationsprojekt abzuschließen. Während der Covid-19-Pandemie wurde der Kostendruck immer größer. Daher entschied sich das IT-Team der SBB, die Arbeitslas-



*Die Expertise von Red Hat in den Bereichen offene Kommunikation, agile und DevOps-Praktiken hat der SBB geholfen, effizient zu einer flexibleren Cloud-Umgebung zu wechseln.*

**Richard Zobrist,**  
Country Manager Schweiz,  
Red Hat

ten in eine andere Cloud-Umgebung zu verlagern, um die Flexibilität zu erhöhen und die Kosten zu senken. Die IT-Abteilung der SBB hatte die Aufgabe, dieses Projekt innerhalb eines kurzen Zeitrahmens abzuschließen. Während ein beträchtlicher Teil der Anwendungsdienste wie geplant erfolgreich migriert wurde, verzögerte sich der Umzug von Infrastruktur. Die SBB wandte sich an Red Hat, um die technischen Schwierigkeiten während der Migration zu überwinden. Trotz eines engen Zeitplans, einer kurzen Lernphase für die Teams und des stetigen Wachstums der Kafka-Datenplattform der SBB während der Migration gelang es dem SBB-Kafka-Team und Red Hat Consulting, 57 Anwendungen erfolgreich und rechtzeitig zu migrieren, darunter Tools für den Kundenservice, Unternehmens-Backend-Systeme und die Kapazitätsplanung. Während des Prozesses wurde der Betrieb der schnell wachsenden Datenplattform nicht unterbrochen. Geschäftskritische Dienste für die SBB liefen mit minimalen Ausfallzeiten weiter.

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

## H&F Solutions eröffnet Niederlassung in New York

Der Datenaustausch zwischen Unternehmen ist nicht nur in Deutschland ein Thema. Globaler Handel, weltweite Lieferketten und internationale Rechnungsstellungen gehören für Großunternehmen zum Tagesgeschäft. Bisher wurden

hierfür Daten per EDI (Electronic Data Interchange) transferiert, um sie zwischen beteiligten ERP-Systemen lesbar zu machen. Die H&F geht einen Schritt weiter und sorgt mit ihrer Applikation per IDI (Intelligent Data Interchange) dafür, dass der Belegtransfer mithilfe von KI noch einfacher und schneller vonstattengehen kann. Nun ist auch der erste Schritt der Internationalisierungsstrategie des wachsenden Start-ups vollbracht: Seit dem 24. Mai operiert das deutsche Technologieunternehmen auch als H&F Solutions North America in New York. Damit feiert das Deeptech-Start-up aus Süddeutschland einen Meilenstein in seiner jungen Geschichte.

[hf-solutions.co](https://hf-solutions.co)

## Zukünftiges Wachstum

Promos, ein Anbieter für SAP Business Consulting für das Immobilienmanagement in Europa, richtet sich für zukünftiges Wachstum neu aus. Der Geschäftsbereich SAP Consulting wird um zwei Divisionen erweitert. In der Consulting und Training Division forciert Promos zukünftig die Ausbildung zu SAP Consultants. Im Fokus dieser neuen Division stehen Qualität und Performance der Ausbildung sowie die Verbindung von SAP- und Branchenwissen. „Die über Jahre gewachsene Kompetenz der Promos, Consultants in hoher Qualität selbst ausbilden zu können, stellt einen Wettbewerbsvorteil dar“, betont Jens Kramer, CEO der

Promos. „Angesichts der Herausforderungen im Fachkräftemarkt wollen und werden wir diese Fähigkeit weiter verbessern. Wir sehen darin einen Schlüssel für unser zukünftiges Wachstum.“

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

## Rechnungsworkflow auf der SAP BTP verfügbar

xSuite, ein Softwarehersteller von Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse, bietet auf der Business Technology Platform einen Workflow zur digitalen Verarbeitung von Eingangsrechnungen für S/4 Hana Cloud, Public Edition. Nach dem Lieferantenportal



*Die über Jahre gewachsene Kompetenz der Promos, Consultants in hoher Qualität selbst ausbilden zu können, stellt einen Wettbewerbsvorteil dar.*

**Jens Kramer,**  
CEO,  
Promos

stellt die xSuite Group jetzt auch eine brandneue Workflowlösung für ihre Kernkompetenz, die digitale Verarbeitung von Eingangsrechnungen, auf der SAP Business Technology Platform bereit. Mit der BTP können Erweiterungen und Add-ons an S/4 Hana in beliebigen Deployment-Formen angebunden werden – inklusive der S/4 Hana Cloud, Public Edition. SAP will die Business Technology Platform zum Fundament der Zukunft für SAP-basierte Geschäftsprozesse machen. xSuite unterstützt den Kurs des ERP-Herstellers. Für die Entwicklung eines standardisierten Out-of-the-box-Rechnungsworkflows auf Basis der BTP hat xSuite ihr Kernprodukt „xSuite Invoice“ um einen komplett neuen Technologie-Stack erweitert.

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

**Tenthpin und Loftware kündigen Kollaboration an**  
Loftware, ein Anbieter globaler Lösungen für Enterprise Labeling und Artwork Management, und Tenthpin, Wirtschafts- und Technologieberatung im Bereich Life Sciences, haben eine strategi-



*Wir haben schon sehr früh an den Weg in die Public Cloud als Modell der Zukunft geglaubt.*

**Matthias Lemenkühler,**  
CEO,  
xSuite

sche Kollaboration angekündigt. Die Partnerschaft unterstützt die gemeinsamen Kunden in einer Zeit, in der die Versorgung klinischer Studien unter zunehmenden Druck seitens der Pharmaunternehmen gerät. Die Covid-19-Pandemie bewies, dass pharmazeutische Unternehmen mehr und komplexere klinische Versuche in kürzerer Zeit durchführen können. Dabei ist die Produktion variabler, mehrsprachiger und mit lokalen Anforderungen konformer Etiketten innerhalb von Tagen oder gar Stunden entscheidend. Loftware, ein zertifizierter SAP-Partner, und Tenthpin, ein strategischer Partner von SAP im Bereich Life-Sciences-Co-Innovation, werden für Prisym 360 zusammenarbeiten, um eine nahtlose Kompatibilität mit der SAP-ICSM (Intelligent Clinical Supply Management)-Applikation zu ermöglichen. ICSM ist eine fortschrittliche Lösung, die Life-Sciences-Unternehmen dabei unterstützt, den Beschaffungsprozess für klinische Prüfmaterialien zu verbessern und zu automatisieren sowie einen besseren Überblick über den Status der weltweiten Lieferungen zu erhalten. Prisym 360 wurde für den Life-Sciences-Markt entwickelt und erfüllt die komplexen Anforderungen des klinischen Labelings.

[tenthpin.com](https://www.tenthpin.com)  
[loftware.com](https://www.loftware.com)

**Orbis erhält Inner Circle Award**

Orbis, ein Software- und Business-Consulting-Unternehmen, hat von Microsoft in diesem Jahr zum wiederholten Mal den „Inner Circle Award for Microsoft Business Applications“ erhalten. Mit dem Inner Circle Award würdigt Microsoft einmal mehr die herausragenden Leistungen von Orbis: den Verkaufserfolg, das nachhaltige Wachstum und die überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit. Orbis hilft Unternehmen zugleich bei der Entwicklung und Ein-

führung von End-to-End-Lösungen mit Apps der Microsoft Power Platform, bei der Konzeption und Realisierung eines flexiblen Modern Workplace mit Business-, Office- und Collaboration-Tools und der Azure-Plattform von Microsoft sowie bei der Optimierung digitaler Prozesse mit Microsoft KI. Als Mitglied des Inner-Circle-Gremiums erhält Orbis von Microsoft frühzeitig wichtige Informationen über technologische Neuerungen und neue Lösungen und gibt sie direkt an seine Kunden weiter, die so unmittelbar von den Vorteilen der einzelnen Neuerungen profitieren.

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

**q.beyond führt S/4 Hana bei Libri ein**

Libri, Buchgroßhändler Deutschlands und Bindeglied zwischen Verlagen und Handel, setzt künftig auf S/4 Hana als zentrales ERP-System. Das Unternehmen löst damit unter anderem sein eigenentwickeltes Oracle-basiertes System ab. Für die Einführung hat Libri die q.beyond beauftragt. In einem ersten Schritt werden in den kommenden Monaten die Voraussetzungen geschaffen, um die Module für die Finanzbuchhaltung und das Controlling (FI/CO) aus dem jetzigen R/3-System nach S/4 Hana zu überführen. In weiteren Implementierungsschritten werden sukzessive die Beschaffungs-, Bestands-, Abrechnungs- und Vertriebsprozesse aus der eigenentwickelten Lösung auf S/4 Hana übertragen. Ziel von Libri ist es, die eigenen Geschäftsprozesse weiter zu standardisieren und zu harmonisieren. Künftig wird der Großhändler mit S/4 Hana beispielsweise in der Lage sein, Echtzeitauswertungen – etwa bei Einkaufsentscheidungen – vorzunehmen oder auch Verlage und Händler schneller in seine Systeme zu integrieren. Die vollständige Ablösung der bisherigen ERP-Landschaft ist bis Anfang 2026 geplant.

[qbeyond.de](https://www.qbeyond.de)



*Der Auftrag von Libri belegt, dass q.beyond eine der ersten Adressen ist, wenn es um die Einführung von SAP-Lösungen im Handel geht.*

**Thies Rixen,**  
CEO,  
q.beyond

**Automatisierung im Customer Service schreitet voran**

Esker, Anbieter der Cloud-Plattform und von KI-gesteuerten Prozessautomatisierungslösungen für die Bereiche Finanzen, Beschaffung und Kundenservice, hat die Ergebnisse der Trendstudie „KI-gesteuerte Automatisierung im Customer Service“ veröffentlicht. Die im Auftrag von Grohmann Business Consulting durchgeführte Umfrage zeigt, dass die Automatisierungsbestrebungen in deutschen Unternehmen im Customer Service weiter voranschreiten. Beim Einsatz von KI-Technologien zur Unterstützung der Automatisierung bestehen allerdings noch Vorbehalte. An der Trendstudie „KI-gesteuerte Automatisierung im Customer Service“ beteiligten sich 126 Teilnehmende aus Unternehmen in Deutschland. „Seit unserer letzten Trendstudie zur Automatisierung der Auftragsverarbeitung im Jahr 2020 hat sich die Welt weiter-



*Wir sind sehr stolz, dass uns Siemens Energy für dieses wichtige Projekt mit an Bord geholt hat.*

**Oliver Hoffmann,**  
Co-CEO,  
Forcam

gedreht. KI- und Automatisierungstechnologien, ganz aktuell mit den Möglichkeiten von ChatGPT und anderen generativen KIs, haben in weiteren Geschäftsprozessen Einzug gehalten. Dieser Entwicklung wollten wir mit der Ausrichtung der diesjährigen Trendstudie Rechnung tragen, um ein möglichst genaues Bild zum Stand der Automatisierung im Bereich Customer Service in deutschen Unternehmen zu zeichnen“, erklärt Rafael Arto-Haumacher, Country Manager Esker Deutschland, bei der Vorstellung der Ergebnisse.

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

#### **Forcam liefert SAP Integration für Siemens Energy**

Siemens Energy, ein Anbieter von Energietechnologie, setzt bei der digitalen Anbindung der Fabrikmaschinen an weltweit 80 Produktionsstandorten auf Forcam-Technologie. Ziel des auf sieben Jahre angelegten Projektes ist, die Produktionsprozesse an 80 Standorten durch ein standardisiertes IT-System (MES – Manufacturing Execution

System) digital zu optimieren – durch die Infrastruktur SAP Digital Manufacturing (SAP DM). Forcam liefert für das Projekt die Lösung Force Edge Connect zur Anbindung von bis zu 3000 heterogenen Maschinen. Gestartet wird in diesem Jahr an fünf sogenannten Leuchtturmwerken in Deutschland, Großbritannien und Mexiko. Anschließend ist der weltweite Roll-out geplant.

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

#### **SAP Industry Cloud**

Für Unternehmen mit komplexen Strukturen bieten ERP-Systeme in der Verwaltung der Geschäftsprozesse viele Vorteile. Doch die Entwicklung der Systeme erfordert Zeit – und je umfassender beziehungsweise schwieriger sich die Integration erweist, desto länger dauert die Implementierung. Zudem muss die Software häufig an die Geschäftsprozesse angeglichen werden. Müssen Änderungen vorgenommen werden, ist es auch möglich, dass das ERP-System, an dem so lange gearbeitet wurde, sich sehr weit vom SAP-Standard entfernt hat. Bei den cloudbasierten Lösungen der SAP Industry Cloud handelt es sich um Ergänzungen, Erweiterungen und Nachfolgeprodukte, die von der SAP oder von Partnern entwickelt wurden. Sie lassen sich mit S/4 Hana Cloud und Business Technology Platform (BTP) in existierende Systeme integrieren und auch untereinander vernetzen. Mit Preismanagement-Applikationen können Unternehmen beispielsweise die Effizienz ihrer Preis- und Kalkulationsprozesse steigern. Andere Lösungen unterstützen hingegen bei der Beschleunigung der Produktentwicklung oder optimieren das Retourenmanagement. Für Retailer gibt es spezifische Branchenlösungen wie SAP Returnable Packaging Management, das zirkuläre Logistikflüsse für Mehrweg- und Umlaufverpackungen wie Container und

Paletten ermöglicht, oder SAP Omnichannel Promotion Pricing Service, kurz OPPS. Das Tool unterstützt Händler beispielsweise dabei, auf allen Kanälen – vom stationären Laden bis zum Webshop – einheitliche Preise auszuspielen.

[retailsolutions.ch](https://retailsolutions.ch)

#### **SNP gründet Innovation Lab**

SNP Schneider-Neureither & Partner, Anbieter von Software für digitale Transformationen, automatisierte Datenmigrationen und Datenmanagement im SAP-Umfeld, hat ein „Innovation Lab AI und Cloud“ gegründet. In der neuen Einheit arbeiten künftig Experten aus unterschiedlichen Disziplinen und SNP-Standorten wie New Jersey, Buenos Aires und Heidelberg sowie das Tochterunternehmen Innoplexia zusam-



*Wir wollen nachhaltig innovativ sein und unseren Kunden und Partnern eine gute Kombination aus Altbewährtem und neuesten Technologien anbieten.*

**Gregor Stöckler,**  
COO,  
SNP

men. Nach der geschlossenen Partnerschaft mit Snowflake geht SNP damit einen weiteren konsequenten Schritt, um die Innovationsführerschaft auszubauen. Als ersten Piloten des Innovation Lab hatte SNP die nächste Generation der Systemanalyse auf der Hausmesse Transformation World vorgestellt und sehr positives Feedback von Partnern und Kunden erhalten.

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

#### **All for One baut den globalen Application Service weiter aus**

All for One hat gemeinsam mit internationalen SAP-Premiumpartnern ein neues, global verfügbares Angebot geschaffen: Global Application Services mit Global SAP Support Services. Die Verträge für das neue Global-Services-Modell wurden in Barcelona zusammen mit den Partnern Answerthink (USA), Birchman Group (GB), detaysoft (Türkei), Seidor (Spanien und Südamerika) und QZing (China) unterzeichnet. Mit diesem Schritt ist das Unternehmen nun in der Lage, seinen Kunden weltweite SAP-Services und -Support anzubieten. All for One bietet die Möglichkeit, weltweit verfügbare SAP-Anwendungsservices über einen zentralen Ansprechpartner, mit einem einzigen Vertrag und einem einheitlichen Servicemodell zu beziehen. Dieser Ansprechpartner befindet sich in der Region des Hauptsitzes, während der Service und Support für die internationalen Standorte in den jeweiligen Regionen sind. Diese kennen die lokalen Gesetze, Zollbestimmungen, Steuerregelungen und Handelsvorschriften sehr genau. Zudem sprechen sie die Sprache des jeweiligen Standorts und teilen die Kultur der lokalen Anwender. Somit erreichen sie eine Servicequalität, die Ansprechpartner aus weit entfernten Regionen nicht realisieren können.

[all-for-one.com](https://all-for-one.com)

# EXTRA



# DSAG JAHRESKONGRESS



Peter M. Färbing,  
Chefredakteur, E3-Magazin

## Verunsicherte Anwenderunternehmen

Zahlreiche SAP-On-prem-Bestandskunden könnten von Innovationen abgeschnitten werden. Ohne Rise- und Grow-Verträge will SAP-Chef Christian Klein keine Kunden mehr an Neuerungen teilhaben lassen.

**B**ei der SAP-Bilanzpressekonferenz am 20. Juli 2023 hat SAP-CEO Christian Klein angekündigt, dass Innovationen von SAP nur noch in der Cloud verfügbar sein sollen. Konkret sollen sie nur für Kunden zugänglich sein, die S/4-Cloud-Public-Edition oder -Private-Edition über Grow with SAP oder Rise with SAP nutzen. Das wird wahrscheinlich nicht bedeuten, dass On-prem-Lösungen wie BRIM (Billing and Revenue Innovation Management) generell funktional nicht weiterentwickelt werden, aber On-prem-Bestandskunden können nicht mehr von den großen Innovationen wie KI, Machine Learning, Blockchain, IoT und Green Ledger profitieren.

Das On-prem-Embargo gilt ebenso für größere Funktionsbausteine und Erweiterungen, die auf der Business Technology Platform (BTP) basieren. Damit scheint auch Steampoint als embedded Abap für modifizierte End-to-End-Prozesse nur noch einer kleinen Gruppe von Anwendern vorbehalten zu sein. Aus Sicht der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG e. V.) lässt SAP mit diesem Vor-

gehen langjährige Kundenunternehmen im Stich. Diese Ankündigung von SAP, Funktionsbausteine sowie Erweiterungen der BTP nur in der Cloud zur Verfügung zu stellen, trifft insbesondere On-prem-Bestandskunden, Hyperscaler mit direktem Kundenkontakt und Managed-Services-Provider hart. Konkret bedeutet die SAP-Drohung, dass von SAP geplante Innovationen für Bestandskunden nicht verfügbar sein werden, die eine gehostete Hyperscaler-Implementierung außerhalb von Rise und Grow verwenden. Darüber hinaus wären SAP-Innovationen auch nicht in On-prem-Implementierungen von S/4 Hana verfügbar. „Aus DSAG-Sicht ist das eine 180-Grad-Wende zu den bisherigen Äußerungen. SAP hatte zuvor behauptet, Verbesserungen nicht auf cloudbasierte Angebote beschränken zu wollen. Die Aussage ist ein schwerer Schlag. Sie kommt einem Paradigmenwechsel gleich“, so Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender.

Der Anwenderverein hatte SAP erst Anfang 2023 dafür kritisiert, die On-prem-Bestandskunden nicht genug im Blick zu

haben und sich zu stark auf cloudbasierte Innovationen und Angebote zu konzentrieren. „Wer bisher auf S/4-On-prem gesetzt hat, gerät durch die neue SAP-Strategie ins Hintertreffen“, sagt Jens Hungershausen und ergänzt: „Kunden, die bereits in S/4-On-prem investiert haben, können nun den Eindruck gewinnen, Millionen verschwendet zu haben. Das schafft kein Vertrauen, wenn SAP nicht gleichzeitig klare Entwicklungspfade aufzeigt, für einen reibungslosen Übergang in die Cloud und in die Next Generation ERP, ohne die getätigten Investitionen zu gefährden.“ Zudem brauchen die Bestandskunden für ihre individuelle Ausgangssituation und Entscheidungen eine verlässliche Aussage von SAP, mit welchen konkreten Erweiterungen künftig in einer On-prem-Umgebung zu rechnen ist. „Der SAP-Fokus scheint nun aber nicht mehr auf On-prem-Enterprise-Resource-Planning-Lösungen zu liegen, sondern vorrangig auf Cloud-ERP abzielen“, ordnet Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service und Support, ein. (pmf)



## SAP & Claranet

Wir verbinden SAP-Kompetenz mit Cloud-Migration-Expertise. Nutzen Sie die Chancen für Ihr Unternehmen!

- SAP Managed Services
- SAP on Cloud
- SAP S/4HANA

Q1

Treffen Sie unser SAP-Team auf dem DSAG-Jahreskongress am Stand Q1

claranet

Make  
modern  
happen®

069 / 40 80 180  
info@claranet.de  
www.claranet.de

Vertrieb und Einkauf

# Zu viele Dienstleister bremsen den Fortschritt

Entlang der Prozessketten Purchase-to-Pay und Order-to-Cash nutzen Unternehmen zahlreiche SAP-Transaktionen und Zusatz-Add-ons, um effizient zu arbeiten. Wenn es an einer Stelle hakt, gibt es für jedes Puzzleteil einen anderen Ansprechpartner. Statt zu optimieren, wird ausgebremst.

**N**ehmen wir an, Sie beschäftigen sich mit IT-Baustellen im P2P-Prozess: Der Genehmigungs-Workflow ist nicht optimal aufgebaut und hat im Arbeitsalltag zu Verzögerungen geführt. Außerdem zu Unmut bei den Mitarbeiter:Innen mit Bedarfen, die auf Material warten. Ist die Ware da, dann hakt es ebenfalls im Bereich Rechnungseingang und Freigabe. Sie stellen für sich fest: „Das läuft doch hier nicht ganz rund! Muss das so kompliziert sein?“

Sie möchten die Situation für alle Beteiligten verbessern und haben schon eine initiale Analyse gemacht und ermittelt, wo wahrscheinlich etwas anpassbar ist, um etwas Öl ins Getriebe zu gießen. Für die Umsetzung haben Sie externe SAP-Berater an der Hand – so lange kann die Umsetzung dann ja wohl nicht dauern!? Aber zu früh gefreut, denn Ihr erster Ansprechpartner macht deutlich – dass ein Customizing des Genehmigungs-Workflows kein Problem ist, die Bereiche Rechnungseingang sowie Freigabe jedoch in einem anderen Add-on abgewickelt werden. Zuständig ist jemand anderes.

## „Dafür bin ich nicht zuständig!“

In diesem Beispiel mit zwei verschiedenen Ansprechpartnern geht es noch übersichtlich zu. Angesichts der vielen Dokumentenarten im Vertrieb und im Einkauf, die es zu bearbeiten gilt, ist schnell ein umfangreicher Personenkreis involviert. Allein die Terminfindung zur Absprache von Change Requests ist in großen Gruppen eine Herausforderung. Die Consult-SK GmbH betrachtet die P2P- und O2C-Prozesse bevorzugt ganzheitlich, um Effizienzprobleme zu vermeiden.

Woran Sie das merken? Bereits im Vertriebstermin können die Berater:Innen Ihnen live am Testsystem einen kompletten Vorgang, zum Beispiel vom entstehenden Bedarf bis zur Begleichung der Lieferantenrechnung in entsprechende Add-ons, vorführen. Inklusive Genehmigung, Einkaufsbestellung, Bestellzusendung, Auftragsbe-



**Wir bringen Licht in den Lösungsdschungel. Abteilungsübergreifend.**

DSAG-Jahreskongress 2023  
Halle 5 | Stand L1

stätigung, Lieferschein, Rechnungseingang, Freigabe, Buchung/Zahlung und Auswertung. Eine Person. Nicht zehn.

Abteilungsübergreifend als Prozesskette gedacht statt in kleinste Teile „zerrissen“ – so lässt sich der Überblick darüber behalten, wo Optimierungspotenziale vorhanden sind. Wo haben Mitarbeiter:Innen zu wenig Informationen? Wo fehlt es an Transparenz? Werden Vorgänge stellenweise von unnötig vielen Personen überprüft, sodass Skonto-Vorteile verloren gehen? Wer weiß sich nicht anders zu helfen, als „um das System herum“ zu arbeiten, und braucht Support?

## Live-Vorführung auf der DSAG 2023

Überzeugen Sie sich gerne persönlich von der Arbeitsweise der Consult-SK: Die ostwestfälischen SAP-Berater:Innen sind auf dem Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP Anwendergruppe e.V. (DSAG) vom 19. bis 21. September 2023 an Stand-Nr. L1

(Halle 5) zu finden. Neben smarten Lösungen im Bereich von P2P- und O2C-Prozessen hat die CSK ihre Eigenentwicklung Receipt4S im Gepäck – das konkurrenzlose SAP-Add-on zur revisionssicheren Archivierung von Kassendaten.

Erstmals wird auch das Tochterunternehmen der CSK, die REexpect GmbH, auf dem Stand dabei sein, um über ihr Spezialgebiet zu berichten: individuelle Anpassungen und Lösungen im SAP-Modul RE-FX.



### Consult-SK GmbH

Simeonsplatz 2  
32423 Minden  
Telefon: +49 571 783435-0  
stephan.kaup@consult-sk.de  
www.consult-sk.com





IT- und Finanzexperten

# Untrennbares Team bei der digitalen Transformation im Finanzwesen

Die Digitalisierung greift in allen Geschäftsbereichen und wird in den meisten Branchen massiv vorangetrieben. Nachholbedarf gibt es diesbezüglich in der Finanzorganisation, in der während der vergangenen Jahre zu wenig in die Automation investiert wurde.

Von Ralph Weiss, Geo VP DACH BlackLine

**D**ies ändert sich nun, da Unternehmen die Vorteile aus einem Umstieg auf SAP S/4 HANA schöpfen, um sich auch in diesem wichtigen Bereich zukunftsfähig aufzustellen. Allerdings hat manch ein Unternehmen Lehrgeld mit einer weniger gut vorbereiteten Transformation bezahlt. Oft ist nicht der eigentliche Transformationsprozess der Grund für die Unzufriedenheit, sondern die Enttäuschung über den erhofften Grad der Automatisierung. Dies passiert häufig dann, wenn einer der beiden Leistungsträger nicht an Bord ist. Das muss nicht sein. Denn wer die Transformation und den erwünschten Automationsgrad im Finanzwesen solide plant und beispielsweise mit Lösungen wie BlackLine umsetzt, profitiert von deutlich reduzierten manuellen Prozessen und in Folge von einer wesentlich höheren Zufriedenheit der Finanzexperten. Allerdings müssen dafür klare Ziele gesteckt werden und die Finanz- und IT-Experten müssen Hand in Hand zusammenarbeiten.

## Es ist an der Zeit

Fakt ist, dass das Vertrauen in die Finanzzahlen teilweise unzureichend ist, um ein Unternehmen in Zeiten weltweiter wirtschaftlicher Veränderungen sicher in die Zukunft zu führen. Eine Studie, die BlackLine beim unabhängigen Marktforschungsinstitut Censuswide in Auftrag gegeben hat, belegt, dass über 30 Prozent der Finanzfachleute nach wie vor Zweifel an der Korrektheit der Finanzzahlen haben. Das ist einer der Gründe, weshalb in der Studie 22 Prozent der Befragten bestätigen, in Automatisierungslösungen zu investieren. Denn mit Automation wird das Fehlerrisiko gesenkt und die Transparenz über den Finanzstatus maßgeblich gesteigert. Und es gibt kaum einen passenderen Augenblick, als die weitreichende Automatisierung des Finanzwesens konsolidiert im Rahmen der digitalen Transformation durchzuführen. Durch das Elim-

nieren von manuellen Arbeiten, durch die maßgebliche Steigerung der Datenqualität und durch zuverlässige Analysen und Forecastings in Echtzeit entstehen wesentlich bessere Entscheidungsgrundlagen sowie neue Chancen für das Business – kombiniert mit gleichzeitiger Verbesserung der Governance.

## IT- und Finanz-Abteilung transformieren Hand in Hand

In der Praxis zeigt sich, dass eine Transformation auf SAP S/4 HANA dann besonders gut funktioniert, wenn IT- und Finanzbereich am gleichen Strang ziehen. Es existiert einerseits der Lift- und Shift-Ansatz, der meist aus der IT getrieben wird, und die echte Transformation auf SAP S/4 HANA, die mehrheitlich aus der Finanzabteilung initiiert ist. Die Transformation benötigt den Impuls des CFOs und seiner Abteilung, um die Prozesse neu zu gestalten, neue Ge-

schäftsfelder oder neuartige Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dies gelingt allerdings nur mit Unterstützung des Chief Information Officers (CIOs) und dessen Team, das die Transformation aus IT-Governance- und Architekturgesichtspunkten betrachtet. Während Finanzleute genau wissen, wie sie ihre Prozesse verändern und verschlanken wollen, sind es die CIOs, welche die technische Machbarkeit verstehen und genau wissen, wie die Daten in das neue System transformiert werden. Der CIO ist auch derjenige, der beurteilen kann, welche vorbereitenden und begleitenden Tätigkeiten und Budgets erforderlich sind, um die Transformation in einem definierten Zeitrahmen zu realisieren.

### Grundlegende Aspekte einer Finanztransformation

Eine digitale Transformation ist eine komplexe Aufgabe, bei der sich die Verantwortlichen gelegentlich zu schnell mit zu vielen Details beschäftigen. Daher sollte den fünf wichtigsten Aspekten höchste Priorität eingeräumt werden:

1. Implementierung: Eine ERP-Transformation braucht Zeit und jeder Schritt erfordert kritisches Fachwissen und Kontrolle.
2. Datenintegration: Die Übertragung von Daten aus bestehenden Systemen ist lebenswichtig und birgt viel Raum für Fehler.
3. Planung: Unvorhergesehene Verzögerungen können zu erheblichen Engpässen führen und die Kosten schnell in die Höhe treiben.
4. Budget: Es ist nicht ungewöhnlich, dass ERP-Projekte die Budgets überschreiten, da unvorhergesehene Ausgaben entstehen.
5. Kapazitäten: Das Projekt benötigt erhebliche Kapazitäten sowohl auf IT- als auch auf Fachbereichsseite. Daher ist zu überlegen, wie die Teams bereits vor dem Umstieg entlastet werden können.

Je besser ein Transformationsprojekt durch eine effiziente Planung, Personalausstattung und potenzielle Vorabinvestitionen gesteuert wird, desto sicherer ist ein erfolgreiches Ergebnis.

### Transformation nicht ohne Automation

Das Upgrade, beispielsweise auf SAP S/4 HANA, sollte keinesfalls von einer Automationsinitiative, also der höchstmöglichen Eliminierung von manuellen Standardprozessen, getrennt erfolgen. Um die maximale Wertschöpfung aus der Transformation im Finanzwesen zu ziehen, ist es nicht sinnvoll, die alten Prozesse eins zu eins auf das

neue System zu übertragen und einzelne Abläufe im Nachhinein zu automatisieren. Vielmehr ist es empfehlenswert, mit geeigneten Tools und Lösungen, beispielsweise BlackLine, die Prozesse bereits vor der eigentlichen Transformation neu zu gestalten und dann mit bereits hoher Automation auf das neue System zu transformieren. Beispielsweise das Financial Close Management, die Automatisierung der Debitorenbuchhaltung und das Intercompany Financial Management von BlackLine optimieren ERP-Transformationen, indem sie manuelle Prozesse eliminieren, die normalerweise außerhalb des ERP-Systems in Tabellenkalkulationen durchgeführt werden.

Für die konsolidierte Transformation und Automation existieren unterschiedliche Ansätze. Eine Möglichkeit besteht darin, das Altsystem während der Vorbereitungsphase mit maximaler Automation zu optimieren, um die Transformationsteams massiv zu entlasten. Damit wird sichergestellt, dass die existierende Grundlage bestmöglich für die Transformation vorbereitet ist. Eine weitere Option ist die Prozessoptimierung und Automatisierung während der Transformation selbst. Ideal ist die Kombination beider Ansätze. Sie sorgt für eine weitreichende Wertschöpfung, insbesondere im Finance und Accounting. Denn durch die Integration, Orchestrierung und Automatisierung von End-to-End-Buchhaltungsprozessen werden schneller vollständige und genaue Ergebnisse erzielt.

### Der Erfolgsfaktor

Der vermutlich wichtigste gemeinsame Faktor aller Unternehmen, die erfolgreich digitale Transformationsinitiativen umgesetzt haben, ist ein gemeinsames Verständnis darüber, was sie mit der digitalen Transformation in der Finanzabteilung unter Einsatz neuester Technologie erreichen wollen, der viel zitierte North Star. CFOs und CIOs sollten daher klare und vor allem realistisch umsetzbare Ziele definieren, die beide Parteien eng in das Programm zur Umgestaltung der Finanzabteilung einbeziehen.

**BLACKLINE****BlackLine**

The Square 12  
Am Flughafen  
60549 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 204 578 20  
Kontakt@blackline.com  
blackline.com/de

**BLACKLINE**

## Purpose-Built Solutions to Extend Your SAP ERP

SAP Financial Close Solutions by BlackLine

SAP Intercompany Governance by BlackLine

**SAP** Solution Extensions**blackline.com**



Jetzt auch in der SAP-Welt

# Die Zukunft heißt Hybrid – besser navigieren durch das SAP-Multiversum

Zwei fundamentale Änderungen werden SAP-Anwender in den nächsten Jahren beschäftigen: a) Bis spätestens 2027 von bestehenden Applikationen auf S/4HANA und von den bisherigen Datenbanken zu HANA zu migrieren, b) die Einführung von Non-ABAP-SAP-Cloud-Produkten (z. B. SuccessFactors etc.).

**D**ie Lösung hier ist meist eine integrierte, hybride Multi-Cloud-Plattform auf beliebiger Infrastruktur.

Konkret heißt das: SAP-Business-Anwendungen werden containerisiert, das SAP-Ecosystem modernisiert sich hin zu Cloud-Architekturen und ein hybrides Multiversum kann für viele SAP-Anwender in den kommenden Jahren das Mittel der Wahl sein. Es ist der Mix aus On-Premise-, Private- und Public-Cloud-Services, sowohl für SAP- als auch für Non-SAP-Workloads, den wir hier Multiversum nennen. Denn genau wie die Helden bei DC und Marvel in ihren jeweiligen Universen kann man hier schnell den Überblick verlieren.

Sie werden in Ergänzung zu S/4HANA weitere SAP-Applikationen zukünftig sowohl als SaaS beziehen können als auch in containerisierter Form für eine On-Premise-Bereitstellung. Den Anfang machen hier Produkte wie zum Beispiel SAP Data Intelligence (aka SAP Data Hub). All diese Entwicklungen erhöhen zwangsläufig die Komplexität, was nur noch mit einem richtigen Tool-Set bewältigt werden kann, um den Überblick zu behalten beziehungsweise überhaupt erst zu erlangen.

Das Thema „SAP-Lizenzen“ ist ständig im Wandel. Ob dies ein Risiko oder eine Chance darstellt, hängt davon ab, wie gut Sie Ihre bestehende SAP-Landschaft kennen und wie gut Sie in der Lage sind, sich durch die manchmal verwirrenden Optionen und Angebote zu navigieren.

Das derzeit wohl heißeste Thema beinhaltet die Frage, ob ein Wechsel zu „RISE with SAP“ eine praktikable (aber tatsäch-

lich wenig kostengünstige) Alternative zur bestehenden „On-Premise-Situation“ darstellt.

Der Kostenfokus liegt dabei vor allem auf den Infrastrukturkosten und dem variablen Lizenzmodell über „FUEs“ (Full Use Equivalents) – es geht also wieder einmal um viel Geld, um Ihr Geld!

Von der Metaebene aus betrachtet scheint das Gesamtpaket sehr verlockend, denn es suggeriert eine einfache, sorgenfreie Welt in der Zukunft, mit transparenten und planbaren Kosten bei deutlich geringerem Aufwand, da Sie sich ja nun nicht mehr um die Infrastruktur sorgen müssen. Doch kann man sich auf diese Aussage von SAP verlassen? Wo lauern versteckte Kosten? Es geht hier gar nicht mal nur um das Angebot und was darin im Detail enthalten ist, vielmehr ist entscheidend, was möglicherweise NICHT enthalten ist und wo selbst kleine Unterschiede zwischen Ihrem Bedarf und dem Angebotspaket große Unterschiede in Ihrer Total Cost of Ownership-Aufstellung ausmachen.

Auch die unterschiedlichen Angebote rund um den Wechsel zu S/4HANA benötigen genaue Vorbereitung und Analyse: Unabhängig von einer Erstimplementierung oder einem ERP-Wechsel bietet SAP nun entweder „GROW with SAP“ oder „RISE with SAP“ an, um Ihr Unternehmen auf das nächste Level zu bringen.

Grow with SAP??!? Was ist denn das nun wieder? Bei den ganzen temporeichen Änderungen fällt es schwer, up to date zu sein, deshalb hier ein kleiner Überblick:

## „GROW with SAP“ in Kürze:

Mit „GROW with SAP“ haben mittelständische Unternehmen die Möglichkeit, relativ schnell ein cloudbasiertes ERP einzuführen. Neben ERP-Software beinhaltet das Paket auch hilfreiche Services für eine Cloud-Implementierung.

- Für Neukunden im Mittelstand, die noch kein ERP haben oder zu SAP umsteigen wollen
- Beinhaltet einen hohen Anteil an Standardisierung
- „Out of the box“-ERP-System
- Die technische Grundlage für Entwicklungen bildet die SAP Business Technology Platform.

## „RISE with SAP“ in Kürze:

Ein Paket aus verschiedenen Tools & Services für eine schnelle und effiziente S/4HANA-Cloud-Einführung. Die zentralen Elemente des Subskriptions-Angebots sind:

- Für existierende Kunden, die bereits eine SAP-Lösung verwenden und Ihr ERP-System mit SAP S/4HANA in die Cloud heben möchten
- Beinhaltet einen hohen Anteil an Individualisierung

## Betriebsmodelle im Schnell-Überblick:

### On-Premise:

#### Das klassische Betriebsmodell

Hier erwirbt das Unternehmen eine Softwarelizenz und betreibt das System

auf eigener Hardware. Dies ermöglicht eine hohe Individualisierung und Kontrolle über Ihre die Daten, die Verantwortung für die Datensicherheit sowie die Möglichkeit, Wartungstermine selbst zu planen und zu steuern. Allerdings trägt das Unternehmen auch die Verantwortung für die Verfügbarkeit und Sicherheit des Systems und muss die entsprechenden technischen Ressourcen vorhalten.

**Vorteil**

- Volle Kontrolle über Hardware, Installation und Anpassungen
- Hohe Individualisierungsmöglichkeiten
- Flexibilität bei der Integration und Anbindung an andere Software
- Datenhoheit

**Nachteil**

- Aufwand für den Betrieb
- Wartung und Administration liegen beim Unternehmen
- Potenziell höhere Kosten für Ressourcen

**Cloud (Public Cloud):****Flexibilität durch Standardisierung**

Die Software wird auf Zeit gemietet und Ihre Organisation greift über das Internet darauf zu. Die Hardware und Infrastruktur befinden sich bei SAP, und der Funktionsumfang ist deutlich geringer. Da die Wartung durch SAP erfolgt, entstehen dem Unternehmen weniger Kosten, und die Kostentransparenz scheint höher. Individualisierungsmöglichkeiten sind eingeschränkt, das Unternehmen muss sich hinsichtlich der Datensicherheit auf den Serviceanbieter verlassen.

**Vorteil**

- Keine eigene Hardware erforderlich
- Betrieb, Wartung und Administration erfolgen durch SAP
- Kostentransparenz und keine notwendigen Ressourcen für Wartung und Administration

**Nachteil**

- Geringerer Funktionsumfang im Vergleich zur On-Premise-Lösung
- Eingeschränkte Individualisierungsmöglichkeiten
- Teurere FUEs ggü. der Private Cloud
- Unternehmen muss sich auf Serviceanbieter für Datensicherheit verlassen können

**Hybride Szenarien (Private Option):****Die Brücke zwischen****On-Premise und Cloud**

Hybride Szenarien bieten eine Kombination aus On-Premise und Cloud-Lösungen. Die Hardware und Infrastruktur werden von SAP oder ausgewählten Servicepartnern bereitgestellt, während das Unternehmen individuell entscheidet, welche Anwendungen es hosten lassen und welche es selbst betreiben möchte. Diese Flexibilität ermöglicht eine Vielzahl von Kombinationen, die auf die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind.

Bei der Private Cloud betreibt das Unternehmen auf der Hardware von SAP ein eigenes System und muss sich die Ressourcen nicht mit anderen Kunden teilen. Dies bietet erweiterte Individualisierungsmöglichkeiten und entspricht in Bezug auf den Funktionsumfang der On-Premise-Version.

**Vorteil**

- Hardware und Infrastruktur werden von SAP oder Servicepartnern bereitgestellt
- Kombination von gehosteten und selbst betriebenen Anwendungen möglich
- Erweiterungs- und Individualisierungsmöglichkeiten zwischen Public Cloud und On-Premise

**Nachteil**

- Potenziell höhere Kosten im Vergleich zur Public Cloud

- Komplexere Entscheidungen und Planungen bei der Auswahl der Anwendungen

## Welches Modell ist das richtige für Ihr Unternehmen?

Bei der Entscheidung, welches das passende Betriebsmodell von SAP S/4HANA ist, sollten Organisationen ihre individuellen Anforderungen und Möglichkeiten sorgfältig abwägen.

Zunächst einmal muss man Transparenz über die (möglichen) Kosten bekommen. Ein Unternehmen, das vollständige Kontrolle über seine ERP-Software bevorzugt und umfangreiche Anpassungen benötigt, könnte das On-Premise-Modell bevorzugen.

Andersherum könnten Unternehmen, die sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren möchten, die Cloud oder die hybriden Szenarien in Betracht ziehen.

Letztendlich hängt die Entscheidung von den spezifischen Kosten, Bedürfnissen und Zielen der Organisation ab. SAP S/4HANA bietet jedoch mit seinen verschiedenen Betriebsmodellen Lösungen an, die Ihr Unternehmen dabei unterstützen, Ihre Geschäftsprozesse auf die Anforderungen des digitalen Zeitalters auszurichten.

# USU

**USU**

Spitalhof  
71696 Möglingen  
Telefon: +49 7141 4867-0  
info@usu.com  
www.usu.com



# Besser navigieren durch das SAP-Multiversum

## Mit Software Asset Management von USU

- Kosteneinsparungen durch effizientere Nutzung
- Compliance und Audit-Bereitschaft
- Skalierbarkeit und Flexibilität in der Cloud
- Governance und Transparenz

Besuchen Sie uns auf dem **DSAG-Jahreskongress**

in Bremen, 19.-21. September 2023.

Wir freuen uns auf Sie!

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

# USU

SAP S/4HANA Cloud

# Rechnungsverarbeitung für die SAP-Welt der Zukunft

Mit dem neuen Rechnungsworkflow für SAP S/4HANA Cloud, Public Edition auf der SAP BTP eröffnet die xSuite Group neue Einsatzgebiete im P2P-Workflow.

Von Dina Haack, xSuite Group GmbH

Mitte 2023 war sie einer der weltweit ersten Softwarehersteller mit einer derartigen Lösung im Portfolio: xSuite mit ihrem Workflow zur digitalen Verarbeitung von Eingangsrechnungen auf der SAP Business Technology Platform. Die BTP, aus Sicht der SAP das künftige Fundament für SAP-Geschäftsprozesse, wird dadurch zum Enabler standardisierter Accounts-Payable-Prozesse.

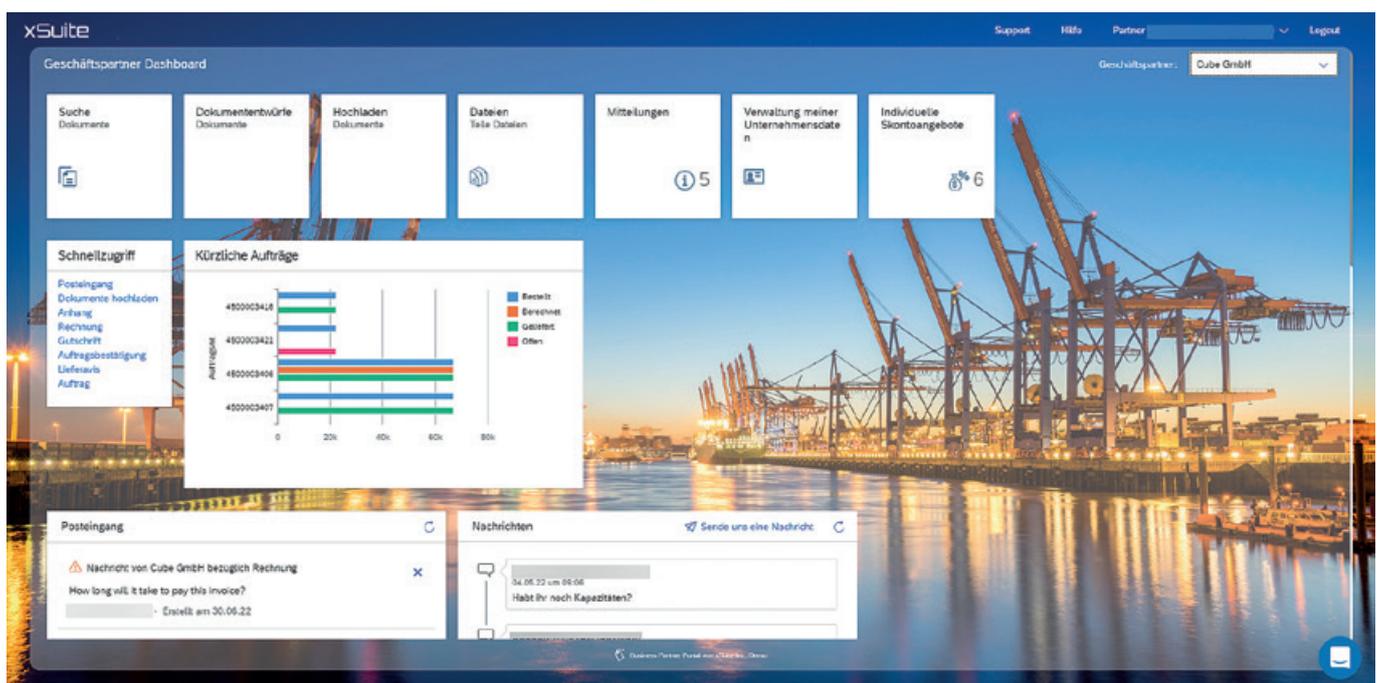
Vor der S/4HANA-Migration kann kein SAP-Anwenderunternehmen mehr davonlaufen. Die individuelle Ausgestaltung der ERP-Landschaft erweist sich dabei als durchaus hinderlich. Über User Exits bot SAP den Kunden in der Vergangenheit ein viel genutztes Instrumentarium, um Lösungen an die eigenen Anforderungen anzupassen. So ist kein SAP-System heute gleich, es herrscht die typische Mischung aus etwas Standard, etwas Individualprogrammierung und ein paar Add-ons. Historisch gewachsene Strukturen mit Eigenprogrammierungen trifft man vor allem bei abteilungsübergreifenden Geschäftsabläufen wie den P2P-Prozessen (von der Bedarfsmeldung bis zur revisionssicheren Rechnungsablage).

Solche Szenarien lassen sich nicht im Vorbeigehen in die neue S/4HANA-Umgebung transferieren – welche zudem auch stark mit einer Verlagerung ausgewählter Prozesse in die Cloud einhergeht. Aufwändige Update-Projekte würden notwendig, die genau deshalb nur selten realisiert werden. Deshalb ist Standardisierung gefragt. So viele Anwendungen wie möglich sollten in einen zukunftssicheren Standard überführt werden. xSuite Group spricht von „Forward to Standard“ – und nicht „Back to Standard“. Soll heißen: Erst eine Standardisierung in den Prozessen und eingesetzten Softwarelösungen kann für fortschreitende Innovation und Effizienz sorgen. Standardisierung bedeutet zugleich „Clean Core“, also ein SAP-System, das im Kern so gering wie möglich (oder gar nicht) angepasst wird.

## Clean Core steht gegen Individualismus

Auf der anderen Seite gibt es die Anforderungen der Fachabteilungen. Sie sind ihre (teils hochgradig) individualisierten und automatisierten Prozesse gewohnt. Nicht alles kann man hier auf Werkseinstellung zurück-

setzen. Dies würde auch dem eigentlichen Sinn von IT (und einem ERP-System im Speziellen) widersprechen, der darin besteht, Geschäftsprozesse und das tägliche Arbeiten zu unterstützen und zu vereinfachen. Vor diesem Hintergrund ist die jüngste Produktinnovation von xSuite zu verstehen. Wenn Add-ons wie ein Rechnungsworkflow auf der SAP Business Technology Platform laufen, sind 100 Prozent im Clean Core und sogar die S/4HANA Cloud Public Edition lässt sich einfach anbinden. xSuite ist einer der ersten Hersteller weltweit, der eine funktionierende Softwarelösung für das Rechnungsmanagement auf der SAP BTP bereitstellen kann. Digitale und SAP-integrierte Workflows zur Verarbeitung von Rechnungen nutzen bereits viele Unternehmen. Wenn das ERP-System nun in die Public Cloud wandert, wollen sie darauf nicht verzichten. Genau diese Verlagerung treibt CIOs derzeit aber an. Sie sehen im Auslagern von Prozessen an SaaS-Lösungen und die Public Cloud eine ideale Möglichkeit, um dem Fachkräftemangel zu begegnen und die erforderliche Innovationsgeschwindigkeit zu erreichen. Die neue Lösung der xSuite spielt ihnen hier in die Hände.



Dashboard des xSuite Business Partner Portal, Bildquelle xSuite.

## CIOs können Cloud-First-Strategie umsetzen

Mit dem standardisierten Out-of-the-box-Rechnungsworkflow auf Basis der SAP BTP lässt sich die Rechnungseingangsverarbeitung vollständig automatisieren. Sein Kernprodukt „xSuite Invoice“ hat Hersteller xSuite damit um einen komplett neuen cloudnativen Technologie-Stack erweitert. In der Lösung vereint sich umfangreiche Prozessexpertise im Procure-to-Pay- und Accounts-Payable-Umfeld von xSuite mit innovativer Technologie, optimal auf die Bedürfnisse von SAP-Anwenderunternehmen abgestimmt. SAP-Kunden können auf diese Weise E-Invoicing und P2P-Prozesse intelligent automatisieren. Und sie schließen Lücken, die in den Prozessen bislang noch existieren.

Die automatisierte Software unterstützt Unternehmen beim E-Invoicing, indem sie eingehende XML-Rechnungen abholt, ihre Inhalte ausliest und die relevanten Informationen automatisch in die entsprechenden Felder des ERP-Systems übergibt. xSuite unterstützt alle am Markt gängigen Rechnungsformate und die Einbindung von E-Rechnungsportalen inkl. Peppol. Das Ergebnis sind durchgängige Bestell- und Rechnungsprozesse (P2P).

### So werden SAP-Kunden zukunftsfähig

CIOs können dadurch ihre Cloud-First-Strategie umsetzen, die zumeist eine Reise von On-premises-Systemen über die Private bis zur Public Cloud bedeutet. Sie wird einfacher, je „sauberer“ die Prozesse und Systeme aufgesetzt sind. Zugleich beziehen sie die Fachabteilungen ein, indem sie ihnen die Tools bieten, die sie kennen und benötigen, in diesem Fall einen Rechnungsworkflow. Dieser bedeutet vor allem Unabhängigkeit, denn wenn es um Eingangsbuchungsbearbeitung geht, deckt er alles ab. Das macht SAP-Kunden zukunftsfähig.

Der Mehrheit von ihnen steht die S/4HANA-Migration noch bevor, und damit eine Entscheidung über das Bereitstellungsmodell. Ein Blick in die Kundenbasis der xSuite bestätigt diesen Status quo: Gearbeitet wird bislang noch viel mit SAP ECC on-premises oder in der Private Cloud. Die neue Rechnungsverarbeitungslösung auf der BTP eignet sich für jedes SAP-S/4HANA-Betriebsmodell: SAP S/4HANA Cloud Public Edition, Cloud Private Edition und für On-premises-Installationen. Dies gibt SAP-Anwenderunternehmen volle Flexibilität und ermöglicht einen einfachen Umstieg.

„Standardisierung und die Nutzung der Public Cloud helfen dabei, Geschäftsprozesse zu vereinfachen“, erklärt Matthias Lemenkühler, CEO der xSuite Group. „Wir haben schon sehr früh an den Weg in die Public Cloud als Modell der Zukunft geglaubt und die Entwicklung darauf ausgerichtet, unsere Rechnungsverarbeitungslösung darüber anzubieten. Deshalb sind wir mit die Ersten, die eine funktionierende Softwarelösung für das Rechnungsmangement auf der SAP BTP bereitstellen können.“

### Bestell- und Rechnungsprozesse laufen im Portal

Noch vor dem Rechnungsworkflow hatte xSuite ihr Business Partner Portal auf der SAP BTP entwickelt. Es dient als zentrale Plattform, über die Einkauf, Buchhaltung und Lieferanten alle mit der Beschaffung zusammenhängenden Daten und Dokumente im P2P-Prozess austauschen können. Sind die Arbeitsschritte durchgängig digital verbunden, ergibt sich ein enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung. Der Einkauf arbeitet weiter in seiner SAP-Umgebung. Aber er kann seine Lieferantenbeziehungen aktiv steuern, anstatt nur Bestellanforderungen abzuarbeiten.

Die Bestellung wird wie gewohnt in SAP erzeugt und dem Lieferanten automatisch im Portal bereitgestellt. Dieser kann aus ihr alle Folgedokumente selbstständig direkt im Portal erzeugen und darüber wieder an den Einkauf übergeben: Auftragsbestätigungen, Lieferavise, Rechnungen und Gutschriften. Kommunikation und Dokumentenübermittlung sind also bidirektional. Der gesamte P2P-Prozess verläuft schneller und Fehlerquellen wie Medienbrüche – z. B. das Digitalisieren von Papierbelegen – entfallen.



Dina Haack,  
Head of Marketing,  
xSuite Group GmbH

**xSuite**  
It's simple. It's digital.

#### xSuite Group GmbH

Hamburger Straße 12  
22926 Ahrensburg  
Telefon: +49 4102 88380  
info@xsuite.com  
www.xsuite.com



**xSuite**  
It's simple. It's digital.



Intelligente Auto-  
matisierung für  
E-Invoicing und  
P2P-Prozesse

Wir schließen für Sie  
jede Lücke

- Digitale, KI-gestützte Rechnungsverarbeitung
- Annahme und Verarbeitung von E-Rechnungen
- Einbindung von E-Rechnungsportalen inkl. Peppol
- Durchgängige Bestell- und Rechnungsprozesse (P2P)

info@xsuite.com  
www.xsuite.com

DSAG, 19.-21.9.23  
Messe Bremen  
Halle 5, Stand L4

**SAP® Certified**  
Integration with RISE with SAP S/4HANA Cloud



„Development“ und „Operations“

## Software-Testing – Wissenschaft trifft Kunst

Software ist allgegenwärtig: Sie steuert moderne Herzschrittmacher, ermöglicht alltagsunterstützende Apps auf dem Handy und sorgt für effiziente Abläufe in Unternehmen. Im besten Fall ist sie für uns unsichtbar.

**D**ies ändert sich erst, wenn sie nicht funktioniert. Damit das nicht passiert, ist eine beständige Qualitätskontrolle wichtig. Das Zauberwort hierzu: Software-Testing.

### Software-Testing: Der Versuch einer Annäherung

„Eine einheitliche Definition für Software-Testing existiert nicht“, berichtet Thomas Steirer, Testing-Experte bei Nagarro. „Aus meiner Sicht ist es aber sinnvoll, den Begriff weit zu definieren. Dann umfasst er alle Maßnahmen, die sicherstellen, dass Software die Aufgaben erfüllt, für die sie konzipiert wurde. Software-Testing wird so zu einer ganzheitlichen Aufgabe, die bestenfalls bereits bei der Entwicklung beginnt.“

Tatsächlich etablierte sich unter dem Begriff „DevOps“ eine Philosophie, die genau dies verfolgt. „DevOps“, zusammengesetzt aus „Development“ und „Opera-

tions“, rückt Softwareentwicklung und Softwarebetrieb näher zusammen. Unternehmen etablieren dazu Prozesse und Tools, die Feedbackschleifen erleichtern. Ein Ziel dabei: starre, sequenzielle Abläufe aufzulösen und so die Qualitätssicherung zu verbessern. „Früher wurde oft tätigkeitsbezogen gedacht. Entwickler\*innen spezifizierten die neue Software und umrissen ihren logischen Aufbau, die Programmierer\*innen setzten sie um. Im Anschluss testeten dann unternehmensinterne User\*innen eine erste Alpha-Version“, erläutert Thomas Steirer.

Der Nachteil dieses Vorgehens: Selbst gravierende Mängel entdeckten die Testenden vielfach erst zu einem späten Zeitpunkt – im schlimmsten Fall beim Endkunden. Dadurch verlängerten sich Entwicklungszeiten, gleichzeitig entstanden teilweise erhebliche Zusatzkosten. „Daher begleiten wir heute schon den Entwicklungsprozess. Unsere Erfahrungen zeigen, dass rund 80 Prozent aller

Fehler bereits dort entstehen: Die Entwicklung übersieht so zum Beispiel für User\*innen wichtige Funktionalitäten oder bedenkt nicht, mit welchen Drittsystemen die Software häufig interagieren wird. Durch frühzeitige Qualitätskontrollen lässt sich das vermeiden“, weiß Thomas Steirer aus Erfahrung.

### Ein Must-have – nicht nur für Softwarehersteller

Zunächst scheint es, als ob Testing primär Softwarehäuser betrifft. Doch weit gefehlt! Alle Unternehmen nutzen heute Software: ERP- und CRM-Systeme, Websites mit angegliederten Onlineshops, Steuerungssysteme für die Produktion sind klassische Beispiele. Oft handelt es sich dabei um Lösungen, die Unternehmen bedürfnisbezogen zuschneiden – und dabei häufig ganze IT-Ökosysteme konzipieren. „Betrachten wir beispielsweise SAP. Dabei handelt es sich nicht nur um

einfache Software, sondern eher um einen bunten Werkzeugkasten, aus dem sich Unternehmen bedarfsorientiert bedienen können“, so Thomas Steirer. „Gerade die SAP Business Technology Platform (BTP) belegt das: Es geht immer mehr um unternehmensspezifische, orchestrierte Systemlandschaften.“

Für reibungslose Betriebsabläufe sind diese IT-Ökosysteme unerlässlich. Bei Websites und Onlineshops betrifft die unternehmensinterne IT zudem direkt die Endkonsumenten. Dann ist es ärgerlich, wenn diese wegen Softwarefehlern beispielsweise nicht bestellen können. Software-Tester\*innen stellen somit nicht „nur“ passiv reibungslose Abläufe sicher, sondern schützen vielmehr Unternehmen vor fundamentalen Geschäftsrisiken – denn ohne moderne IT läuft in Unternehmen heute nichts mehr. Dazu Thomas Steirer: „Software ist ein überlebensnotwendiger Faktor für so gut wie alle Unternehmen. Und damit bleiben Softwarerisiken nicht nur in der Software – sondern betreffen die gesamte Organisation und deren Existenzgrundlage. Ein gut aufgesetzter Softwaretest reduziert dieses Risiko auf ein niedriges und beherrschbares Niveau. Dadurch wird die Arbeit der Testenden im Grunde zu einer Form von Risikomanagement.“

### Systemlandschaften testen – eine Frage der Erfahrung

Komplexe Systemlandschaften sind aber prinzipiell fehleranfällig. Im Fokus steht hier daher, inwiefern sich die einzelnen Komponenten zweckmäßig und stimmig zusammenfügen. Dafür definieren Systemarchitekt\*innen schon vor dem Go-live, welchen Anforderungen diese genügen müssen. Dazu spezifizieren sie etwa

- Aufgaben und Ziele der neuen Umgebung
- gängige Use-Cases sowie
- benötigte APIs, damit die einzelnen Komponenten miteinander interagieren können.

Tester\*innen unterstützen sie, indem sie Annahmen hinterfragen, Anforderungen auf Vollständigkeit prüfen oder Use-Cases auf Praxisrelevanz durchleuchten. Operativ checken sie zudem Eingabeformulare oder testen Schnittstellen. Diffizil dabei: Damit das gelingt, ist vor allem Erfahrungswissen wichtig. Thomas Steirer: „Beim Testing kommen Wissenschaft und Kunst zusammen. Die wissenschaftlichen Aspekte lassen sich durch ein Literaturstudium lernen. Einschlägige Publikationen füllen ganze Bücherregale. Aber wirklich gut wird man

erst, wenn man ein Gespür für typische Probleme entwickelt. Ein Beispiel: In der Praxis sind unendlich viele Anwendungsszenarien denkbar. Es lassen sich aber nur endlich viele Szenarien durchspielen. Die Kunst besteht darin, einzuschätzen, welche realistisch sind – und sich auf diese zu fokussieren. Klar, dass dafür Projekterfahrung nötig ist.“

### Testing

Ein Experimentierfeld für das Zusammenspiel von „Mensch und Maschine“? Möglicherweise gewinnt Erfahrungswissen durch KI sogar noch an Bedeutung. Der Grund: KI übernimmt derzeit vor allem operative, häufig langweilige und repetitive Tätigkeiten. So lesen wohl nur wenige Personen gerne Quellcode. Dann ist es schön, wenn ChatGPT & Co. ihn überprüfen. Aber nur Menschen können einschätzen, wo KI-Einsatz und Testautomatisierung sinnvoll sind – und wo nicht. Zudem nutzen immer mehr Unternehmen Machine Learning. Ein praktisches Beispiel hierfür: virtuelle Assistenten. Diese müssen allerdings zunächst trainiert und durch Testdaten validiert werden – ein weiteres Tätigkeitsfeld für Tester\*innen.

### Ein Fazit für Unternehmen

In Zeiten datengetriebener Geschäftsmodelle und unsicherer Lieferketten wird die IT noch erfolgskritischer. Unternehmen sollten daher das Thema im Auge behalten und zumindest sukzessive in dieses investieren. Gerade anfangs können kompetente Spezialisten Unternehmen dabei begleiten, als externe Dienstleister oder durch Schulungen der Belegschaft. Thomas Steirer: „Nach den ersten Projekten wird sich dann zeigen, ob ein Unternehmen eigene Spezialisten einstellt oder dauerhaft auf externe Partner zurückgreift. Zunächst kann es sich so dem Thema aber unkompliziert nähern. Bei der heutigen Bedeutung der IT schadet es jedenfalls nicht, es auf einen Versuch ankommen zu lassen.“



nagarro

#### Nagarro

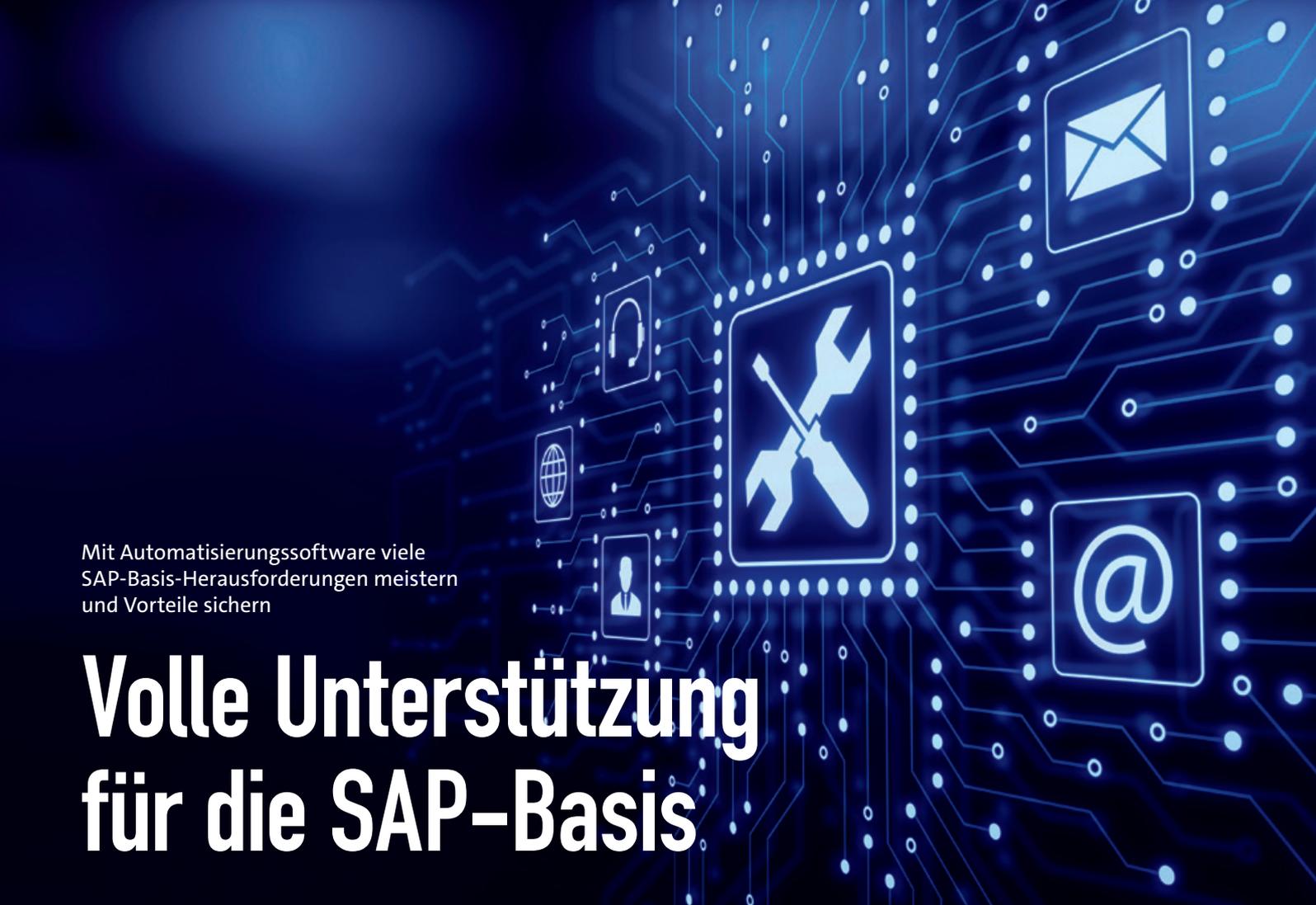
Westerbachstraße 32  
61476 Kronberg im Taunus  
Telefon: +49 6173 3363000  
info@nagarro.com  
www.nagarro.com



nagarro

Besuchen Sie uns auf dem  
DSAG Jahreskongress  
vom 19.-21. September 2023  
in Bremen.





Mit Automatisierungssoftware viele SAP-Basis-Herausforderungen meistern und Vorteile sichern

# Volle Unterstützung für die SAP-Basis

Es gibt viele Herausforderungen, die SAP-Basis- und -Infrastrukturteams zu meistern haben. Eine SAP-Basis-Systemmanagement-Suite mit großer Automatisierungsfunktionalität schafft viele Nutzenvorteile.

*Von Hans Haselbeck, CEO der Empirius GmbH*

**S**o sieht es heute aus: Für SAP-Basis- und -Infrastrukturteams gibt es mehrere Herausforderungen, mit denen sie stark konfrontiert werden. Zum Beispiel ist es zwingend erforderlich, mindestens einmal im Monat die von SAP herausgegebenen Security Notes (SEC Notes) zu beachten. Diese müssen in unternehmenseigene SAP-Systeme eingespielt und auch umgesetzt werden. Erforderlich ist, die SEC Notes stets parat zu haben. Die faktische Abholung der SEC Notes ist für Anwender eine Art Holschuld. Ein anderes Beispiel: Eine weitaus komplexere Herausforderung ist die Erstellung von SAP-Systemkopien und SAP-Sandboxen. Besonders hervorgerufen durch den verstärkten ERP ECC-SAP S/4 HANA-Wechsel. Der Grund dafür ist meist, dass die „neuen“ SAP-Systeme mit

veränderten Prozessen als Testsysteme zur Verfügung stehen. Oder um die SAP S/4 HANA-Kopie als Schulungssystem in unterschiedlichen Unternehmensfachbereichen verwenden zu können.

Die Liste an wiederkehrenden oder routinemäßigen Aufgaben und Tätigkeiten von SAP-Basis- oder -Infrastrukturteams ist lang. Neben zuvor genannten System-Copy-Erstellungen und Einspielungen von SEC Notes kann sie SAP Kernel Patchings, Compliance Checks einstellen von SAP-Systemparametern, Starts und Stopps sowie Restarts von SAP-Systemen sowie Datenbanken und Betriebssysteme beinhalten. Dazu kommt noch das Kontrollieren der Systeme, das Managen von Zertifikaten im SAP-Umfeld oder Patchings von SAP-Systemkomponenten.

Die Krux ist dabei: Eingesetzt werden oft sogenannte „Bordmittel“, selbsterstellte Skripts oder sonstige kleinere Programme, die über die Zeit immer wieder angepasst wurden und funktional nicht

## EPOS, BlueCopy und mehr

Seit fast zwei Dekaden ist Empirius im Markt für SAP-Basis-/SAP-Infrastruktur-Automatisierungssoftware tätig. Zuerst mit der Lösung BlueCopy für die automatische Erstellung von SAP-Systemkopien, die sich national wie international bei weit über 100 Unternehmen im Einsatz befindet. Und seit knapp zwei Jahren mit der SAP-Basis-Systemmanagement-Suite namens EPOS (Empirius Planning and Opera-

tions Suite), die der Leitlinie folgt „automatisieren, was sich in der SAP-Basis automatisieren lässt“. BlueCopy, wie auch BlueClone (für Sandboxen-Erstellungen), sind als Apps in EPOS integriert; BlueCopy und BlueClone können aber auch quasi „stand-alone“ betrieben werden. Für BlueCopy- und BlueClone-Anwender besteht die Möglichkeit, unter Nutzung von Empirius-Services auf EPOS zu migrieren.

auf der Höhe der Zeit sind respektive Lücken aufweisen. Zudem gibt es meist nur rudimentäre Dokumentationen. Oder das Wissen über die Verfahren und Programme besitzen nur wenige oder gar nur ein einzelner Mitarbeiter, was zu Problemen führen kann. Hinzu kommt meist, dass die vorhandenen Ressourcen in SAP-Basis- und -Infrastrukturteams limitiert sind. Und dadurch Ad-hoc-Aufgaben nur durch Mehrarbeit oder durch Wochenendtätigkeiten bewältigt werden können.

Zur Lösung der Herausforderungen etablieren sich mehr und mehr SAP-Basis-Systemmanagement-Komplettlösungen, mit denen viele Aufgaben und Tätigkeiten automatisiert unterstützt oder umgesetzt werden können. Sie decken einerseits alle notwendigen SAP-Basis-Doings mit entsprechender Funktionalität ab; andererseits bringen sie einen hohen Automatisierungsgrad in den einzelnen Aufgaben- und Tätigkeitsfeldern mit sich. Wobei eine Wählbarkeit in der Art gegeben sein sollte, dass entweder eine oder mehrere oder alle Funktionskomponenten (Apps) in unterschiedlicher Kombination genutzt werden können. Selbstredend, dass eine derartige Suite bereits vom Ansatz her auf die besonderen Notwendigkeiten des SAP-Einsatzes ausgerichtet ist.

## Freiräume schaffen

Für die SAP-Basis- oder -Infrastrukturteams liegen die Vorteile einer SAP-Basis-Systemmanagement-Suite mit einer hochautomatisierenden Ausprägung auf der Hand. Sie benötigen für die Doings viel weniger Zeit. Oder: Ressourcen und Kapazitäten dafür werden teils drastisch minimiert, was eine Kostenminimierung mit sich bringt. Beispielsweise nimmt die automatisierte Erstellung einer SAP-Systemkopie nur Stunden in Anspruch anstelle von Tagen gegenüber einer „händischen“ Vorgehensweise mit der Verwendung von Skripts.

Ferner können die „Softwareläufe“ auf „arbeitsfreie“ Zeiten gelegt werden, beziehungsweise mit einer Art Scheduling die Läufe in terminlicher Hinsicht ganz nach Gusto bestimmt werden. Ferner finden die SAP-Basis-Prozesse in einer gleichbleibend hohen Prozessqualität statt. Zugleich werden sie protokolliert sowie versioniert und sind Compliance-fest; Softwareläufe können zudem vorab simuliert werden. Dass möglicherweise gegenüber einer manuellen Vorgehensweise etwas vergessen wird und sich die Arbeiten unnötigerweise verlängern, ist so praktisch ausgeschlossen. Von Vorteil obendrein: Erweiterungsmög-

lichkeiten werden berücksichtigt, ebenso Integrationsmöglichkeiten (beispielsweise mit GIT oder Ansible).

## Smarte Systeme

Neben der Automatisierungsfunktionalität weisen moderne SAP-Basis-Systemmanagement-Lösungen Monitoring- oder Reporting-Mechanismen auf. Sie liefern dadurch praktisch auf Knopfdruck alle wichtigen und stets aktuellen Statusinformationen der eingesetzten SAP-Systeme sowie von allen wichtigen SAP-Systemkomponenten, wie Datenbanken, Betriebssysteme oder Server, auch SAP-Applikationsserver. Dadurch sind SAP-Basis- oder -Infrastrukturteams jederzeit in der Lage, Statuszustände ihrer SAP-Systeme abzurufen beziehungsweise sich anzeigen zu lassen und, falls erforderlich, zeitnah Optimierungen für einen reibungslosen SAP-Betrieb durchzuführen.

Apropos „auf Knopfdruck“. Im Zusammenhang mit SAP-Basis-Systemmanagement-Lösungen spielt die Usability für einen umfänglich praxisgerechten Einsatz eine gewichtige Rolle. Nicht jede SAP-Basis-Systemmanagement-Automationssoftware erfüllt den Anspruch eines „smarten Systems“ und einer einfach handhabbaren Lösung. „Klicken statt programmieren“ muss die Maßgabe sein. So sind auch weniger qualifizierte SAP-Basis-Spezialisten in der Lage, nach kurzer Einarbeitung zum Beispiel eine SAP-Systemkopie zu erzeugen oder das Handling von SEC Notes durchzuführen.

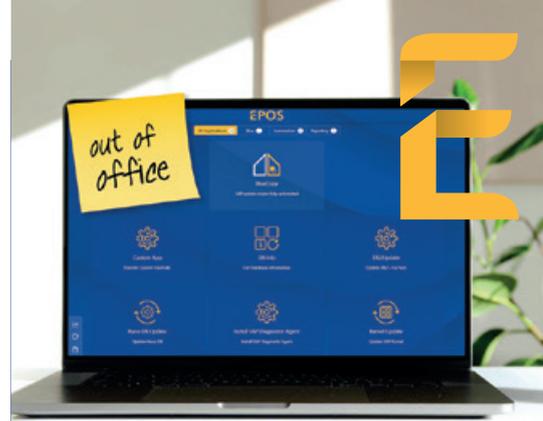
Nicht unwesentlich ist auch, wie unkompliziert sich ein derartiges System installieren lässt und wie bedarfsgerecht sich der Support darstellt.

Zusammengefasst: Eine ausgefeilte SAP-Basis-Systemmanagement-Suite löst zahlreiche SAP-Infrastrukturherausforderungen und deckt viele Aufgaben- beziehungsweise Tätigkeitsfelder ab. Und sorgt zudem für einen hohen Automatisierungsgrad bis hin zur Vollautomatisierung – mit entsprechenden Vorteilen, wie Zeit-, Kosten- und Ressourceneinsparungen, bei gleichbleibend hoher Prozessqualität samt Revisions- sowie Compliance-Konformität.

**EMPIRIUS**  
The simple solution company

### Empirius GmbH

Klausnerring 17  
85551 Kirchheim  
Telefon: +49 89 4423723-26  
Telefax: +49 89 4423723-11  
www.empirius.de



## EPOS – SAP-Automation Made Easy.

Ihre SAP-Infrastruktur immer UpToDate und perfekt organisiert.

# EPOS

Enjoy your Date!

- + SAP Security Notes Validieren und Implementieren
- + Umfassende Reporting Engine
- + Compliance Checks durchführen
- + Automatisierter Kernel Update
- + Profilparameter managen
- + DB & SAP Infos sammeln
- + Systemkopien erstellen
- + HANA DB Update

Besuchen Sie uns auf [empirius.de](http://empirius.de) oder persönlich:

**DSAG-  
Jahreskongress  
2023**

**19. – 21.09.2023**  
Messe Bremen

**STAND P8**



**EMPIRIUS**  
The simple solution company

Enterprise Software Management

# ALM Transformer – we transform your ALM tool box!

Das Wartungsende des SAP Solution Managers kommt näher, der Nicht-Nachfolger SAP Cloud ALM erfüllt Ihre Anforderungen nicht? Die ESM Suite kann entweder unmittelbar das Kernstück Ihrer ALM-Werkzeugkette bilden oder sich nahtlos mit Ihren bereits etablierten Werkzeugen integrieren.

Von Markus Helfen, Solutive AG

Die Solutive AG ist ein Lösungsanbieter im Bereich Enterprise Software Management. Wir bieten mit unserer ESM Suite vordefinierte Change- & Release-Management-Prozesse, die neben der zügigen Einführung viele weitere positive Effekte wie Prozesskostenverringerung durch eine integrierte Requirement-2Deploy-Werkzeugkette, Zeitersparnis und Applikationsstabilität durch ein vollautomatisiertes Deployment mit integrierten Prüfungen sowie einen Audit-Trail für Change- und Release-Management-Prozesse auf Knopfdruck ermöglichen.

Das Wartungsende des SAP Solution Managers kommt näher, SAP Cloud ALM erfüllt Ihre Anforderungen (noch) nicht und auch Focused Build kann Ihren Erwartungen nicht standhalten? Die ESM Suite kann entweder sofort das Kernstück Ihrer ALM-Werkzeugkette bilden oder sich nahtlos mit Ihren bereits etablierten Werkzeugen, wie beispielsweise JIRA, ServiceNow, Test-Management-Suiten integrieren. In jedem Fall können Sie mit der ESM Suite ein einheitliches Set-up vor, für und nach der SAP S/4HANA Transformation etablieren.

Mit dem SAP-Testautomationsspezialisten *suxcesso* sind wir gezielt eine feste Partnerschaft eingegangen. Die gemeinsame Roadmap beinhaltet Themen wie die automatische Identifizierung und Ausführung der für Changes relevanten Testfälle oder der Releases zugeordneten Testpläne. Die sich hieraus ergebenden Vorteile sind vielfältig: Sie beginnen mit der Identifikation betroffener Geschäftsprozesse, der Test Scope lässt sich schärfen und damit die Sicherheit und Stabilität der Lösungen erhöhen. Auch das Testfallmanagement wird vereinfacht: Die ESM Suite identifiziert neben den auszuführenden Testfällen auch neu benötigte und zu aktualisierende Testfälle. Ein automatisierter Testansatz allein bringt schon zahlreiche Vorteile bezüglich Zeit-



Prozessintegration mit der ESM Suite

und Ressourcenersparnis, und dies schwerpunktmäßig für die Mitarbeiter der Fachbereiche.

Ferner bieten wir ein flexibles Set-up für den Betrieb der ESM Suite, der Kunde wählt zwischen on-prem und den bekannten Cloud-Varianten. Technisch wird lediglich ein NetWeaver Stack (ABAP) oder S/4HANA benötigt, Abhängigkeiten zu SAP-Anwendungen gibt es keine. Die ESM Suite ist geeignet für hybride SAP-Lösungslandschaften und wir arbeiten mittelfristig an Themen wie der GitHub-Integration sowie CI/CD-Pipelines. Zudem ist die ESM Suite mandantenfähig, womit sich auch Konzern- oder Dienstleisterszenarien wirkungsvoll unterstützen lassen.

Gerne unterstützen unsere ALM-Experten Sie dabei, Ihre individuelle ALM-Werkzeugkette zu designen und zu implementieren. Auslöser wie das Wartungsende des SAP Solution Managers oder die bevorstehende S/4HANA-Transformation oder auch einfach nur operative Verbesserungen wie das Integrieren der aktuellen Werkzeugkette rechtfertigen ein ALM-Strategie-Review und die Diskussion eines neuen nachhaltigen Zielbildes.

Dabei begleiten wir Sie gerne von der Erarbeitung einer Roadmap bis hin zur erfolgreichen Implementierung und auch

darüber hinaus. Unser Dienstleistungsportfolio beinhaltet Schwerpunkte insbesondere im Change, Release sowie Test Management. Die meisten unserer Berater verfügen über tiefe SAP-Technologie-Erfahrungen und sind im Entwicklungsumfeld zu Hause. Lassen Sie uns gerne partnerschaftlich an Ihren individuellen Herausforderungen arbeiten – gerne auch in Form einer Entwicklungspartnerschaft.

Erleben Sie auf dem DSAG-Jahreskongress, wie wir Ihre ALM-Werkzeuglandschaft transformieren können und welche Inhalte mit unserem Oktober-Release der ESM Suite verfügbar werden. Erfahren Sie darüber hinaus, wie unsere langfristige Roadmap aussieht.

Treffen Sie uns in Halle 4, Stand A3!



Lara Schulz,  
Business  
Development,  
Solutive AG

Markus Helfen,  
Head of Sales,  
Solutive AG



Solutive AG

Friedrichstraße 13  
68794 Oberhausen - Rheinhausen  
Telefon: +49 7254 7820860  
info@solutive.ag  
www.solutive.ag



# Das Beste, was Ihnen passieren kann – wechseln Sie jetzt Ihren SAP-Hosting-Partner!



Die aktuellen Verschiebungen im deutschen SAP-Hosting-Markt verändern die Situation für Kunden und Anbieter. Für die 4 brennendsten Fragen steht Johannes Reichel, Geschäftsführer der ISO Professional Services GmbH, eines langjährigen und zertifizierten SAP-Hosting-Partners, Rede und Antwort.

**Frage 1:** Nach dem Austritt eines bedeutenden Marktteilnehmers suchen viele Unternehmen nach einem neuen Hosting-Partner. Welche Vorteile bietet ISO Professional Services im Vergleich?

**Antwort:** ISO Professional Services versteht die Herausforderungen eines Partnerwechsels. Dank unserer Erfahrung und Zertifizierung als SAP-Hosting-Partner haben wir bewährte Prozesse für eine nahtlose und sichere Umstellung entwickelt. Unser „Boutique Hosting“-Ansatz ermöglicht individuelle Lösungen speziell für mittelständische Kunden.

**Frage 2:** Boutique Hosting, wie es von ISO Professional Services angeboten wird, zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus, die gerade den Kunden entgegenkommt, die eine gewisse Individualität schätzen. Wie kann Ihr Unternehmen sicherstellen, dass die spezifischen Bedürfnisse dieser Kunden erfüllt werden?

**Antwort:** Wir setzen auf persönliche Betreuung mit dedizierten Ansprechpartnern. Unsere SAP-Experten arbeiten eng mit SAP-Teams der Kunden zusammen, um passende Lösungen zu entwickeln. Diese Flexibilität erlaubt uns schnelle Anpassungen und erstklassigen Service.

**Frage 3:** Mit der wachsenden Bedeutung von Cloud-Szenarien fragen sich viele Unternehmen, wie sie ihre SAP-Umgebungen am besten zukunftssicher gestalten können. Wie sieht die Roadmap von ISO Professional Services in Bezug auf die Integration moderner Technologien und Cloud-Lösungen aus?

**Antwort:** Die Zukunftssicherheit unserer Kunden ist uns ein zentrales Anliegen. Deshalb investieren wir kontinuierlich in die Integration moderner Technologien und in unsere Private-Cloud-Lösung. Für Kunden, die lieber in eine Public Cloud wechseln möchten, arbeiten wir eng mit führenden Cloud-Anbietern zusammen, um unseren Kunden echte Cloud- oder auch Hybridszenarien zu bieten, wenn sie dies wünschen.

**Frage 4:** In unsicheren Zeiten ist Sicherheit entscheidend. Wie gewährleistet ISO Professional Services die Sicherheit der gehosteten Systeme?

**Antwort:** Die Sicherheit unserer Kunden steht bei ISO Professional Services an erster Stelle. Wir setzen modernste Sicherheitstechnologien und strenge Sicherheitsprotokolle ein, um die Integrität und Vertraulichkeit der gehosteten Daten zu gewährleisten. Unser Team von Sicherheitsexperten überwacht kontinuierlich die Systeme und reagiert proaktiv auf potenzielle Bedrohungen. Das Rechenzentrum gewährleistet Bankenstandards und das Hosting der ISO Professional Services ist nach DIN 27001 zertifiziert.

## Fazit

In einem sich wandelnden SAP-Hosting-Markt bietet die ISO Professional Services Stabilität, Sicherheit und maßgeschneiderte Lösungen. Mit dem Betrieb von eigenen 12 Systemen setzen wir auf Kontinuität und eine zukunftsorientierte Ausrichtung – für uns und unsere Kunden!



**Kontakt:** Johannes Reichel,  
Geschäftsführer der  
ISO Professional Services GmbH

Wir freuen uns auf Ihr spezifisches Szenario. Bereit für den Wandel? Jetzt QR-Code scannen.

**ISO**  
Professional Services  
Lösungen. Einfach anders.

ISO Professional Services GmbH

Eichendorffstrasse 33  
90491 Nürnberg  
Telefon: +49 911 99594-0  
Telefax: +49 911 99594-129  
info@iso-gruppe.com  
www.iso-gruppe.com



Rosige Zeiten für SAP-Serviceanbieter in Deutschland

## S/4-Markt

In den S/4-Markt kommt zunehmend Bewegung, die Zeichen stehen für SAP-Serviceanbieter auf Wachstum. Das berichtet die neue Studie „ISG Provider Lens SAP Ecosystem Germany 2023“, die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group veröffentlicht hat.

Der Studie zufolge wird Deutschland in den kommenden Jahren zum Hauptschauplatz für große SAP-Vorhaben. Ein Grund dafür sei der steigende Druck wegen der 2027 anstehenden Abkündigung der Standardwartung von SAP ERP/ECC 6.0. „Während deutsche Unternehmen in den vergangenen Jahren eher abwartend auf S/4 Hana reagierten, kommt jetzt gezwungenermaßen immer mehr Bewegung in den Markt“, sagt Heiko Henkes, Analyst bei ISG. „Aussitzen lässt sich dieses Thema schließlich nicht.“ Die Serviceanbieter seien dabei

gut auf die kommenden Bedarfe vorbereitet. „Wir beobachten übergreifend, dass die von uns untersuchten Service-Provider Lücken in ihren Portfolios schließen und sich die Leistungsumfänge der Servicekataloge der Anbieter inhaltlich immer weiter angleichen“, so Henkes weiter. Zudem bauen viele Anbieter ihre Partnerschaften zu SAP wie auch im Infrastrukturmilieu zu den großen Cloud-Anbietern aus. Auch dies führe zu einer Angleichung der Portfolios. Die Anbieter müssten deshalb vor allem in der Lage sein, die eigenen Kompetenzen hinsichtlich bran-

chenspezifischer und regionaler Herausforderungen deutlich zu machen. Zu diesem Zweck würden Anbieter zunehmend auf den Auf- und Ausbau branchenspezifischer Templates und Funktionspakete setzen. Auf diese Weise würden anbieterseitig zudem Ressourcen für andere, nicht automatisierte Aktivitäten frei. SAP-Serviceanbieter bauen ihr Portfolio außerdem weiter aus, um die wachsende Marktnachfrage nach Cloud-Angeboten für SAP bedienen zu können.

[isg-one.com](https://www.isg-one.com)



**Claranet GmbH**

[www.claranet.de](https://www.claranet.de)

Claranet ist ein globaler Technology Service Provider mit Kompetenzen in den Bereichen Cloud, Cyber Security, Data und Applications wie SAP und Workplace Services. Unsere Leistungen im SAP-Bereich sind vielseitig und decken unter anderem SAP S/4HANA, SAP on Cloud und SAP Managed Services ab. Profitieren Sie von langjährigem Know-how und unabhängiger, objektiver Beratung.

Claranet zeichnet dabei besonders die Fähigkeit aus, groß genug zu sein, um umfassend zu unterstützen, und klein genug, um Sie individuell und persönlich zu betreuen, weil wir flexible, skalierbare Technologielösungen anbieten und genau dort sind, wo Sie uns brauchen, in Ihrem Tempo, in Ihrer Region. Treffen Sie unser SAP-Expertenteam auf dem DSAG-Jahreskongress am **Stand Q1!**



**Consult-SK GmbH**

[consult-sk.com](https://consult-sk.com)

Die Consult-SK GmbH (CSK) mit Sitz im westfälischen Minden ist seit 2013 deutschland- und europaweit als SAP-Prozessberatung für namhafte Unternehmen aus Einzelhandel, Industrie, Medien sowie aus der Energie- beziehungsweise Entsorgungswirtschaft tätig. Zu den Leistungen und Kompetenzen des Unternehmens zählen kundenspezifische Anpassungen von SAP-Add-ons, die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in den Bereichen Purchase2Pay/Order2Cash und die Entwicklung eigener SAP-Softwarelösungen. Getreu dem Motto „Prozesse. Einfach. Besser.“

Auf dem DSAG-Jahreskongress 2023 ist die CSK am **Stand L1** in Halle 5 zu finden. Das Tochterunternehmen RExpect GmbH – spezialisiert auf das SAP-Modul RE-FX – informiert ebenfalls über das Software- und Dienstleistungsangebot.



**Empirius GmbH**

[www.empirius.de](https://www.empirius.de)

### Automatisierung von SAP-Basis und SAP-Infrastruktur

Seit fast 20 Jahren spezialisiert sich Empirius auf die Themen SAP-Basis und SAP-Infrastrukturen. Der Fokus liegt dabei auf Entwicklung und Bereitstellung von smarten Automatisierungslösungen für den SAP-Einsatz. Im Mittelpunkt: die EPOS-Suite als zentrale SAP-Basis-Systemmanagement-Plattform und die Blue-Lösungen. Sie versetzen IT-Teams z. B. in die Lage, vollautomatisiert Systemkopien und Sandboxes zu erstellen, SAP Kernel Upgrades zu automatisieren, SAP Security Notes und Patches über alle Systeme hinweg zu validieren und implementieren, Compliance Checks oder Abfragen und das Setzen von SAP-Systemparametern einfach durchzuführen. Über 100 namhafte Firmen profitieren von den Empirius-Automatisierungslösungen und der langjährigen SAP-Expertise. **DSAG-Stand: P8**

Digitalisierung bei SAP-Bestandskunden auf Basis von Plattformen

# Die richtige Datenplattform

Moderne Datenplattformen helfen, Daten aus unterschiedlichen Quellen zu sammeln und zu verarbeiten, um damit einen 360-Grad-Blick auf bestehende Prozesse zu gewinnen und Analysen durchzuführen.

**A**ber worauf kommt es bei der Auswahl einer Datenplattform an? Antworten auf diese zentrale Frage, die bei der digitalen Transformation von Unternehmen eine wegweisende Rolle spielt, liefert ein neuer Bericht von Ventana Research. Das US-amerikanische Forschungs- und Beratungsunternehmen prüfte einerseits, inwieweit die ausgewählten Produkte die technologischen Anforderungen an moderne Datenplattformen erfüllen. Andererseits wurden auch die Kundenerfahrungen untersucht, die Unternehmen in der Zusammen-

arbeit mit den Anbietern machen. Laut Ventana Research steigt in Unternehmen der Bedarf an umfassenden Analysen zukünftig noch weiter. Viele Anwender benötigen einen Anbieter, der eine außerordentlich hohe Leistung und Effizienz für Multi-Workloads in Echtzeit garantiert. Denn nur dann können sie große Mengen von Daten aufnehmen und gleichzeitig komplexe Datenanalysen durchführen. Die Experten erklären außerdem, dass die Anpassungsfähigkeit einer Lösung bestimmt, wie einfach die Integration mit anderen internen und externen Sys-

temen gelingt. Einige Datenplattformen ergänzen die bestehende IT-Infrastruktur und verknüpfen alle Systeme, ohne dass die bestehende Architektur ausgetauscht werden muss. Sie bieten damit ein besonderes Maß an Interoperabilität und Flexibilität und lassen sich deshalb schnell und kosteneffizient implementieren. Ein weiterer Faktor zur Bestimmung der Leistungsfähigkeit einer Datenplattform ist für Ventana der gebotene Funktionsumfang.

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



**GIB S&D GmbH**  
ifm-business-solutions.com

### Effizienz und Transparenz in der Supply Chain mit ifm

Als lizenzierter SAP Silver Partner bieten wir seit über 30 Jahren ausgeklügelte Softwarelösungen an, die bei der ganzheitlichen Supply-Chain-Optimierung unterstützen – von der Absatz- und Produktionsplanung über die Beschaffung bis hin zum Bestandsmanagement. Unsere vollständig im SAP-System integrierten Lösungen laufen auf SAP ECC 6.0 und SAP S/4HANA und sind sowohl On-Premises als auch in der Cloud verfügbar. Über 900 Kunden weltweit setzen bereits auf unsere Tools, die eine durchgängige Kommunikation von der Produktionsebene bis ins SAP ERP ermöglichen, und profitieren so nachhaltig von verbesserten Beständen sowie gesteigerter Lieferbereitschaft. Begleiten auch Sie uns auf unserer Mission, komplexe Supply-Chain-Prozesse beherrschbar zu machen.



**mobisys GmbH**  
mobisys.com

**SAP. einfach. mobil.** Seit über 30 Jahren entwickelt die mobisys GmbH innovative Software-Produkte für mobile SAP-Prozesse in der Intralogistik, Produktion und Instandhaltung. Internationale Konzernunternehmen erzielen in über 550 Installationen mit der Entwicklungsplattform MSB (Mobisys Solution Builder) eine sehr hohe Datenqualität und eine deutlich gesteigerte Effizienz ihrer Prozesse. Die MSB-Applikationen sind branchenunabhängig, international einsetzbar und unternehmensweit grenzenlos skalierbar.

- Clevere IT-Systeme mit hoher Nutzerakzeptanz
- SAP EWM einfach UX-optimiert
- Logistik-Prozesse mobil an einem Tag

Infos in der Espresso-Session „Smarte Intralogistik“: 20. Sept. 2023 um 15.30 Uhr.



**SIVIS GmbH**  
www.sivis.com

### Entdecken Sie die Zukunft schon heute auf dem DSAG-Jahreskongress mit SIVIS

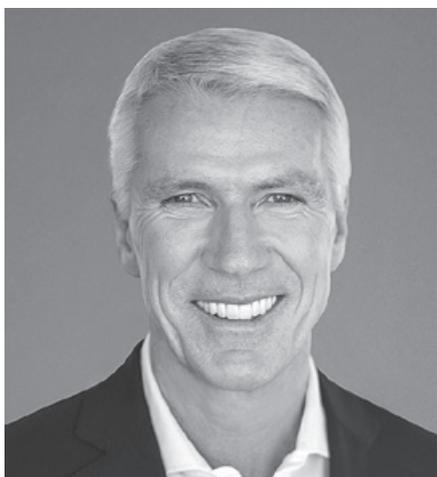
Als Experten für Identity und Access Management bieten wir Ihnen innovative Lösungen zur Revolutionierung Ihrer SAP-Berechtigungs- und -Rollenbau-Prozesse. Erleben Sie die Leistungsfähigkeit des SIVIS Authorization Robot, des ersten virtuellen Rollenberaters. Verabschieden Sie sich von komplexen und kostspieligen Berechtigungskonzepten und minimieren Sie Geschäfts- und Sicherheitsrisiken. Unsere Technologie automatisiert Prozesse, spart über 90 Prozent der Beraterstunden, 30 Prozent der Lizenzkosten und reduziert die Projektlaufzeit um 80 Prozent. Besuchen Sie unseren **Stand H13** und erfahren Sie mehr über effiziente und sichere IAM-Lösungen. Treffen Sie unsere Experten, erleben Sie Live-Demos und erhalten Sie ein persönliches Geschenk.

# Menschen im September 2023

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

Personalmeldungen senden Sie direkt an die E3-Redaktion, Telefon: +49 8654 771300 oder [redaktion@e-3.de](mailto:redaktion@e-3.de)

## Ralf Wintergerst ist neuer Bitkom-Präsident



„Ich danke den Bitkom-Mitgliedern für ihr Vertrauen und Achim Berg für sein außerordentliches Engagement“, sagte Ralf Wintergerst.

Bereits seit 2019 übernimmt **Ralf Wintergerst** im Bitkom Verantwortung und vertritt im Präsidium als Vorsitzender der Geschäftsführung und Group CEO das Unternehmen Giesecke und Devrient, einen weltweit tätigen Konzern für Sicherheitstechnologien. Darüber hinaus ist er als Vorsitzender des Beirats der Allianz für Cybersicherheit aktiv. Wintergerst hat Betriebswirtschaftslehre studiert, hält zudem zwei Masterabschlüsse in den Fachgebieten Management und PPW (Politik, Philosophie, Wirtschaft) und hat an der Ludwig-Maximilians-Universität München zum Thema Corporate Governance und Unternehmensführung promoviert. Ralf Wintergerst wurde im Rahmen der Bitkom-Jahrestagung 2023 in Berlin einstimmig gewählt. Er folgt auf Achim Berg, der die laut Satzung maximal

möglichen drei Amtszeiten erreicht hat. Wintergerst wird in den kommenden beiden Jahren für die gut 2200 Mitglieder des Bitkom mit ihren in Deutschland mehr als zwei Millionen Beschäftigten sprechen. „Ich danke den Bitkom-Mitgliedern für ihr Vertrauen und Achim Berg für sein außerordentliches Engagement in den vergangenen Jahren“, sagte Wintergerst in Berlin. „Achim Berg hat den Bitkom und die Branche erfolgreich durch die Coronapandemie, Chip- und Energiekrise, unterbrochene Lieferketten und die geopolitisch schwierige Zeit gesteuert.“ Die wichtigste Aufgabe bleibe, die Digitalisierung von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft aktiv zu gestalten und voranzutreiben. „Deutschland muss schneller werden im Digitalen“, sagte Ralf Wintergerst. **bitkom.org**

## Wechsel der Geschäftsführung bei Gambit



Andreas Heinz wird den Fokus auf die digitale Transformation mit SAP S/4 Hana legen und Gambit Schweiz weiter ausbauen.

**Andreas Heinz** ist seit 1. Juli 2023 alleiniger Geschäftsführer von Gambit Consulting in der Schweiz. Roland Frei, mit dem er Gambit fast zwei Jahre gemeinsam führte, hatte seinen Wechsel zu einem anderen Unternehmen bereits Ende 2022 angekündigt. Mit Andreas Heinz als Geschäftsführer und dem neuen Standort in Risch-Rotkreuz stärkt Gambit seinen Wachstumskurs in der Schweiz. „Ich bedanke mich im Namen aller Gambits herzlich bei Roland Frei für die großartige, vertrauensvolle und kooperative Zusammenarbeit. Roland hat unser Unternehmen in seinen neun Jahren als Geschäftsführer seit der Gründung 2014 mit viel Engagement zu einem der führenden SAP-Beratungshäuser in der Schweiz aufgebaut. Gleichzeitig freue ich mich, dass wir vor knapp zwei Jahren mit Andreas

Heinz einen ausgewiesenen Experten für die Geschäftsführung in der Schweiz gewinnen konnten – zunächst als Duo mit Roland, jetzt in alleiniger Verantwortung. Andreas ist mit über 25 Jahren Erfahrung in führenden Positionen in global agierenden Unternehmen ein ausgewiesener Experte für diese Aufgabe. Für Gambit ist der Wechsel ein weiterer Meilenstein, um in der Schweiz weiterzuwachsen und unsere Kunden bestmöglich unterstützen zu können“, sagte Thomas Pasquale, Vorsitzender Verwaltungsrat und Gründer der Gambit. „Unser Team aus hochqualifizierten Beratern und unser Fokus auf die digitale Transformation mit SAP S/4 Hana positionieren uns hervorragend, um unsere Kunden bei den Projekten zu unterstützen“, ergänzte Heinz. **gambit-consulting.ch**

## Acronis mit neuem General Manager DACH



Acronis, ein Anbieter von Cybersecurity und Datenschutz, gab die Ernennung von **Armin Recha** zum General Manager DACH bekannt. Recha wird für die Vertriebsstrategie verantwortlich sein, um die Position von Acronis im Service-Provider-Markt zu stärken und sich auf ein signifikantes Wachstum in der Zukunft vorzubereiten. Damit holt das Unternehmen mit Sitz in der Schweiz und Singapur einen weiteren erfahrenen Kenner der Branche an Bord, der in der Vergangenheit auch schon Station bei Kaspersky und Ivanti gemacht

hat. Die Sicherheit kann nicht mehr nur dadurch gewährleistet werden, dass ein Endkunde eine Fülle einzelner Tools zusammensetzt. Moderne Bedrohungen haben gezeigt, dass ein integrierter Ansatz und ein automatisierter Cyberschutz erforderlich sind, der die Herausforderungen der modernen digitalen Welt in Bezug auf Sicherheit, Zugänglichkeit, Datenschutz und Authentizität löst. Neben der Entwicklung seiner eigenen Technologie wird Acronis auch weiterhin Akquisitionen tätigen, um zu einem der weltweit wichtigsten Player bei der Bereitstellung der innovativsten Back-up-, Sicherheits- und Management-Tools auf dem Markt zu werden. [acronis.com](https://www.acronis.com)

## NetApp ernennt neue Vice President für Deutschland

NetApp, der globale cloud- und datenorientierte Softwareanbieter, begrüßt **Begoña Jara** als neue Vice President und General Manager für Deutschland. Die erfahrene Vertriebsleiterin in der Datenindustrie und angesehene Universitätsdozentin für Management- und Führungsthemen kehrt nach einer beruflichen Zwischenstation zu NetApp zurück. In ihrer vergangenen Position leitete Jara den Vertrieb in Deutschland und Österreich, in früheren Positionen war sie unter anderem für die globalen Kundenaccounts in EMEA zuständig. Als Vice President Area Germany, dem zweitgrößten Markt von NetApp weltweit, zählt Jara zu den Schlüsselfiguren des EMEA und LATAM

Geo Leadership Team unter der Leitung von Senior Vice President Giovanna Sangiorgi. Jara wird für die Leitung des deutschen Geschäfts verantwortlich sein und sich darauf konzentrieren, cloud- und innovationsgetriebenes Wachstum in unterschiedlichen Kundensegmenten zu schaffen, darunter Enterprise, globale Systemintegratoren, Commercial, Global Accounts und der Channel. In enger Zusammenarbeit mit den globalen und regionalen Teams wird sie außerdem das GTM-Framework erstellen. [netapp.com](https://www.netapp.com)



## Neue Executives für Schweizer SAP-Geschäft

Neue Besetzungen in der Geschäftsleitung von SAP Schweiz (v. l.): Geschäftsführer **Thomas Schreitmüller** und **Sabrina Storck**, CFO **Michael Haldimann** und COO **Florian Dreifus**. SAP ernennt Sabrina Storck und Thomas Schreitmüller mit sofortiger Wirkung als Geschäftsführer der SAP Schweiz. Sie folgen auf Michael Locher-Tjoa, der in-



nerhalb der SAP eine neue Führungsaufgabe in der Region Greater China übernimmt. Sabrina Storck und Thomas Schreitmüller sind aufgrund ihrer vorherigen Rollen im Schweizer Markt bereits hervorragend etabliert. SAP präsentiert sich so mit einer nachhaltigen und zuverlässigen Nachfolgeplanung. Die Neubesetzung unterstreicht zudem den Unternehmensfokus auf Talententwicklung und eine moderne und diverse Führungskultur. Mit der Ernennung von Sabrina Storck tritt erstmals eine Frau die Rolle der Geschäftsführung für SAP Schweiz an. Sabrina Storck startete ihre Karriere bei SAP bereits vor 15 Jahren. Seit 2021 hatte sie die Rolle der COO Schweiz inne. [sap.com](https://www.sap.com)

Alles, was die SAP-Community wissen muss, finden Sie monatlich im E3-Magazin.

Ihr Wissensvorsprung im Web, Newsletter, PDF und Print: [e3mag.com/de/abo](https://e3mag.com/de/abo)

# Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach





Mehr Frauen für die Digitalwirtschaft: So kann es gelingen

# Traditionelle Rollenbilder

Kaum eine Branche in Deutschland kämpft so stark mit dem Fachkräftemangel wie die IT- und Telekommunikationsbranche. Buddy-Programme, Arbeitszeitmodelle und Feedbackkultur: Bitkom veröffentlichte einen Leitfaden mit Lösungsansätzen.

**T**raditionelle Rollenbilder sowie Quer- und Wiedereinstieg werden als große Hürden gesehen. „Drei von vier IT- und Telekommunikationsanbietern sagen, dass sie ohne Frauen ihre Zukunft verspielen. Frauen für Technologie-Unternehmen zu gewinnen ist längst nicht mehr nur ein Nice-to-have, die Wirtschaft ist auch in ihrem ureigensten Interesse in der Pflicht“, sagt Bitkom-Geschäftsführerin Susanne Dehmel. Viele Unternehmen wollen und müssen mehr für Frauen tun. Aber wo können sie konkret ansetzen, um weibliche Fachkräfte zu gewinnen, zu halten und zu fördern? Mit der Publikation „Frauen in der Digitalwirtschaft – ein Praxisleitfaden für Unternehmen“ will der Bitkom Hilfestellung für die unternehmerische Praxis liefern.

## Die gläserne Decke

Laut einer repräsentativen Befragung des Bitkom unter mehr als 500 ITK-Unternehmen zählen zu den Hürden neben einer mangelnden Betreuungsinfrastruktur vor allem auch traditionelle Rollenbilder in den Unternehmen sowie Hindernisse beim Quereinstieg. 55 Prozent machen eine schlechtere Selbstvermarktung von Frauen als Hemmnis aus, Hürden beim

Wiedereinstieg von Frauen sehen 53 Prozent. Eine gläserne Decke in den ITK-Unternehmen, also zum Beispiel die Bevorzugung der männlichen Mitarbeiter gegenüber ebenso leistungsfähigen Kolleginnen, sehen 49 Prozent.

## Flexibilität und Homeoffice

Im neuesten Gehaltsleitfaden von Uniting Enterprise, einem Recruiting-Partner der deutschen B2B-Tech-Branche, wird deutlich, dass 43 Prozent der Frauen in der Branche flexibles Arbeiten als den wichtigsten Faktor bei der Suche nach einer neuen Stelle ansehen. Frauen in Deutschland verzichten auf die Möglichkeit, höhere Gehälter zu erhalten, wenn sie Stellen bekommen, die Flexibilität, einen besseren Mutterschaftsurlaub und die Möglichkeit, von zu Hause zu arbeiten, bieten. Der Bericht wurde mithilfe der von Uniting Enterprises entwickelten Recruiting-Software erstellt, die auf eine Datenbank mit mehr als 15.000 Fachleuten aus den SAP-, HRIT- und Cloud-Branchen in Deutschland zugreift, sowie mittels einer Umfrage unter Fachleuten aus diesem Bereich. Im Bericht wird festgestellt, dass Frauen zögern, ihre Rolle aufgrund eines festen Gehalts zu wechseln, und dass nur

wenige Arbeitgeber mehr tun, als nur die Chancengleichheit von Frauen zu gewährleisten. Mehr Frauen müssen sich für Rollen entscheiden, die Flexibilität bieten, um Kinder zu erziehen und zugleich eine Karriere zu verfolgen.

Der Bericht von Uniting Enterprise enthält auch Erkenntnisse, die belegen, dass Frauen eher bereit sind als Männer, für eine geringere Gehaltserhöhung in eine neue Rolle zu wechseln: 23 Prozent durchschnittliche Steigerung des Grundgehalts, ab der Männer in eine neue Position wechseln; 18 Prozent durchschnittliche Steigerung des Grundgehalts, ab der Frauen in eine neue Position wechseln. Weiter zeigt der Bericht: Nur wenige Stellen in der Branche werden gefördert, um Frauen für eine überwiegend männliche Branche zu gewinnen. Flexibilität, Kinderbetreuung und Mutterschaftsurlaub werden oft nicht berücksichtigt: 21 Prozent der Frauen wissen nicht, welches Recht auf Mutterschaftsurlaub sie haben, und 16 Prozent der Frauen erhalten Kinderbetreuungsgutscheine als Teil ihres Pakets.

Aus gegenüberliegender Sicht von 47 Prozent der Unternehmen erschweren fehlende Netzwerke für Frauen die Erhöhung des Frauenanteils, eine ungenügende Qualifikation stellt für 44 Prozent ein

Problem dar. Eine unzureichende Sensibilisierung der Führungskräfte, die Personalentscheidungen treffen, geben 42 Prozent an, ungünstige Arbeitszeiten beziehungsweise Präsenzkultur 35 Prozent. Einen erschwerten Recruiting-Prozess durch Vorgaben zur Berücksichtigung von Frauen nennen 34 Prozent als Herausforderung, eine erschwerte Personalplanung bei einem höheren Frauenanteil wiederum 33 Prozent. 31 Prozent sagen aber auch, eine Hürde für die Branche liege darin, dass Frauenförderung von Männern in der Belegschaft als ungerecht empfunden werde. Susanne Dehmel: „So vielfältig die Hürden, so vielfältig müssen die Ansätze sein, um mehr Frauen für die Digitalbranche zu gewinnen.“

### Bitkom-Leitfaden

Von der Akquise über das Onboarding, den Berufsalltag bis hin zur kommunikativen Begleitung von Unternehmenserfolgen zeigt der Bitkom-Leitfaden auf 30 Seiten Best Practices und niedrigschwellige Ansätze auf. Dabei werden sowohl unternehmensinterne als auch unternehmensexterne Lösungen und Angebote vorgestellt.

Matt Rowe, Direktor bei Uniting Enterprise, erklärt dazu: „Der Tech-Markt ist ein sehr schwieriger Bereich für Neueinstellungen, in dem es wesentlich mehr offene Stellen gibt, als qualifizierte Fachkräfte zur Verfügung stehen. Einfach ausgedrückt: Arbeitgeber müssen alles tun, um Arbeitskräfte zu gewinnen. Was wir in unserem jüngsten Gehaltsleitfaden heraus-



*Frauen für Technologie-Unternehmen zu gewinnen, ist längst nicht mehr nur ein Nice-to-have, die Wirtschaft ist auch in ihrem ureigensten Interesse in der Pflicht.*

Susanne Dehmel,  
Geschäftsleiterin,  
Bitkom

gefunden haben, zeigt, dass es beim Recruiting von Frauen für Positionen noch Raum für Verbesserungen gibt, aber dadurch wird es nur einfacher, Talente zu gewinnen und gleichzeitig die Vielfalt zu fördern.“ Der Gehaltsleitfaden von Uniting Enterprises enthält nicht nur eine Analyse der aktuellen Einstellungssituation in der deutschen Tech-Branche, sondern auch Angaben zu Festgehältern, Bonussen, den wichtigsten zusätzlichen Leistungen, die Fachkräfte erwarten, und den aktuellen zusätzlichen Leistungen selbst.

„Die Umsetzung von Strategien zur Förderung von Frauen in der Branche wird zu verbesserter Innovation, Problemlö-

sung, Kundenerfahrung und Rentabilität führen. Dass Frauen während des gesamten Einstellungsprozesses angesprochen werden, ist hier von entscheidender Bedeutung, vom Sprachgebrauch in Stellenausschreibungen bis hin zur Sicherstellung, dass das Gesamtpaket für eine Bewerberin auch für sie geeignet ist. Es gibt viele Facetten zu berücksichtigen, und es ist nicht einfach, aber bei kontinuierlicher Verbesserung werden große Erfolge nicht ausbleiben“, erklärt Matt Rowe abschließend.

bitkom.org  
unitingenterprise.com

## HCM-Guide

### HCM-Guide



Hat Ihr Unternehmen einen Schwerpunkt im HCM (Human Capital Management)? Mit dem E3 HCM-Eintrag geben Sie dem Leser die Möglichkeit, Ihr Unternehmen schnell und gezielt zu finden.



HAPPY  
EMPLOYEE,  
HAPPY  
COMPANY.

- HR Strategies
- HR Services
- HR Software



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

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

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



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

Unsere Kernkompetenzen:

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

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

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

an NTT DATA Business Solutions Company



# Low Code mit High Output

Aus Stroh schließlich Gold zu machen wünschen sich viele. Über den Umweg Börse gelang es einigen Start-ups, aber das ist eine andere Geschichte.

Hier geht es um echtes ERP-Gold, das auf Basis einer Low-Code-Plattform geschürft wurde. SAP-Partner Tangro besitzt eine Low-Code-Plattform, ein erfolgreiches ERP-System und gibt damit dem Phänomen Low-Code/No-Code eine neue, vielleicht die wahrhaftigere, Perspektive.

*Von Peter M. Färbing*

Der Begriff Low-Code ist verführerisch – noch mehr naturgemäß No-Code. Im Vergleich zu höheren Programmiersprachen wie etwa Abap von SAP impliziert der Begriff „Low“ im ersten Moment ein Downsizing auf Maschinensprache. Soll die SAP-Community nun wieder mit einem Assembler programmieren? Gewisse Aussagen von Professor Hasso Plattner vor vielen Jahren konnten in diese Richtung interpretiert werden. SAP-Mitgründer Plattner schwärmte von den fantastischen Befehlen neuer Intel-Prozessoren. Nur diese mächtigen CPU-Befehle (Central Process Unit) ermöglichten die Konstruktion der In-memory-Computing-Datenbank Hana.

Vielleicht waren Hana und die Fokussierung auf technische Innovation wie Intel-Prozessoren ein Kardinalfehler der vergangenen zehn Jahre. Trotz hoher SAP-Begeisterung für Technik bleibt ERP aber eine betriebswirtschaftliche Funktion für Endanwender und nicht für Informatiker. Form follows Function. Die Form folgt der Funktion. Somit steht die ERP-Funktionalität an erster Stelle und geht voraus, nachgelagert sind die Formen einer Datenbank, einer Plattform, eines Entwicklungssystems.

## Anwender versus Informatiker

Alle Tangro-Produkte zeichnen sich durch perfekte Funktionalität für die Endanwender aus. Die ERP-Funktion geht voraus. Und mit welchen nachgelagerten Formen, Werkzeugen und Plattformen hat Tangro seine Erfolge erzielt? Es erscheint kurios, dass Tangro-Gründer Andreas Schumann bereits mit einer „Low-Code-Plattform“ entwickelte, als der Trendbegriff Low-Code/No-Code noch Jahre entfernt war. Naturgemäß ist es auch erklärbar, denn Andreas Schumann dachte aus der Perspektive der ERP-Anwen-

der, während Hasso Plattner aus der Perspektive des technischen Informatikers agierte. Bei Tangro entstand eine Entwicklungsplattform im Dienste der Endanwender, bei SAP entstand eine Datenbankplattform für Programmierer.

Patrick Etter, Mitgeschäftsführer bei Tangro, erklärt im E3-Gespräch, dass mit der Tangro-Plattform sich neben einfachen Anwendungen auch komplexe und individuelle Business-Anwendungen erstellen lassen. „Damit geht unser Ansatz weit über bisherige Low-Code-Ansätze hinaus“, betont Mitgeschäftsführer Etter. „Denn auch bei komplexeren Anwendungen sind keinerlei Programmierkenntnisse vonnöten. Hier werden dann die Unterschiede zu anderen Plattformen deutlich, bei denen ab einer bestimmten Tiefe dann doch Programmier-Know-how notwendig wird und Support benötigt wird.“

Eigentlich verbietet es sich, bei der Tangro-Plattform von einem Low-Code-Entwicklungssystem zu sprechen, weil hier nicht das Ziel besteht, auf einfache Weise Programmcode zu generieren, sondern der Fokus liegt auf funktionsfähigen Applikationen. Der Unterschied? An einem praktischen Beispiel zeigt der Tangro-Gründer während des E3-Gesprächs den Mehrwert seines Systems: Bereits während der konzeptionellen Phase einer App-Entwicklung stehen Anwenderdaten aus operativen Systemen bereit. Somit gestaltet der Entwickler nicht eine generische Bildschirmmaske, sondern vom ersten Moment an ein reales und operatives Abbild. Wie oft im Leben, die Kombination macht den Mehrwert. In diesem Fall ein Entwicklungssystem, das einem Low-Code-Ansatz folgt, in Kombination mit Echtdateien aus einem operativen System. Der Vorteil: eine noch nie da gewesene Entwicklungsgeschwindigkeit!



V. l.: Steffen Gieraths, Leiter SaaS-Entwicklung, Patrick Etter, Mitgeschäpftsführer, Andreas Krings-Stern, Leiter Webanwendungen, Matthias Berg-Neels, Leiter Produktentwicklung, alle Tangro.

Das ERP-System von Tangro wurde demnach zehn Mal schneller entwickelt als eine Programmierung von vergleichbaren Anwendungen, selbst wenn man unterstellt, dass SAP Business by Design vielleicht fünfzig Prozent mehr kann. „Wenn es niemand glaubt, obwohl die Beweise sichtbar sind, entwickeln wir einfach das nächste ERP-System“, antwortet Andreas Schumann.

Es gibt inzwischen jede Menge von Low-Code-Plattformen auf dem Markt, die alle für sich in Anspruch nehmen, die Möglichkeit zu bieten, Anwendungen ohne Programmierkenntnisse zu entwickeln. Warum also noch eine weitere Plattform? „Der Ansatz von Tangro unterscheidet sich von der Architektur her und damit auch der Fähigkeit, komplexe Anwendungen zu entwickeln“, erklärt Andreas Schumann. Die Architektur der Tangro-Plattform ist einzigartig, was durch ein europäisches und amerikanisches Softwarepatent unterstrichen wird.

Patrick Etter liefert im E3-Gespräch einen weiteren Beweis: „Ja, unsere Automatisierungslösungen für das Inbound-Dokumentenmanagement in SAP wurden tatsächlich mit der Plattform entwickelt. Mittlerweile bieten wir mit nunmehr elf Modulen eines der umfangreichsten Angebote für die Automatisierung des Dokumenteneingangs in Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozessen an. Stand heute setzen rund 400 Unternehmen Software

ein, die mit der Tangro-Plattform entwickelt wurde.“ Bereits das erste Tangro-Modul, die Rechnungseingangsverarbeitung, wurde mit der Plattform entwickelt. Von da an etablierte sich die Plattform als Katalysator für die hocheffiziente Entwicklung weiterer Softwarelösungen. „Unser jüngstes Modul für Lieferavis zum Beispiel wurde innerhalb eines Monats von einem Mitarbeiter konzipiert, umgesetzt und ausgeliefert“, beschreibt Patrick Etter das Erreichte.

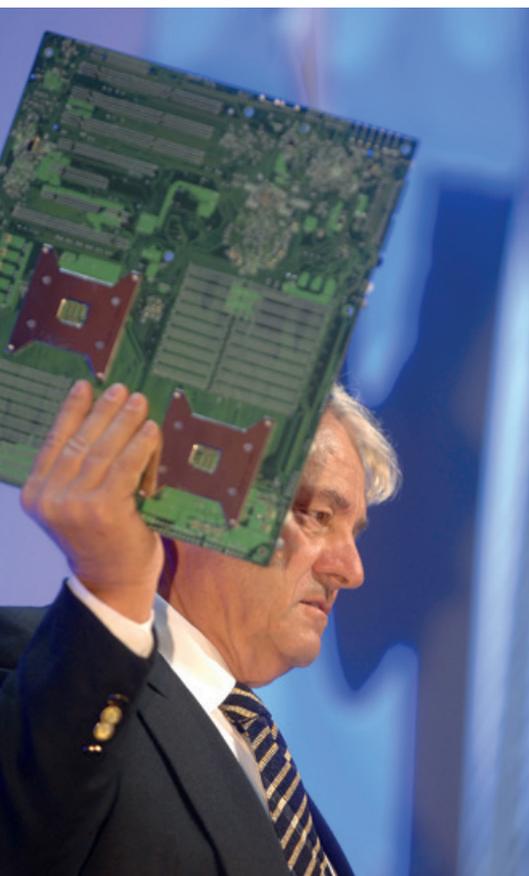
### Betriebswirtschaftliches Denken

Nochmals kommt Andreas Schumann auf den wichtigen und wesentlichen Unterschied zurück: „Wir haben uns dem Thema Softwareentwicklung von der betriebswirtschaftlichen und nicht der technischen Sicht genähert. Meine Erfahrungen bei der SAP haben mich gelehrt, dass betriebswirtschaftliche Software innerhalb jeder einzelnen Anwendung – Transaktion im SAP-Jargon – eine Vielzahl von immer wiederkehrenden Aufgaben erledigt. Pro Aufgabe einmalig einen Softwarebaustein zu entwickeln und ihn dann immer wiederzuverwenden schien mir ein lohnenswerter Ansatz.“

Wiederverwendung ist der zentrale Aspekt der Tangro-Plattform. Wiederverwendung ist vielleicht vom Autobau her

bekannt, wenn in jedem Auto eines Herstellers die gleiche Lichtmaschine eingebaut wird. „Das trifft es schon sehr gut“, meint Andreas Schumann. „Sie sprechen aber korrekterweise von gleichen Lichtmaschinen, was impliziert, dass für jedes Auto eine eigene Lichtmaschine gebaut werden muss, die natürlich auch mal einen Fabrikationsfehler enthalten kann. In der Softwareentwicklung setzt Wiederverwendung auf denselben wiederverwendbaren Softwarebausteinen auf. Solch ein Baustein muss nur ein Mal entwickelt werden. Je öfter er eingesetzt wird, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er fehlerfrei ist oder wird. Dazu trägt entscheidend die Granularität der Softwarebausteine bei, die immer nur eine einzige Aufgabe erledigen. Erledigt ein Softwarebaustein mehr als eine Aufgabe, so sinkt logischerweise seine Wiederverwendbarkeit.“

Neben der Wiederverwendung spielt aber auch die Prozessmodellierung, um die Bausteine in eine sinnvolle Reihenfolge zu bringen, eine wesentliche Rolle, ebenso wie die Möglichkeit, ein UI intuitiv zu gestalten. „Ein sehr einfacher Baustein ist der Meldungsbaustein“, erklärt Andreas Schumann. „Dieser Baustein muss nur wissen, welche Meldung er je nach Prozessverlauf ausgeben soll. Komplexer wird es bei dem zweiten Beispiel, dem Rechenbaustein, der für alle Rechenoperationen zuständig ist. In



*Professor Hasso Plattner ist seit vielen Jahren mit Hana, Datasphere und Business Technology Platform (BTP) sehr technisch orientiert, während Andreas Schumann, Tangro, mehr eine betriebswirtschaftliche Sichtweise pflegt.*

beiden Fällen wird es dem Citizen Developer sehr leicht gemacht, den Baustein so zu parametrisieren, dass der Baustein weiß, was er tun soll. Es genügt nicht festzustellen, dass ein Rechenbaustein rechnen soll – er muss auch wissen, wie und was er rechnen soll, zum Beispiel die Auftragsmenge und den Nettopreis multiplizieren, um den Nettobetrag ausweisen zu können.“

Low-Code ist betriebswirtschaftlich und technisch in der SAP-Community angekommen. Hat Tangro auch den richtigen Zeitpunkt erwischt? „Neue Produkte und Ideen an den Markt zu bringen braucht immer den richtigen Zeitpunkt“, definiert Matthias Berg-Neels, Leiter Produktentwicklung SAP-Dev bei Tangro. „Es gab schon Tablets vor dem iPad und Smartphone-ähnliche Geräte vor dem iPhone. Für diese Geräte war die Zeit aber noch nicht reif. So verhält es sich auch mit vielen Low-Code/No-Code-Plattformen.“

Die Architektur der Tangro-Plattform unterscheidet sich fundamental von anderen Low-Code/No-Code-Plattformen. Die gängigen Plattformen basieren auf einem Konzept der Code-Generierung im Hintergrund. Dieser Code wird von bestehenden Mustern generiert und damit ein spezifi-

sches Problem in Form einer Applikation gelöst. Aber Matthias Berg-Neels weiß aus seiner praktischen Arbeit, dass das die weitere Verwendung stark einschränkt und statische Applikationen ergibt, die sich genau auf ein gekapseltes Problem beschränken. „Die Tangro-Plattform generiert keinen Code, sondern nutzt bestehende Bausteine immer aufs Neue“, betont er nochmals den oben von Andreas Schumann bereits erwähnten Mehrwert. „Durch die freie Kombinierbarkeit der Bausteine ist so jeglicher Geschäftsprozess abzubilden. In Bezug auf Weiterentwicklungen und Fehlerkorrekturen hat die Tangro-Plattform damit einen enormen Vorteil. Jede Transaktion profitiert sofort von der Verbesserung der optimierten Bausteine, ohne die Applikationen selbst anpassen zu müssen“, ist die Erfahrung von Matthias Berg-Neels.

## Wiederverwendbarkeit

Das heißt, dass Wiederverwendung der zentrale Aspekt der Tangro-Plattform ist. „Aber die besten Bausteine nützen nichts, wenn sie nicht durch eine freie Modellierung der Prozesse neu kombiniert und genutzt werden können“, definiert Matthias Berg-Neels. Auch sind die modellierten Prozesse nicht nutzbar, wenn sie nicht durch eine intuitive Benutzeroberfläche präsentiert werden. Er ergänzt dazu: „Auf der Tangro-Plattform ist deswegen die erste Frage bei der Entwicklung immer der Blick auf den Geschäftsprozess – welche Daten werden benötigt, um hieraus die Benutzeroberfläche auszugestalten. Was soll mit den Daten passieren, um die Prozesse daraus zu modellieren und hierfür die wiederverwendbaren Bausteine zu kombinieren?“ Neben der technischen Umsetzung ist der Hauptunterschied zu anderen Plattformen das Herangehen über den betriebswirtschaftlichen Aspekt.

Low-Code-Anbieter argumentieren ja oft mit der intuitiven Bedienung ihrer Plattform. Bei genauerem Hinsehen werden wochenlange Schulungen notwendig. Sobald es komplizierter wird, sieht man sich mit JavaScript oder anderen Programmiersprachen konfrontiert. „Es gibt tatsächlich keine Low-Code/No-Code-Plattform ohne Code“, weiß auch Matthias Berg-Neels.

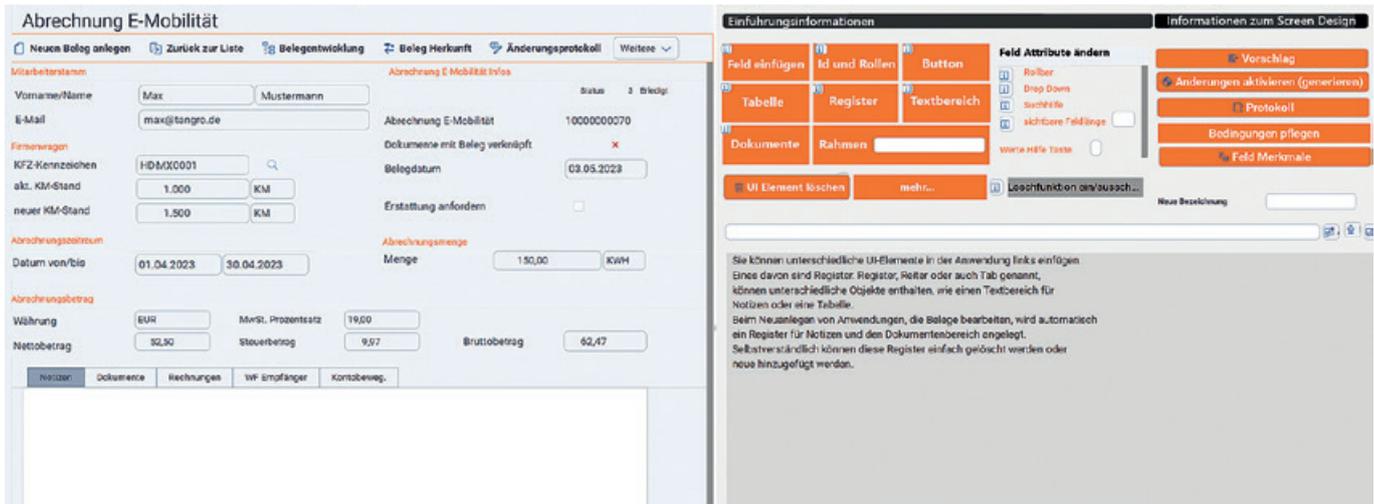
Auf der TechEd-Konferenz vor einem Jahr hat SAP mit Build ein neues App-Entwicklungskonzept vorgestellt, das die Expertise derjenigen nutzen soll, die sich offensichtlich am besten im Unternehmen auskennen: die Mitarbeitenden in den Fachabteilungen. SAP Build ist ein Low-Code-Angebot, das die SAP Business Technology Platform (BTP) nutzt. Es soll Nutzern Zugang zur Unternehmenstechnik

von SAP und direkten Zugriff auf durchgängige Prozesse und Daten bieten sowie den notwendigen Kontext, um intelligentere Entscheidungen zu treffen und Innovationen schnell voranzubringen.

Was jedoch SAP-Technikvorstand Jürgen Müller bei seiner Vorstellung von Build nicht verriet: woher die Mitarbeitenden aus den Fachabteilungen das umfangreiche BTP-, Prozess- und Datenstrukturwissen beziehen sollen. BTP ist eine leistungsfähige und umfassende Plattform im S/4-Hana-System. Die Fähigkeit, auf dieser Plattform nun ERP-Prozesse zu entwickeln, sei es mit Abap, Java oder Build, ist wahrscheinlich nicht jedem SAP-Endanwender in die Wiege gelegt worden.

„SAP hat mit Build ein Low-Code-Angebot vorgestellt, das die Business Technology Platform nutzt und es Anwenderinnen und Anwendern mit minimalen technischen Kenntnissen ermöglichen soll, SAP-Unternehmensanwendungen zu erweitern, Prozesse zu automatisieren und Weboberflächen per Drag-and-Drop zu einem Prototyp zusammensetzen“, kommentieren Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender, und Sebastian Westphal, Technologievorstand der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe. Aus DSAG-Sicht ist es selbstverständlich, dass SAP leicht zu erstellende und bedienbare Anwendungen bauen sollte – und das nicht nur für Laien, sondern auch für SAP-Expertinnen und -Experten. „Dennoch ist SAP Build vom Ansatz her eine Lösung, die wir als DSAG begrüßen, kann sie doch ein probates Mittel sein, um dem Fachkräftemangel in vielen Bereichen die Spitze zu nehmen und die vielfach in Unternehmen existierende Schatten-IT zu reduzieren. Allerdings muss jedem klar sein, dass es sich bei dieser Lösung nicht um einen Ersatz für die klassische Softwareentwicklung handelt und sich daher erst zeigen muss, bis zu welchem Grad der Prozesstiefe sich das Angebot in der Praxis bewährt“, ergänzen die beiden DSAG-Vorstände.

Auch Tangro-Gründer Andreas Schumann reiht sich bei den Build-Kritikern ein: „Nehmen wir einmal SAP Build, die Low-Code-Plattform der SAP. Hier steht zunächst einmal eine etwa zweihundert Seiten lange Lektüre an, um den Ansatz zu verstehen. Für das Verstehen des Ansatzes wird erhebliches technisches Verständnis vorausgesetzt. Bei anderen Anbietern werden die erwähnten Schulungen notwendig“, erklärt Schumann die Praxis. Nach der Gestaltung des UI steht das sogenannte Binding an, was für den Transport der Daten zwischen UI und Prozesslogik sorgt. Um es abzukürzen, meint Andreas Schumann: „In dem Moment, in dem Sie mit der Tangro-Low-Code-Plattform arbeiten,



Intuitives Arbeiten: Nutzer der Tangro-Plattform sehen auf einen Blick, welche Optionen zur Gestaltung des UI zur Verfügung stehen (rechte Seite des Screens). Ohne Sichtwechsel ist das Ergebnis in der Anwendung in Echtzeit zu sehen (linke Seite des Screens).

werden Sie Schritt für Schritt bei der Gestaltung des UI geführt. Sie müssen sich weder darum kümmern, dass die in der Prozesslogik aufgerufenen Softwarebausteine die auf dem UI eingegebenen Daten bekommen, um ihre Aufgabe zu erfüllen, noch darum, dass die Daten auf der Datenbank gespeichert werden bzw. von dort gelesen werden. Die Prozesslogik wird teilweise von der Plattform selbst angereichert. Jede Veränderung auf dem UI und im Prozessmodell sehen Sie sofort, ohne das Medium zu wechseln, in der Anwendung. Nachdem Sie die Sprachanweisung für den Rechenprozess formuliert haben, können Sie das Ergebnis durch Eingabe der Auftragsmenge und des Nettopreises sofort im Feld Nettobetrag sehen. Und damit ist nur ein Teil der Vorteile angesprochen.“

## SAP Build und BTP

Die SAP bietet ihre Low-Code-Plattform lediglich im Rahmen der BTP in der Cloud an. Das wurde bereits von der DSAG moniert, mit dem Hinweis, dass die meisten Bestandskunden die SAP-Suite immer noch on-prem nutzen. „Genau dieses Kundensegment bedienen wir“, erklärt Schumann. „Aber selbstverständlich gilt unser Angebot in Zukunft auch in der Cloud.“

„Wie eine unserer letzten Umfragen gezeigt hat, ist eine Vielzahl unserer Mitgliedsunternehmen jedoch nach wie vor stark im On-prem-Umfeld unterwegs. Daher wäre es wünschenswert, dass die mögliche Integration und Nutzung im ECC-Umfeld zur Unterstützung der Transformationsprogramme für die Mitgliedsunternehmen greifbar und umsetzbar dargestellt werden“, merken Jens Hungershausen und Sebastian Westphal kritisch an. „Gerade in Bezug auf die Erweiterung von SAP-Anwendungen ist es wichtig, dass die zweifello-

zielführenden Möglichkeiten der Lösung auch konsequent den Unternehmen zugutekommen, die noch nicht auf Cloud-Lösungen setzen wollen oder können – und dass die Nutzbarkeit für ECC-Kunden bis zum von SAP kommunizierten Wartungsende sichergestellt wird“, ist die DSAG-Meinung.

„Die Nachfrage nach modernen digitalen Lösungen ist deutlich größer als die Kapazität der professionellen Entwickler, diese bereitzustellen“, sagt Arnal Dayaratna, Research Vice President Software Development bei IDC. „IDC erwartet, dass in den kommenden zehn Jahren weltweit mehr als 100 Millionen Unternehmensanwender in die Entwicklung digitaler Lösungen einbezogen werden. Mit den Low-Code-Entwicklungslösungen von Build können Geschäftsanwender ihr Fachwissen nutzen, um digitale Lösungen schnell und in großem Umfang zu entwickeln und zu optimieren.“

Mit Low-Code-Plattformen zu experimentieren kann Unternehmen dazu ermutigen, mehr Innovationen zu fördern und mehr Risiken einzugehen, da die Kosten und der Zeitaufwand für die Entwicklung neuer Anwendungen stark reduziert sind. Andreas Krings-Stern, Leiter Webanwendungen bei Tangro: „Als Frontend-Entwickler bin ich verwöhnt von kurzen Feedbackloops. Low-Code-Plattformen bringen durch ihre Visualisierung von Prozessen nicht nur eine gemeinsame Sprache zwischen Entwicklung und Fachbereich mit sich, sondern erhöhen durch Wiederverwendbarkeit auch die Entwicklungsgeschwindigkeiten. So erhält man auch im Backend kurze Feedbackloops, die man schnell an die Anforderungen aus dem Fachbereich anpassen kann.“

Der Tangro-Kunde benötigt einen Vertrag und einen Webzugang mittels Browser. Dann kann er loslegen. Seine selbst erstellten Anwendungen kann er für den Transport aus einer Liste per Doppelklick aus-

wählen. Damit ihm der Transport auf einer dafür vorgesehenen Kunden-Website angeboten werden und er den Transport auf sein System herunterladen kann. „Die neuen Anwendungen sind bei SAP-Bestandskunden in der SAP-Suite oder auf der BTP sofort lauffähig“, erklärt Andreas Schumann. Die notwendige Integration über Bapi oder Funktionsbausteine wird durch ein mitgeliefertes, komfortables Mapping Tool leicht gemacht. Lesen und Schreiben von Daten von SAP-Anwendungen werden damit optimal unterstützt – ohne Programmierkenntnisse selbstverständlich.

## Ziel: Prozessverbesserung

„Da ich ursprünglich nicht aus der IT-Branche komme, war für mich die Tangro-Plattform der einzige Weg, in die Softwareentwicklung einzusteigen“, sagt aktuell Steffen Gieraths, Leiter SaaS-Entwicklung bei Tangro. „Mit der Tangro-Plattform konnte ich meine Ideen für Prozessverbesserungen nahezu eigenständig umsetzen, ohne selbst Programmierkenntnisse zu besitzen. Das ermöglichte es mir als Fachkraft, in kurzer Zeit viele verschiedene Anwendungen zu entwickeln und damit einerseits zur weiteren Optimierung der Plattform beizutragen sowie andererseits einen Beitrag zu einer effektiveren Administration zu leisten.“

Abschließende Frage an Tangro-Gründer Andreas Schumann: Wann steht die Tangro-Plattform zur Verfügung? „Ein zweiter Pilotkunde könnte im zweiten Quartal 2024 beginnen – der erste war wie gesagt Tangro selbst.“

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 78

tangro®





Tangro Inbound Suite: Ein guter Plan, Glaube und Beharrlichkeit

# The Next ERP

Mit einer eigenen Low-Code-Entwicklungsplattform hat Tangro-Gründer Andreas Schumann bewiesen, dass die erfolgreiche Entwicklung von ERP-Systemen auch nach SAP Business by Design noch möglich ist. ERP mit High Output kann auch einfach mit Low-Code entstehen.

**E3:** Herr Schumann, in den vergangenen Monaten nahm das Thema Low-Code beziehungsweise No-Code deutlich Fahrt auf. Warum greift Tangro nun dieses doch sehr technische Thema auf? Fürchten Sie nicht, zu spät zu kommen?

**Andreas Schumann, Tangro:** Das Thema Low-Code beziehungsweise No-Code hat ja das Ziel, Software schneller, einfacher, qualitativ besser und mit weniger personellen Ressourcen zu entwickeln. Mangels auf dem Markt verfügbarer IT-Experten und wegen eines steigenden Bedarfs der Unternehmen, Software zum Ziel der Prozessoptimierung selbst zu entwickeln, macht das sehr viel Sinn. Was den Zeitpunkt betrifft, Softwareentwicklung neu zu denken, waren wir unserer Zeit jedoch weit voraus.

**E3:** Inwiefern? Ich habe Tangro bisher als Spezialisten für den Dokumenteneingang wahrgenommen.

**Schumann:** Schon mit der Gründung der Firma Tangro im Jahr 1998 war klar, dass die Basis aller zukünftigen Entwicklungen die Tangro-Plattform sein würde, mit der Anwendungen schneller, einfacher, qualitativ besser, mit möglichst wenigen Entwicklern erstellt werden können – das Ganze, so weit wie möglich, ohne Programmierkenntnisse.

**E3:** Also, Low-Code-Pionierarbeit, oder?

**Schumann:** Die Tangro-Plattform hatte damals schon sehr viel Ähnlichkeit mit den heutigen Low-Code-Ansätzen. Ich spreche bewusst nicht von No-Code-Anwendungen. Ich halte von dem Begriff No-Code sehr wenig. Natürlich kann man sehr einfache Anwendungen auch mit einer No-Code-Plattform entwickeln. Die Welt der Betriebswirtschaft ist aber nicht einfach, sondern sehr komplex. Jeder, der mit SAP oder einer anderen etablierten ERP-Suite arbeitet, weiß, wovon ich spreche.

**E3:** Das heißt, die Tangro Inbound Suite wurde mit dieser Plattform entwickelt?

**Schumann:** Richtig. Alle Tangro-Produkte wurden auf Basis der Tangro-Plattform entwickelt. Produkte, die nach dem Rechnungseingang kamen, wie der Dokumen-



*Andreas Schumann,  
Geschäftsführer,  
Tangro*

teneingang für Auftragsbestätigung, Lieferschein und Dispatch Advice, wurden jeweils in maximal vier Wochen erstellt.

**E3:** Diese Entwicklungsgeschwindigkeit ist sehr beeindruckend. Aber hier handelt es sich um auf den Dokumenteneingang spezialisierte Anwendungen. Wie offen ist die Plattform für andere betriebswirtschaftliche Anwendungen?

**Schumann:** Vor etwa sieben Jahren stellte sich die Frage, mit welchem ERP-System wir bei Tangro unsere Geschäftsprozesse abbilden wollen. Nach kurzer Überlegung und der Erkenntnis, dass es auf dem Markt wenig Passendes für einen Softwarehersteller wie Tangro gibt, habe ich mich entschieden, ein ERP-System auf Basis der Tangro-Plattform zu entwickeln, welches unsere Anforderungen und Geschäftsprozesse exakt abbildet.

**E3:** Die Idee, sich selbst am Schopf aus dem Sumpf zu ziehen, oder?

**Schumann:** Natürlich. Dabei spielte der Gedanke eine Rolle, den Beweis anzutre-

ten, wie leistungsfähig die Plattform ist, ebenso wie die spätere Vermarktung des so entstandenen ERP-Systems. Nicht zuletzt war die Erwartung, dass die Anforderung durch ein ERP-System die Plattform deutlich voranbringen würde. Das so entwickelte ERP-System ist seit Jahren produktiv im Einsatz und erleichtert allen Beteiligten das Leben. Die Plattform hat von dieser Entwicklung enorm profitiert.

**E3:** Wie lang dauerte die Entwicklung des ERP-Systems?

**Schumann:** Wie gesagt begannen wir vor etwa sieben Jahren. Entwickler war ein ehemaliger Student der Sportwissenschaften mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft. Nach zwei Jahren kam noch ein Entwickler hinzu. Inzwischen sind es sechs Mitarbeiter, eine Mitarbeiterin kümmert sich um die Dokumentation, eine um die Erkennungslogik, um die Erkenntnisse aus der Inbound Suite zu nutzen und zu erweitern. Die Anbindung an Word, um Angebote vernünftig aus dem ERP-System drucken zu können, machte u. a. ein weiterer Entwickler, eigentlich Plattformarbeit, denn Druckfunktionen stehen nun allen zur Verfügung, wie immer ohne Programmierkenntnisse nutzbar.

**E3:** Und wie leistungsfähig ist Ihr ERP?

**Schumann:** Das von uns genutzte ERP-System enthält weit über 200 Transaktionen! Darunter auch solche, die das Abwesenheitsmanagement betreffen, die gerade aktuelle elektronische Arbeitsunfähigkeitsabwicklung, kurz gesagt eAU, ein höchst aussagefähiger Liquiditätsplan und sowohl die Einkaufs- als auch die Verkaufsseite vom Angebot bis zur automatischen Anlage von Softwarepflege-Belegen. Insgesamt bedeutet dies eine Investition von etwa dreißig Entwicklungsjahren. Wenn man bedenkt, dass bei der Entwicklung von SAP Business by Design Hunderte von Entwicklern beteiligt waren, sicherlich über mehr als sieben Jahre, ist dies unfassbar schnell. Und wir haben das Ende der Plattformoptimierung noch nicht erreicht.

**E3:** Danke für das Gespräch!

Was sind Low-Code-Plattformen und welche Vorteile bieten sie?

# Damit Innovation keine Grenzen mehr kennt

Die IT als Rückgrat eines jeden Unternehmens kommt spätestens mit den Anforderungen der digitalen Transformation an ihre Grenzen. Um dringend benötigte Anwendungen trotzdem so schnell wie möglich auf den Weg zu bringen, setzen immer mehr Unternehmen auf Low-Code.

Laut Analystenhaus Gartner sind Low-Code-Plattformen „Anwendungsplattformen, die zur schnellen Entwicklung und Bereitstellung von benutzerdefinierten Anwendungen verwendet werden, indem sie den für die Entwicklung erforderlichen Code abstrahieren, minimieren oder ersetzen“. Im Prinzip werden bei Low-Code anstelle von schrittweisem Codieren vorgefertigte Versatzstücke verwendet.

Dieser Ansatz ist keineswegs neu. Schon 1968 stand der Gedanke der industriellen Massenproduktion wiederverwendbarer Softwarekomponenten im Raum. Unter dem Begriff MDA (Model Driven Architecture) erlebte die Idee in den frühen 2000er-Jahren den nächsten Hype. Allerdings konnten sich Low-Code-Anwendungen damals nicht durchsetzen, da Technologie und Infrastruktur ihre Anwendung und Umsetzung einschränkten. Doch mit den Fortschritten bei der Cloud-Infrastruktur und der Reife von Software-Systemumge-

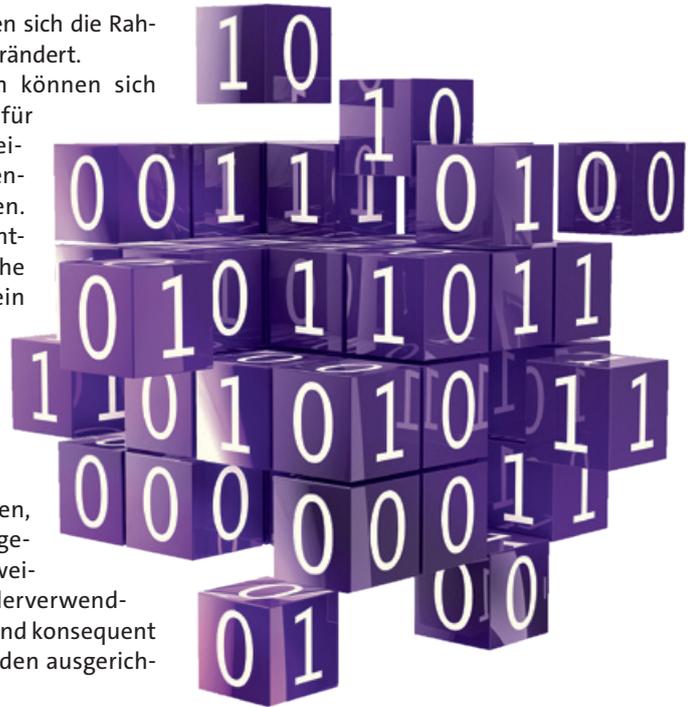
bungen wie SAP-ERP haben sich die Rahmenbedingungen heute verändert.

Low-Code-Plattformen können sich als effektives Werkzeug für Mitarbeiter in Fachbereichen erweisen, um Anwendungen selbst zu erstellen. Sie tragen die Softwareentwicklung in die Fachbereiche hinein und sind damit ein wichtiger Motor zur digitalen Transformation. Besonders effektiv – wenn sie, wie die Tangro-Plattform, eine intuitive Bedienung ohne wochenlange Schulung ermöglichen, einen vollständigen, ausgereiften und trotzdem erweiterbaren Umfang an wiederverwendbaren Bausteinen bieten und konsequent am Business der SAP-Kunden ausgerichtet sind.

Bei herkömmlicher Softwareentwicklung werden Anwendungen mithilfe von Programmiersprachen wie beispielsweise Abap, Javascript, Java oder C++ codiert. Diese hochkomplexen Werkzeuge erschließen sich einem Laien nicht ohne Weiteres. Im Gegensatz dazu besitzt Low-Code eine einheitliche Systematik und Handschrift, die jeder mehr oder weniger verstehen kann. Je nachdem können Anwender rasch und unkompliziert Softwareanwendungen kreieren. Gleichzeitig entsteht mit der Modellierung automatisch eine umfassende Dokumentation, da das grafische Prozessmodell einen sofort nachvollziehbaren Einblick in die Prozesslogik bietet. Zusätzliche Anforderungen können damit sofort umgesetzt werden.

Als wichtigste Merkmale einer leistungsfähigen Low-Code-Plattform nennt Gartner die „Automatisierung und Verwaltung komplexer Geschäftsprozesse“ und eine „ereignisgesteuerte Architektur“. Ebenso die „intuitive Entwicklungsumgebung“ und „KI-unterstützte Entwicklungstechniken“.

Die Tangro-Plattform erfüllt diese Anforderungen in voller Gänze. Tangro hat einen innovativen, patentierten, modell-



Bei Low-Code werden anstelle von schrittweisem Codieren vorgefertigte Versatzstücke verwendet. (Bild: AdobeStock)

getriebenen Ansatz gewählt, der weit über herkömmliche Low-Code-Lösungen hinausgeht und auf langjähriger Praxiserfahrung beruht. Seit 25 Jahren ist Low-Code bei Tangro im Einsatz.

Die Tangro-Plattform verzichtet auf die Generierung von Code und setzt stattdessen auf die Nutzung und Kombination granularer Softwarebausteine und Prozesse. Jeder erledigt nur eine Aufgabe, was als Konsequenz eine maximale Wiederverwendung garantiert. Gleichzeitig ist die Plattform so offen, dass jederzeit auch neue Bausteine hinzukommen können, zum Beispiel, um externe Anwendungen einzubinden.

Mithilfe des Modellierungswerkzeugs können die Bausteine in eine sinnvolle Reihenfolge gebracht werden und ihre Aufgaben ereignisgesteuert erfüllen. Alle Änderungen im UI oder im Prozess sind in der Anwendung sofort sichtbar. Die Entwicklung betriebswirtschaftlicher Anwendungen wird damit auf dramatische Weise vereinfacht – von der einfachen App bis zum kompletten ERP-System.



*Tangro hat einen patentierten Ansatz gewählt, der weit über herkömmliche Low-Code-Lösungen hinausgeht.*

Andreas Krings-Stern,  
Leiter Webanwendungen,  
Tangro



Die Leistungsfähigkeit der Low-Code-Plattform spiegelt sich in der Tangro Inbound Suite wider, einer umfangreichen Lösungssuite für die Optimierung dokumentenbasierter Prozesse. (AdobeStock/Tangro)

Warum Low-Code bei Tangro einzigartig ist und den Tangro-Kunden viel Mehrwert liefert

# Die Evolution von Low-(No-)Code

Agile und maßgeschneiderte Anwendungen spielen eine entscheidende Rolle für den geschäftlichen Erfolg. Doch mit herkömmlichen Entwicklungsansätzen stoßen Unternehmen oft an ihre Grenzen. Hier kommt die patentierte Low-Code-Plattform von Tangro ins Spiel.

**W**erfen wir einen Blick hinter die Kulissen. Lassen Sie uns im ersten Teil dieses Artikels entdecken, wie dank der Plattform eine leistungsstarke, umfassende Suite zur Verarbeitung von eingehenden Dokumenten entstanden ist und wie die Plattform den kontinuierlichen Ausbau dieser Lösung weiter fördert.

Tauchen wir im zweiten Teil in eine Welt ein, in der das Entstehen neuer Anwendungen für Unternehmen einfach und intuitiv wird. Erfahren Sie, wie die Plattform „mitdenkt“ und hilft, betriebswirtschaftliche Anwendungen schnell und mit hoher Qualität zu erstellen.

## Teil 1: Umfangreiche Lösungssuite

Angesichts der Tatsache, dass bis zu 95 Prozent der benötigten Bausteine bereits vorhanden und einfach wiederverwendbar sind, wäre es vielleicht durchaus legitim, bei der Tangro-Plattform von No-Code zu sprechen. Denn es muss kaum noch Code geschrieben werden. Im Prinzip wird nach

dem Legoprinzip entwickelt. Während Lego jedoch mittlerweile eine Unmenge unterschiedlicher Bausteine benötigt, kommt die patentierte Plattform mit rund 40 wiederverwendbaren Softwarebausteinen aus. Auch wenn jederzeit neue Bausteine hinzugefügt werden können – die meisten Softwareentwicklungsprojekte lassen sich mit den vorhandenen Elementen umsetzen. Mit unschlagbar hoher Geschwindigkeit.

## Schnelle Entwicklung

Die Leistungsfähigkeit der Plattform spiegelt sich in der Tangro Inbound Suite wider. Nachdem das Kernprodukt, eine Software zur automatisierten Rechnungsverarbeitung und -prüfung in SAP, entwickelt war, konnte diese Lösung in kurzer Zeit um weitere Anwendungen ergänzt werden. Beispielsweise wurde der Dokumenteneingang für Auftragsbestätigungen in nur drei Wochen realisiert. Die Entwicklung einer Lösung für Lieferavis dauerte weniger als einen Monat. Darüber hinaus werden laufend neue Kundenanforderungen und ergänzen-

de Features hinzugefügt, und auch hier sind die Entwicklungszeiten mit durchschnittlich ein bis zwei Tagen bemerkenswert kurz.

Die Vorteile für alle Seiten liegen damit auf der Hand: für den Softwarehersteller Tangro der optimale Einsatz der Entwicklungskapazitäten. Für den Kunden eine umfangreiche Lösungssuite für die Optimierung dokumentenbasierter Prozesse im Purchase-to-Pay und Order-to-Cash, die alle gängigen Dokumentenarten umfasst. Von der Rechnung über Auftragsbestätigung, Lieferschein und Lieferavis bis hin zu Kundenauftrag, Zahlungsavis und vielem mehr.

## Wiederverwendung

Eine so umfassende Lösung mit so hoher Qualität in kürzester Zeit zu entwickeln war nur mithilfe der wiederverwendbaren Bausteine möglich. Im 20-jährigen Einsatz wurden die Softwarebausteine umfassend getestet, angepasst und bieten höchste Qualität. Gleichzeitig eröffnet die patentierte Low-Code-Entwicklung eine einzigartige Möglichkeit, von der alle Kunden profitie-

ren: Kern hierfür ist die Softwareerweiterung im zentralen Entwicklungssystem der Tangro, und nicht – wie sonst üblich – jeweils beim Kunden in dessen System. Die Auslieferung der Erweiterungen erfolgt mit dem bewährten SAP-Transportwesen. Auf Wunsch stehen damit neue Features allen Kunden zur Verfügung. Die Entwicklungskosten trägt einmalig nur das Unternehmen, das den Change Request beauftragt hat. Umgekehrt profitiert dieses Unternehmen wiederum von Change Requests, die andere Unternehmen beauftragt haben. Grundsätzlich entwickelt Tangro seine Produkte kontinuierlich weiter. Von diesen neuen Features profitieren generell alle Kunden.

## Umstellung S/4 Hana

Der Mehrwert des zentralen Entwicklungsprinzips zeigt sich gerade bei der Umstellung auf S/4. Bei herkömmlicher Entwicklung werden Modifikationen oder Erweiterungen in den Kundensystemen durchgeführt. Das hat zur Folge, dass bei jedem Kunden alle in den zurückliegenden Jahren durchgeführten Änderungen analysiert und an S/4 angepasst werden müssen. Die Kosten dafür können für Unternehmen schnell fünfstellig werden – ganz abgesehen vom Zeitaufwand. Für den Softwarehersteller ebenfalls keine schöne Situation, weil er für den Umstellungsaufwand erhebliche Kapazitäten binden muss.



*Auch Mitarbeiter, die nicht aus der IT kommen, können mit der Tangro-Plattform direkt loslegen.*

*Steffen Gieraths,  
Leiter SaaS-Entwicklung,  
Tangro*

Bei Tangro wurden dagegen Anpassungen für S/4 einmalig im zentralen Entwicklungssystem durchgeführt. Die Auslieferung an alle Kunden erfolgt auf gewohnte Weise mit dem SAP-Transportwesen.

## Teil 2: Low-Code für Add-ons im SAP-Umfeld

Darüber hinaus bietet sich die Low-Code-Plattform für die Entwicklung eigener Anwendungen im SAP-Umfeld an. Neuentwicklungen mit der Tangro-Plattform sind auch on-premise einsetzbar. Damit ist eine zentrale Anforderung erfüllt, die von DSAG-Mitgliedern deutlich formuliert wurde, die SAP Build aber nicht leisten kann.

Bei der Tangro-Plattform erhalten Nutzer das Beste aus beiden Welten: Die Entwicklung findet zentral in der Cloud statt, wodurch vorhandene Bausteine durch alle Nutzer wiederverwendet werden können. Auch hier erfolgt die Auslieferung per Transportauftrag. Die so entstandenen Anwendungen laufen in der Abap-Runtime und greifen direkt auf SAP-Daten zu. Es wird keine Infrastruktur benötigt. Nicht zuletzt können die so entstandenen Anwendungen auch in der BTP zur Verfügung stehen.

Design Thinking ist ein Ansatz, der bei der Tangro-Plattform von Haus aus gelebt wird: Eine Anwendung entsteht hier immer aus der Perspektive des Benutzers. Auf Benutzerebene wird zunächst bestimmt, was gebraucht wird. Weil es oft schwerfällt, hier die genauen Anforderungen zu formulieren und die benötigten Felder zu definieren, nutzt Tangro die Möglichkeiten von ChatGPT.

## Künstliche Intelligenz

Soll beispielsweise eine Software zur Verwaltung der Firmenwagen im Unternehmen entwickelt werden, erfolgt die Aufforderung, das Anliegen näher zu beschreiben. Eine Formulierung wie „Entwickle eine Software für das Firmenwagen-Management“ hilft weiter. Die KI schlägt mögliche Anwendungsbereiche sowie die ihr bekannten Felder auf dem UI vor. Die gewünschten Felder werden in das UI integriert.

Je nachdem, welche Felder implementiert worden sind, kann sich daraus die Prozesslogik zur Verarbeitung der Eingaben direkt ableiten. Wird für die Firmenwagen-Anwendung beispielsweise eine Abrechnung für die E-Mobilität benötigt, erkennt das System beim Einfügen der entsprechenden Felder „Bruttobetrag“, „Nettobetrag“ und „Mehrwertsteuer“ automatisch, was berechnet werden soll. Es fügt die hierfür notwendige Rechenoperation direkt in den Prozess mit ein.



*Design Thinking ist ein Ansatz, der bei der Tangro-Plattform von Haus aus gelebt wird: Eine Anwendung entsteht hier immer aus der Perspektive des Benutzers.*

*Matthias Berg-Neels,  
Leiter Produktentwicklung,  
Tangro*

## Intuitives Arbeiten

Im Gegensatz zu anderen Low-Code-Plattformen ist kein aufwendiges Studium umfangreicher Handbücher erforderlich, um mit der Tangro-Plattform zu arbeiten. Die nutzerfreundliche Gestaltung ermöglicht einen reibungslosen Einstieg ohne umfangreiche Vorkenntnisse. Auch Mitarbeiter, die nicht aus der IT kommen, können direkt loslegen, zumal umfangreiche Hilfen den Nutzer permanent durch die Plattform leiten.

Der Nutzer sieht dabei auf einen Blick, welche Schritte möglich sind und welche Optionen zur Gestaltung des UIs zur Verfügung stehen. Die Darstellung der Anwendung auf der linken Seite des Screens und die Entwicklungsumgebung auf der rechten Seite gewähren einen kontinuierlichen Überblick über den Fortschritt. Ohne Sichtwechsel ist das Ergebnis in Echtzeit zu sehen.

Unternehmen steht dank der patentierten Tangro-Plattform nicht nur eine umfassende Lösung zur Dokumentenverarbeitung in SAP zur Verfügung. Sondern sie ist auch ein Weg, selbstständig maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.



Low-Code wird zum festen Bestandteil der Informatik und der ERP-Entwicklung

# Strategische Relevanz

Von null auf Digital: Warum Low für Unternehmen heute High ist?  
Die ständig wachsenden Anforderungen und die zunehmende Anzahl von Automatisierungsprojekten setzen viele Unternehmen unter Druck.

Einerseits bildet Software das Fundament für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und damit die Grundlage für Wettbewerbsfähigkeit. Andererseits mangelt es zunehmend an qualifiziertem IT-Personal. Eine toxische Mischung, für die Unternehmen verzweifelt nach einer Lösung zu suchen.

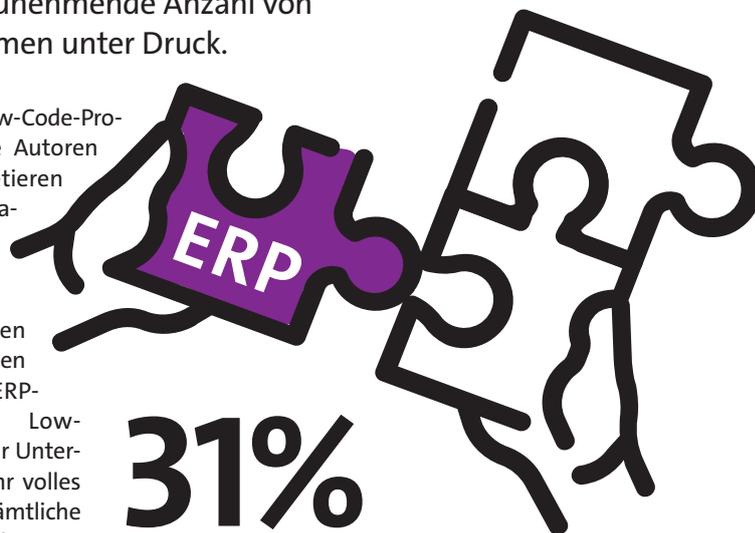
Es ist kein Zufall, dass die herausragenden Vorteile von Low-Code heute wieder erkannt werden. Low-Code-Plattformen stellen einen vielversprechenden Ausweg aus diesem Dilemma dar. Sie ermöglichen es den Mitarbeitern der Fachabteilungen, Automatisierungslösungen selbst zu entwickeln, wenn die IT aufgrund begrenzter Kapazitäten nicht unterstützen kann. Und wer wäre hierfür besser geeignet als jemand, der das Business versteht?

Schon jetzt nutzt laut einer aktuellen Studie von CIO, CSO und Computerwoche bereits rund ein Drittel der befragten Unternehmen zwei oder drei Low-Code-Plattformen. Und der Markt soll weiterwachsen. Eines der wichtigsten Einsatzfelder für Low-Code-Plattformen sieht die CIO-Studie im ERP-Bereich mit einem Anteil von 31 Prozent. Interessanterweise sind dabei zwar 80 Prozent der befragten IT-Verantwortlichen auf Vorstandslevel, aber nur 45 Prozent der Funktionsträger aus den Fachbereichen mit

dem Ergebnis ihrer Low-Code-Projekte zufrieden. Die Autoren der Studie interpretieren dies als ein Zeichen dafür, dass sich die Anforderungen in den Fachbereichen fundamental von denen der IT-Verantwortlichen unterscheiden. Im ERP-Bereich entfalten Low-Code-Plattformen für Unternehmen nur dann ihr volles Potenzial, wenn sie sämtliche betriebswirtschaftlichen Aspekte vollumfänglich unterstützen. Oftmals ist die IT-Landschaft ein Stückwerk. Die Stärke der Tangro-Plattform liegt dagegen in ihrer übergreifenden Leistungsbreite. Sie kann als Low-Code-Plattform für alle SAP-Anwendungen genutzt werden und benötigt als Cloud-Lösung keine Integration oder zusätzliche IT-Infrastruktur.

## Agilität und Zusammenarbeit

Zudem spiegelt sich in der Tangro-Plattform die jahrzehntelange betriebswirtschaftliche Erfahrung wider. Nicht nur die technische Umsetzung, sondern vor allem das tiefe Verständnis für die kaufmänni-



*Eines der wichtigsten Einsatzfelder für Low-Code-Plattformen liegt laut einer Studie von CIO, CSO und Computerwoche im ERP-Bereich.*

schen Aspekte einer Anwendung im ERP-Umfeld macht den Mehrwert der Tangro-Plattform aus. Es wird genau betrachtet, welche Bausteine benötigt werden, um die gewünschten Ergebnisse zu erbringen. Darüber hinaus stehen die Verarbeitung der Daten und die Modellierung der Prozesse durch die Kombination wiederverwendbarer Bausteine im Fokus. Nicht zuletzt können nicht nur einzelne Bausteine, sondern auch ganze Prozesse in Anwendungen wiederverwendet werden.

## Effiziente Prozessautomatisierung

Die Leistungsfähigkeit der Tangro-Plattform kommt in leistungsstarken Anwendungen zum Ausdruck. Zum Beispiel in einem ERP-System für den internen Einsatz, das inzwischen über 200 Transaktionen umfasst und anfangs nur von einem einzigen – IT-fernen – Mitarbeiter entwickelt wurde. Vor allem aber in der Tangro Inbound Suite, einer ganzheitlichen End-to-End-Lösung zur Digitalisierung von Dokumentenprozessen in SAP ERP/ECC 6.0 und SAP S/4 Hana. Die Entwicklung einzelner Lösungen, etwa zur automatisierten Verarbeitung von Auftragsbestätigungen oder für das Verbuchen von Lieferavisen in ERP und S/4, benötigte jeweils nur zwei bzw. drei Wochen.

Die Stärke der Tangro-Plattform liegt in ihrer übergreifenden Leistungsbreite.

Patrick Etter,  
Mitgeschäftsführer,  
Tangro





# KOMMENTAR

Von **Gesine Liskien**, Tangro

## Proof of Concept

**Gesine Liskien**,  
Marketing PR,  
Tangro

Willkommen in der digitalen Welt: Wo Softwarelösungen eingehende Geschäftsbelege wie Auftragsbestätigungen oder Lieferavise automatisch erfassen, während wir uns anderen Aufgaben widmen können.

**W**as traditionell eine zeitraubende und fehleranfällige Tätigkeit für Mitarbeiter ist, kann heute intelligente Software übernehmen. Die Lösungen Tangro OC (Order Confirmation) und DA (Despatch Advice) verarbeiten Auftragsbestätigungen bzw. Lieferavise automatisch – mit ganzheitlichem Leistungsumfang für die Texterkennung, Interpretation, Validierung und Buchung der Beleginhalte in SAP. Dank der Tangro-Low-Code-Plattform konnten diese Lösungen als maßgeschneiderte Software für den jeweils spezifischen Verarbeitungsprozess in nur wenigen Wochen entwickelt werden.

Lassen Sie uns einen genaueren Blick auf die Lieferavis-Verarbeitung werfen und betrachten wir im Detail, welche erheblichen Effizienzverbesserungen eine passende Lösung für die Verarbeitung dieser Geschäftsbelege im Einkauf mit sich bringt. Tangro DA erkennt alle relevanten Kopf- und Positionsdaten des Geschäftsbelegs und prüft diese gegen die zugrunde liegenden Bestelldaten in SAP. Sind die Inhalte korrekt, kann der

Beleg mit einem Klick unmittelbar in SAP gebucht werden. Optional ist auch eine vollautomatische Verarbeitung im Hintergrund möglich.

Gibt es Klärungsbedarf, dann laufen die Workflows elektronisch gesteuert ab. Die passenden Ansprechpartner schlägt die Lösung automatisch vor. Bleiben Rückmeldungen aus, greift eine systemseitige Erinnerungsfunktion.

Manuelles Abtippen entfällt komplett, Erfassungsfehler sind kein Thema mehr. Mühsames Überprüfen und lästiges Nachfassen gehören ebenfalls der Vergangenheit an. Der Einkauf hat jederzeit den vollständigen Überblick über aktuelle Wareneingänge.

Alle verarbeiteten Lieferavise werden im Eingangsbuch mit dem aktuellen Belegstatus aufgelistet. Sind Ergänzungen oder Korrekturen erforderlich, dann erleichtert die zentrale Maske die Nachbearbeitung. Unstimmigkeiten und Termin- oder Mengenabweichungen sind hier durch visuelle Warnkennzeichen sofort zu sehen. Die Mitarbeiter erkennen auf einen Blick, welche Inhalte

überprüft werden müssen und wo ggf. Daten anzupassen sind.

Da Tangro-Lösungen grundsätzlich in SAP ERP/ECC 6.0 bzw. S/4 Hana eingebettet sind, kann der Bearbeiter dabei jederzeit direkt auf die SAP-Stamm- und -Bewegungsdaten zugreifen. Mit einem Doppelklick auf die Bestellnummer oder den Lieferanten erfolgt ein direkter Absprung in die jeweilige SAP-Transaktion.

Durch die elektronische Archivierung sind die Belege über SAP-Indexdaten zudem jederzeit recherchier- und einsehbar. Nachfragen lassen sich damit schnell beantworten und Recherchen mit wenig Aufwand erledigen.

Dank einer Oberfläche, die wie die gewohnte SAP-Umgebung aussieht, ist keine langwierige Einarbeitung nötig. Die Mitarbeiter sind schnell mit der Lösung vertraut.

Mit Tangro DA können Mitarbeiter sich ganz auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, während die Softwarelösung die Belegverarbeitung übernimmt.

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



Meinung der  
Community

Szene

Coverstory

Lizenzen

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Management

Infrastruktur

Wirtschaft

Human Resources

Community Info

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

Konrad Adenauer

# Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

PI Informatik wird neues Mitglied der Cenit-Gruppe

## Prozessdigitalisierung

Durch die Akquisition baut die Cenit die Position als Experte für die durchgehende Prozessdigitalisierung und als SAP-Komplettanbieter weiter aus. Seit Juli 2023 ist die in Berlin ansässige PI Informatik ein Mitglied der Cenit-Gruppe.

Bei Kunden aus der Industrie, Logistik und der öffentlichen Hand ist PI Informatik als Spezialist für komplexe Softwareent-

wicklungen, SAP-Beratungsleistungen sowie als langjähriger Partner für Managed Services und IT-Infrastrukturlösungen etabliert. Seit der Gründung 1996 positioniert sich PI Informatik als Experte auf mehreren Schlüsselgebieten: Das Unternehmen agiert als ein Full-Service-Dienstleister rund um die Konzeption von SAP-Landschaften und als erfahrener Managed-

Service-Anbieter von hochverfügbaren IT-Infrastrukturen. Der agile Mittelständler ist bewährter Partner von Institutionen und Unternehmen auf dem Gebiet der industriellen Softwareentwicklung. Die 100-prozentige Akquisition von PI Informatik durch die Cenit eröffnet beiden Seiten strategische sowie operative Potenziale: „Die Motivation für den Zusammenschluss von PI Informatik und der Cenit basiert auf der Überzeugung, dass aus der gemeinsamen Stärke weiteres Wachstum und neue Synergien für alle Unternehmen der Gruppe entstehen. Es ist ein logischer Schritt auf unserem Weg zum Trusted Advisor der nachhaltigen Digitalisierung“, erklärt Peter Schneck, CEO der Cenit.

Eines der Kernziele der Akquisition folgt dem Anspruch, die Cenit-Gruppe in den kommenden Jahren zu einem Komplettanbieter rund um SAP-basierte Lösungen zu entwickeln.



Mario Olschowski (l.), Geschäftsführer PI Informatik; Martin Fiedler, Geschäftsführer PI Informatik.

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

Umwandlung in eine Europäische AG

## Zukunftsorientiert

NTT Data hat die Umwandlung zur Europäischen Aktiengesellschaft (SE) abgeschlossen. Die neue Rechtsform soll die Positionierung von NTT Data als zukunftsorientierten internationalen Anbieter digitaler Geschäfts- und IT-Dienstleistungen unterstreichen.

„Die Firmierung als Europäische Aktiengesellschaft betont unsere offene und internationale Unternehmenskultur“, erklärt Stefan Hansen, CEO und Vorsitzender des Vorstandes NTT Data. „Zudem

spiegelt die Umwandlung zur SE unsere Wachstumsstrategie wider. Unser Ziel ist es, unsere Marktposition in Europa als der Top-Player im Bereich digitaler Geschäfts- und IT-Lösungen weiter auszubauen“, so Hansen.

Die bisherige Struktur der Organrennung von Aufsichtsrat und Vorstand bleibt bestehen. Hauptsitz der NTT Data ist weiterhin München.



*„Unser Ziel ist es, die Position im Bereich digitaler Geschäfts- und IT-Lösungen auszubauen.“*

**Stefan Hansen,**  
CEO und Vorsitzender des Vorstandes,  
NTT Data

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



Die Zusammenarbeit ist ein Baustein, um die KI zur Optimierung intelligenter Dokumentenverarbeitung zu nutzen.

Patrick Etter,  
Geschäftsführer,  
Tangro

Tangro schließt KI-Technologiepartnerschaft mit Parashift

## Gemeinsam intelligent

Tangro Software Components, Anbieter von Lösungen für Inbound-Dokumenten-Management in SAP, gab eine neue Technologiepartnerschaft mit dem KI-Unternehmen Parashift bekannt. Die Zusammenarbeit zielt darauf ab, Anwendungen der künstlichen Intelligenz für automatisierte Dokumentenprozesse weiter voranzutreiben und neue Einsatzmöglichkeiten von KI in der Prozessautomatisierung zu erschließen.

Tangro hat sich seit der Unternehmensgründung vor 25 Jahren der Optimierung von Geschäftsprozessen mit klarem Fokus auf SAP ERP und S/4 verschrieben. Tangro entwickelte bereits eigene KI-Algorithmen, um das Automatisierungspotenzial beim Erkennen, Interpretieren und Validieren von Geschäftsbelegen in SAP voll auszuschöpfen. Ergänzend dazu hat Tangro die neue Partnerschaft mit dem KI-Unternehmen Parashift geschlossen, um weitere Möglich-

keiten der künstlichen Intelligenz in der Dokumentenverarbeitung zu prüfen und zu implementieren. Ziel ist es, die KI-Cloud-Plattform von Parashift in die Tangro-Dokumentenverarbeitung zu integrieren und durch eine intelligente Datenextraktion noch höhere Automatisierungsraten zu erreichen. Die Intelligent Document Process Platform (IDP) von Parashift erweitert die automatisierte Dokumentenverarbeitung um einen Document-Swarm-Learning-Ansatz. Stefan Wagner, Head Partner Management von Parashift: „Mit unserer Klassifizierung von Dokumenten sowie der Datenextraktion und der Erfahrung und Kompetenz von Tangro im Bereich Automatisierung von Dokumentenprozessen in SAP sind wir überzeugt, dass diese Zusammenarbeit sehr viel Wert generieren kann.“

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

Partnerschaft mit Authentic Consult

## Digitalisierung meistern

Künftig soll, so Achim Röhe, COO der Req-Pool-Gruppe, in jedem Projekt auch ein Stück Authentic Consult stecken. „Die Projekte werden damit umfassender, beziehen den Faktor Mensch und das Thema Change stärker mit ein.“ Mit diesem Ansatz wolle man seine führende Position im Markt weiter stärken und ausbauen.

Das Ziel des „selbstfahrenden Unternehmens“ verlange eine radikale Hinwendung zum Menschen. Wer von engagierten Mitarbeitern spricht, meint meist, dass sich diese über den Dienst nach Vorschrift hinaus einsetzen und auch mal eine Extrameile gehen. Engagement klingt nach Freiwilligkeit, Einsatz und Ehrenamt. Im Amerikanischen bedeutet „engaged“ viel mehr als das: sich gebunden fühlen, zusammengehören, miteinander verbunden sein.

Insbesondere Digitalisierungsvorhaben gelingen mit engagierten Mitarbeitern besser. Auf Basis dieser Erkenntnis schließen ReqPool, eine Managementberatung für Software, und Authentic Consult, eine Strategieberatung für Technologieunternehmen, eine Partnerschaft.

[authentic-consult.de](https://authentic-consult.de)  
[reqpool.com](https://reqpool.com)

Msg for Banking verstärkt sich mit Staperior Consulting

## CFO Data Reporting

Seit Juli 2023 ist Msg for Banking im Besitz der Staperior Consulting. Das deutsche Unternehmen mit Sitz in München agiert fortan als 100-prozentiges Tochterunternehmen der international agierenden Msg-Gruppe.

Mit Staperior und den SAP- und IAM-Kompetenzen baut Msg for Banking das Leistungsportfolio im Business Consulting gezielt aus. Staperior ist ein wirtschaftsprüfungsnahes Beratungsunternehmen, das seine Kunden von der strategischen Fachkonzeption bis zur operativen IT-Implementierung unterstützt.

„Der Zusammenschluss bietet Staperior große Chancen und zahlreiche Möglichkeiten für die Weiterentwicklung“, kommentiert Helene Stargardt, die bisherige Alleineigentümerin und Geschäftsführerin von Staperior: „Besonders das übereinstimmende Beratungsportfolio und die Unternehmenskultur beider Unternehmen schaffen eine starke Grundlage für eine erfolgreiche Integration der Kompetenzen und einen erweiterten Mehrwert für die Kunden.“

Für Frank Schlottmann, Vorstandsvorsitzender von Msg for Banking, ergänzt Staperior das Leistungsportfolio der Msg perfekt: „Durch den Zusammenschluss



V. l.: Frank Schlottmann, Vorstandsvorsitzender von Msg for Banking, und Helene Stargardt, die bisherige Alleineigentümerin und Geschäftsführerin von Staperior.

stärken wir unsere SAP-Kompetenzen, unsere Datenmanagement-Kapazitäten und unseren Erfahrungsschatz in der IT-Governance von Banken.“ Die bisherige Inhaberin Helene Stargardt wird unverändert als Geschäftsführerin tätig sein.

Als zweiter Geschäftsführer verstärkt Christoph Prellwitz, Geschäftsbereichsleitung Digitale Transformation bei Msg, das Management von Staperior.

[msg.group](https://msg.group)  
[staperior.de](https://staperior.de)

Mayer & Cie. führt digitalen Faden von Entwicklung bis in die Produktion ein

# Strickmuster für die Digitalisierung

Der Innovationsanspruch von Mayer & Cie. läutete eine umfassende Digitalisierungsreise ein, die den Marktvorsprung auch in Zukunft sichern und ausbauen soll. Es gilt das Motto: Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Den Start der Digitalisierungsreise bei Mayer & Cie. prägte unter anderem die Entscheidung für eine konsequente PLM-Philosophie mit einem digitalen „Faden“ entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Design to Operate. Damit will das Unternehmen unter anderem den harten Medien- und Datenbruch angehen, der die Entwicklungs- von der Produktionswelt trennte: Das eigene PDM-System der Entwicklung war weitgehend manuell mit dem SAP-ERP-System verbunden. Die vielfältigen Verflechtungen der Geschäftsprozesse in Entwicklung, Auftragssteuerung, Einkauf, Fertigung, Montage, Service, Qualitäts-Management etc. hingen aufgrund der getrennten Welten buchstäblich am seidenen Faden.

## Innovation und Digitalisierung

Es gibt sie noch, die familiengeführten Tüftlerunternehmen, die seit Jahrzehnten Lösungen entwickeln, die so gut sind, dass sie weltweit Standards setzen. Der schwäbische Weltmarktführer im Bereich Rundstrickmaschinen, Mayer & Cie., ist einer davon: Seit rund 100 Jahren und in vierter Generation in Familienhand, hat sich das 400 Mitarbeiter große, in Albstadt ansässige Unternehmen zum Innovationstreiber entwickelt, der durch die Entwicklung neuer Verfahren, Materialien, durch seine Fertigungstiefe und Marktkenntnis das Rundstricken mehr als einmal revolutioniert hat.

Rund 50 Maschinentypen bilden das Portfolio des Mittelständlers. Es gilt als das Umfassendste im Markt: Das Besondere dabei ist, dass die Maschinen stets maßgeschneidert an die jeweiligen Stricker der Welt ausgeliefert werden. Kombiniert mit den rund 10.000 Teilen, die Mayer & Cie. anbietet, baut es etwa 60 Millionen Maschinen-Varianten, die es zu beherrschen gilt. Ob nun Shirts, Sportbekleidung, Auto-Himmel, der heimische Vorhang oder sogar der Bezug der Matratze – all dies kann von einer Mayer-Maschine gestrickt worden sein.

Wie in vielen gewachsenen Unternehmenslandschaften machten die engagierten Mitarbeiter die Nachteile der IT-Landschaft durch ein hohes Engagement wett – aber zu welchem Preis? Daten-Rundundanzen, Unsicherheiten in der Aktualität der Daten, erneutes Erzeugen von Daten in Folgeprozessen statt der konsequenten Anreicherung eines für alle Disziplinen verfügbaren Datenmodells erschwerten auch bei Mayer & Cie. echte operationale Exzellenz. Ebenfalls historisch gewachsen war eine stark individuell angepasste SAP-Landschaft, die nicht mehr Release-fähig und deshalb auf einem alten Stand festgefroren war.

Um die Komplexität der Varianten-Vielfalt in Kombination mit den zahlreichen Änderungszyklen weiterhin wettbewerbsfähig zu beherrschen und damit zukunftsfähig zu bleiben, war ein Umdenken angesagt. Die Basis dieses Umdenkens bildet das Big Picture, in dem Mayer & Cie. die wesentlichen Zielsetzungen, Herausforderungen, Handlungsfelder, Geschäftsprozesse und zentralen Applikationen auf einen Blick sichtbar macht. Das „Strickmuster“, wie der „Elefant der Digitalisierung in kleine Scheiben geschnitten werden soll“, wird im Big Picture und Phasenplan erkennbar, der die Leitplanken für die Digitalisierungsinitiativen bildet. Die entsprechenden Bestandteile wurden in einen logischen Zusammenhang gebracht, daraus Aufgabenfelder definiert, die in jeweiliger zeitlicher Abfolge anzugehen waren und noch sind: „Wir haben uns Gedanken gemacht über unsere digi-

talen Prozesse und wie wir sie effizienter gestalten können“, erklärt Sebastian Mayer, Chief Digital Officer bei Mayer & Cie.

Um die Teilprojekte im Gesamtkontext bestmöglich umzusetzen, suchte Mayer & Cie. nach einer integrativen Lösung zur durchgängigen digitalen Unterstützung der komplexen Geschäftsprozesse. Eine Hauptrolle spielt dabei die „Single Source of Truth“, die mittels zentraler Datenhaltung allen Prozessteilnehmern jederzeit eine vollständige und qualitativ hochwertige Informations- und Entscheidungsbasis bietet. Effizienzsteigerung entlang der gesamten (digitalen) Wertschöpfungskette – so das erklärte Ziel dahinter. Also der Kern eines nachhaltigen PLM.

## SAP-Plattform und Partner

Bei der Wahl eines optimalen Partners, der die definierten Aufgabenfelder mit entsprechenden digitalen Lösungen unterlegt, entschied sich Mayer & Cie. für das IT- und Software-Haus Cenit.

Bereits zum Start des gemeinsamen Projekts stand fest, dass die SAP-Plattform als führendes System fungieren – und damit die Grundlage für die angestrebte digitale Daten- und Prozesskontinuität darstellen sollte. In weiser Voraussicht war das veraltete SAP-System zu diesem Zeitpunkt bereits auf den aktuellen Standard zurückgeführt worden. Auf Basis der mittel- und langfristigen Geschäftsziele unterzogen Mayer & Cie. die identifizierten Suchfelder einer gemeinsamen Bewertung, bei der zentrale Ziele und dafür notwendige Prozesse und Systemkomponenten fixiert wurden. Zur Umsetzung entwickelte Cenit einen mehrstufigen Phasenplan, um die Prozesse und Use Cases systematisch anzugehen und dabei logisch in sich geschlossene Etappenziele zu formulieren. Das war entscheidend, um schnell in die nutzbringende Anwendung zu kommen und nicht in die Falle endloser Konzeptionsphasen ohne konkrete Umsetzung zu tappen.

„Design to Operate bezieht sich auf die gesamte Wertschöpfungskette eines Fertigungsunternehmens. Die Um-



setzung dieser Philosophie ist ein mehrjähriges Verfahren. Die Kunst ist dabei, die einzelnen Etappen so zu schneiden, dass die Ergebnisse operativ verankert und somit nutzbringend eingesetzt werden können. Ein gewinnbringender erster Schritt ist für viele Unternehmen die Integration des Engineering in das zentrale SAP-System. Der Ursprung vieler Produktdaten wird dadurch zum integrativen Bestandteil der Unternehmensprozesse. Für diesen Einstieg haben wir mit der SAP PLM Foundation ein Best-Practice-Paket entwickelt, das auch bei Mayer & Cie. erfolgreich zum Einsatz kam. In Kombination mit der zweiten wesentlichen Komponente, die sich auf die Lenkung von Freigabe- und Änderungsprozessen ausrichtet, erreichen wir eine effiziente, flexible und sichere Steuerung von Abläufen auf der Basis hochwertiger Daten“, beschreibt Horst Heckhorn, Senior Vice President SAP Solutions bei Cenit, das Handlungsfeld. „In der ersten Phase ging es also darum, den Medienbruch zwischen der Engineering- und ERP-Welt zu beseitigen und auf der neuen Datenbasis das Freigabe- und Änderungsmanagement digital bestmöglich zu unterstützen“, führt er weiter aus.

Um statt der bisher genutzten schmalen Brücke eine sichere Daten-Autobahn vom Engineering in die Produktion zu bauen, sah das definierte Vorgehen die Ablösung des Engineering-PDM-Systems vor. Damit war auch der Weg für die Umstellung der CAD-Landschaft auf die aktuelle Catia-Version frei. Mit dem SAP Engineering Control Center (ECTR) wurden die Catia-V5-Anwender auf einem schlanken und betriebsgünstigen Weg ins SAP integriert und finden dort in einer modernen Arbeitsumgebung alle für ihr Tagesgeschäft notwendigen Funktionen.

## ETL und APM

Die vorhandenen CAD/PDM-Daten wurden mit den Cenit-System-Migration-Services auf der Basis der ETL-Runtime nach SAP migriert. Immer ein erfolgskritisches Thema in solchen Projekten und oft in der Komplexität unterschätzt. Nicht so bei Mayer & Cie., deshalb wurden für das Thema Systemmigration klare KPIs vereinbart, zu denen sich Cenit verpflichtete. Als Resultat der Aktivitäten haben Mitarbeiter von Mayer & Cie. damit nun Zugriff auf aktuelle, logisch verknüpfte und systemübergreifend konsistente Stammdaten.

Der zweite wesentliche Meilenstein der ersten Digitalisierungsphase war die Einführung von Cenit Connect APM (Advanced Process Management) zur Steuerung der Freigabe- und Änderungsprozesse bei Mayer & Cie. „Im Unterschied zu reinen Work-



*Dadurch, dass alle im SAP arbeiten und wesentliche Prozesse über Connect APM abgebildet werden, entsteht eine optimale Datengrundlage für ein umfassendes Monitoring und Reporting.*

Sebastian Mayer,  
Chief Digital Officer,  
Mayer & Cie.

flow-Lösungen unterstützt Connect APM die Bearbeitung der Datenobjekte im Prozess. Da unsere Lösung im Engineering-Umfeld geboren wurde, kann sie bestens mit dynamischen Workflows umgehen, wie sie im Entwicklungsumfeld täglich Brot sind“, erläutert Horst Heckhorn. „Das erlaubt uns ein zweistufiges Vorgehen, das in vielen Unternehmen hilfreich ist. In der ersten Phase bilden wir an vielen Stellen die vorhandenen Prozesse ab und kommen so zu schnellen Ergebnissen. Ab dem Moment der Produktivsetzung hinterlassen die Prozesse Spuren im System und das nutzen wir im Connect APM Monitoring und Reporting, um Prozessschwächen und damit Handlungsfelder zu identifizieren. In der zweiten Phase können wir gezielt in diese Handlungsfelder gehen und Prozessoptimierungen herbeiführen – wohlgemerkt durch konfigurative Anpassung von Prozess-Templates und nicht durch aufwändige Workflow-Programmierung.“

Im Verlauf des Jahres 2020 wurden die Prozesse und Abläufe in den neuen Systemkomponenten im operativen Geschäft verankert. Die Erkenntnisse aus der Anwendung wurden zur Optimierung der Anwendungskonfigurationen genutzt. „Die tagtägliche Anwendung ermöglichte uns, klare Anforderungen an den weiteren Ausbau des Monitoring und Reporting zu formulieren“, sagt Sebastian Mayer, der sich an dieser Stelle persönlich tief engagiert hat. „Dadurch, dass alle im SAP arbeiten und wesentliche Prozesse über Connect gesteuert und abgebildet werden, entsteht eine optimale Datengrundlage für ein umfassendes Monitoring und Reporting. Das hat Mayer & Cie. Transparenz ins Unternehmen gebracht“, erklärt er dazu. Für einen Hersteller hochvarianter Maschinen ist die integrierte Durch-

gängigkeit des Varianten-, Konfigurations-, Freigabe- und Änderungsmanagements gleichzeitig die größte Herausforderung und das größte Potenzial für Wettbewerbsvorteile. Wer es schafft, seinen Kunden ihre individuellen Wünsche zu erfüllen und dabei hocheffizient zu arbeiten, hat im Wettbewerb die Nase vorn.

## End-to-End-Modell

Ganzheitlich betrachtet heißt das, von der CAD-Methodik bis zur Gestaltung der Serviceprozesse in einem durchgängigen Modell zu denken und zu handeln. „In den meisten Unternehmen bedeutet diese Herangehensweise einen echten Paradigmen-Wechsel. Sie erfordert oft völlig neue Denkweisen, grundsätzliche Haltungsänderungen, Prozess- und Organisationsumstellungen. Das alles ist undenkbar ohne den Buy-in der Geschäftsführung. Hier hat man beste Voraussetzungen, denn die Geschäftsführer und Inhaber des Familienunternehmens stehen nicht nur hinter der Strategie, sondern sind bereit, aktiv in den entsprechenden Projektgremien in kurzer Taktung mitzuarbeiten und die wesentlichen Punkte zu entscheiden. Das ist für uns die bestmögliche Ausgangssituation für ein erfolgreiches Projekt“, so Heckhorn weiter.

Mit den Potenzialen stellt sich die Frage nach den zukünftigen Wettbewerbsvorteilen. „Wir wollen auch in Zukunft genau das fortführen, was bisher unser Erfolgsgeheimnis war: Jedem Kunden die Maschine zu liefern, die er will“, führt Sebastian Mayer an. Diese Varianten-Vielfalt – und das ist das Entscheidende – will man aber effizienter, innovativer und überlegener anbieten.



Mammutprojekt für SAP Billing and Revenue Innovation Management (BRIM)

# Perfekte Fakturierung

Mit dem Umstieg auf S/4 Hana hat die Schweizerische Post die Massenfakturierungslösung SAP Billing and Revenue Innovation Management (BRIM) in Bereichen mit hohem Fakturierungsvolumen eingeführt, um sich für die Zukunft zu wappnen.

**E**s wurden bereits diverse Fakturierungssysteme im Logistikumfeld komplett auf BRIM portiert, die größte Umstellung steht jedoch noch bevor: die Ablösung des zentralen Fakturierungssystems KUREPO (Kunden-REchnungsdaten POstdienstleistungen), in welchem die postalischen Kerndienstleistungen verarbeitet werden. KUREPO ist eine historisch gewachsene Eigenentwicklung der Schweizerischen Post und wird über die kommenden Jahre Schritt für Schritt nach BRIM überführt. In einem ersten Schritt wurde 2022 schon die Erlösdatenverbuchung auf BRIM umgestellt, um die Vorteile des Nebenbuchs FI-CA zu nutzen, welches auf Massendaten ausgelegt ist. Bis die Pflege von Kunden- und Preisstammdaten, das Rating der Verbrauchsdaten übernommen sind, braucht es noch einige Jahre. Das E3-Magazin sprach mit Flavia Colaiani, SAP-BRIM-Modulberaterin bei der Schweizerischen Post, und Stefan Swoboda, Principal Consultant beim SAP-Implementierungspartner GTW.

**E3: Frau Colaiani, was verbirgt sich genau hinter dem Akronym KUREPO?**

**Flavia Colaiani, Schweizerische Post:** Die Abkürzung steht für Kunden-Rechnungsdaten Postdienstleistungen und ist ein zentrales System zur Verwaltung von Kunden- und Tarifstammdaten sowie der Abrechnung und Fakturierung der postali-

schen Kerndienstleistungen wie Brief-, Paketpost, Zeitungen und Nachsendeaufträgen. KUREPO ist ein Non-SAP-System und ermöglicht es, Kundenbeziehungen effizient zu verwalten und alle relevanten Informationen zu Kunden, Verträgen und Dienstleistungen an einem zentralen Ort zu speichern. Da wir entschieden haben, SAP BRIM unternehmensweit als zentrale Fakturierungslösung für die Abrechnung von Massendaten einzusetzen, erfolgt nun auch schrittweise die Ablösung von KUREPO.

**Stefan Swoboda, GTW:** Die Kundenentwicklung KUREPO ist bei der Schweizerischen Post seit über 20 Jahren im Einsatz und historisch gewachsen. Daher ist es besonders wichtig, die Kernfunktionalitäten und Prozesse nach SAP BRIM zu überführen und gleichzeitig zukunftssicher abzubilden. Ziel ist es, den gesamten Rechnungsstellungsprozess einschließlich der Forderungsbewirtschaftung auf der zentralen S/4-Plattform in BRIM abzubilden und dabei die generischen und standardisierten Prozesse zu nutzen, die in den letzten Jahren aufgebaut wurden.

**E3: Und worin liegen die Besonderheiten?**

**Colaiani:** Über KUREPO werden sowohl postalische als auch fremdartige Dienstleistungen abgerechnet. Wir sind in Sachen Servicegeschäft sehr offen und innovativ unterwegs, das geht oft über reine Post-

dienstleistungen hinaus, beispielsweise Recycling at Home mit Nespresso zur Rücknahme der leeren Kapseln, Take me back mit Swisscom und UPS Schweiz, Heimliefererservice mit Bibliotheken, Zustellung regionaler Produkte für Landwirtschaftsbetriebe und Spezialitätengeschäfte sowie Zählerablesung für Strom, Wasser und Gas. Was nicht direkt über KUREPO abgerechnet werden kann, läuft über sogenannte diverse Fakturen, die aktuell schon über BRIM via File-Upload verarbeitet werden.

**E3: Wie ist dabei das KUREPO-Projekt in Ihre SAP-Aktivitäten einzuordnen?**

**Colaiani:** Es handelt sich um ein recht umfangreiches SAP-Projekt, das verschiedene Aspekte des Kundendienstes, der Rechnungsstellung und des Forderungsmanagements abdeckt. KUREPO ist Teil einer sehr großen und komplexen IT-Architektur und integriert sich mit anderen SAP-Modulen und -Komponenten, um einen nahtlosen Geschäftsablauf zu gewährleisten.

**E3: Welche Ziele werden mit der Einführung von BRIM verfolgt?**

**Swoboda:** Die Ziele umfassen die korrekte und termingerechte Fakturierung sowie eine transparente und revisions sichere Verbuchung im SAP, keine Verzögerungen der Fakturierung durch Schnittstellen zum Rechnungswesen, Unterstützung aller von KUREPO verarbeiteten Geschäftsvorfälle,

eine fehlerfreie Abbildung der Erträge im FI, CO und CO-PA sowie die korrekte Verarbeitung der Erlöse aus diversen SAP- und Non-SAP-Quellsystemen. Wichtig sind zudem eine korrekte und lückenlose Abrechnung der Umsatzsteuer, die korrekte Verarbeitung von Fremdwährungsrechnungen und die Versorgung des Kreditmanagements mit den offenen Posten.

### E3: Was zeichnet die Billing-Lösung aus?

**Swoboda:** Mit dem Einsatz von BRIM kann der gesamte Prozess zur Abwicklung des Consume-to-Cash-Prozesses für Massendaten automatisiert werden. Trotz unterschiedlicher Vorkonfigurationen und Datenstrukturen wird die Erstellung einer konsolidierten Rechnung stark vereinfacht. Auch die volle Integration von BRIM mit S/4 Hana Finance, Treasury und Controlling ist ein großer Vorteil.



*Mit der Einführung von SAP BRIM im Rahmen des Projekts Harmonisierung Werteflüsse wurden bereits die Weichen für eine Ablösung von KUREPO gestellt. Im Mittelpunkt der Einführung standen die Implementierung einer generischen und einheitlichen Fakturierungs- sowie von harmonisierten Nebenbuchprozessen. Auf dieser Baseline kann nun nahtlos aufgesetzt und skaliert werden.*

*Stefan Swoboda,  
Principal Consultant,  
SAP-Implementierungspartner GTW*

### E3: Können Sie kurz das Stammdatenmodell erläutern?

**Colaiani:** Aktuell ist KUREPO das führende System für Kundenstammdaten und übermittelt die Mutationen via Stammdatenschnittstelle an S/4. Ein Kunde mit 1 bis n Debitoren in KUREPO wird in BRIM als Geschäftspartner mit 1 bis n Vertragskonten abgebildet. Typischerweise wird pro Geschäftsbereich ein separates Vertragskonto angelegt. In der Ziellösung ist S/4 das führende Stammdatensystem; Geschäftspartner und Vertragskonten werden via Master Data Governance, MDG, angelegt.

### E3: Sie erwähnten diverse Faktoren – was verbirgt sich dahinter?

**Colaiani:** Diverse Faktoren bieten eine Möglichkeit, um Dienstleistungen abzurechnen, die nicht direkt über das Standard-Fakturierungssystem des Unternehmens, in diesem Fall KUREPO, abgewickelt werden können. Das können verschiedene Arten von Dienstleistungen sein, wie beispielsweise Postfachvermietung, Nachsendeaufträge oder auch die Parkplatzvermietung an Mitarbeiter der Post.

### E3: Und wie läuft dabei die Verrechnung ab?

**Swoboda:** Der Prozess der diversen Fakturen basiert auf einem CSV- oder Excel-Upload in BRIM. Die relevanten Daten werden über eine Fiori-App in das System eingelesen. Anschließend werden automatisch die Abrechnung und Fakturierung angestoßen. Genutzt werden kann die Funktionalität sowohl für Laufkunden als auch für in MDG erfasste Geschäftspartner. Die Buchungen können bei Bedarf auch direkt ins Hauptbuch übertragen werden. Dieser zusätzliche Prozess ist nicht auf einen Geschäftsbereich beschränkt, sondern kann auch von anderen Bereichen wie Logistic Services oder Verzollung genutzt werden.

### E3: Worauf kommt es aus Ihrer Beratungserfahrung bei diesem Mammutprojekt besonders an?

**Swoboda:** Für ein Projekt in dieser Größenordnung empfiehlt es sich, ein Core-Team aufzubauen, welches über die gesamte Dauer des Projektes zur Verfügung steht. Dieses Team sollte aus Projektverantwortlichen, Fachbereichen der Kundenseite und Experten der Softwarelösung bestehen. Des Weiteren ist es notwendig, bestehende Prozesse neu zu denken. Die neue Lösung sollte sich nicht an die bestehenden Prozesse anpassen, sondern die bestehenden Prozesse sollten neu gedacht und möglichst harmonisiert in der neuen Lösung abgebildet werden. Das erfordert vor



*Die Umstellung auf SAP BRIM wird mindestens die nächsten fünf Jahre in Anspruch nehmen. Im Endausbau werden alle BRIM-Module E2E zum Einsatz kommen und die Billing-Lösung der Zukunft kann dann ihre wahren Stärken zeigen.*

*Flavia Colaiani,  
SAP-BRIM-Modulberaterin  
bei der Schweizerischen Post*

allem viel Kommunikation zwischen den Beteiligten, aber auch deren Offenheit gegenüber der neuen Lösung.

### E3: Wie sieht es bei KUREPO dann in fünf Jahren aus?

**Colaiani:** Die Verbuchung der Erlösdaten und das Debitorenmanagement sind ja schon 2022 komplett nach BRIM überführt worden. Die Stammdatenverwaltung und die Fakturierung laufen derzeit noch in KUREPO, was nun aber schrittweise nach BRIM überführt werden soll. Im Zielbild wird SAP BRIM das einzige Fakturierungssystem für die Abrechnung von Massendaten bei der Schweizerischen Post sein. Darüber hinaus werden über diese Zukunftslösung auch alle nebenbuchhalterischen Prozesse wie Mahnen, Zahlwesen, Ratenpläne, Verzinsung, Inkasso etc. harmonisiert abgebildet.

### E3: Danke für das Gespräch.

Beachten Sie den E3 Partner Eintrag – Seite 75



Chemiekonzern Kemira bringt globales Geschäft im Big Bang in die Private Cloud

# Cloud Business Transformation

Finnisches Industrieunternehmen etabliert digitale Geschäftsprozessplattform auf Basis von SAP's Intelligent-Enterprise-Architektur in Rekordzeit von nur 15 Monaten. Das Transformationsprojekt trug den Namen Leap.

Von Henning Krug, cbs Corporate Business Solutions

Der finnische Chemiekonzern Kemira mit Sitz in Helsinki (5000 Mitarbeiter, 3,6 Milliarden Euro Jahresumsatz, 63 Produktionsstandorte und Vertrieb in mehr als 100 Ländern) hat den Umstieg in die Cloud realisiert. Das Unternehmen hat dabei nicht nur die bestehende SAP-ERP-Welt in die S/4-Hana-Private-Cloud (On-prem-Modell) gehoben, sondern eine komplette globale Prozess- und Systemlandschaft auf Basis der SAP Intelligent-Enterprise-Architektur etabliert.

Sämtliche Geschäftsprozesse, alle Geschäftsbereiche und Legal-Einheiten der weltweiten Kemira-Organisation waren involviert. Insgesamt 60 Systeme wurden in die Cloud gehoben. Das Programm setzte fünf eng verzahnte Initiativen zeitgleich um: die S/4-Transformation, die Neugestaltung des Finanzwesens, die Einführung von SAP Datasphere als Enterprise Data Warehouse, eine Digital Data Excellence-Initiative und die Komplettmigration von 360 On-prem-Schnittstellen auf die SAP Integration Suite.

„Die neue unternehmensweite Lösung in Kombination mit Innovationen und einer soliden globalen Basis für die Unternehmenssteuerung gibt uns die Möglich-

keit, datengetriebene Geschäftsmodelle zu nutzen, unsere Kundenbeziehungen zu verbessern und uns auf Nachhaltigkeit zu konzentrieren. Kemira ist damit Vorreiter einer neuen Generation von Unternehmenslösungen und Pionier einer umfassenden Cloudifizierung von SAP-Business-Architekturen“, erklärt Taras Podbeznyj, CIO bei Kemira und verantwortlich für das Innovationsprojekt.

## Big Bang mit Erfolg

Die Produktivsetzung der Initiativen erfolgte im Big Bang, die Implementierung wurde in 15 Monaten abgeschlossen. „Das Ergebnis ist ein Lehrstück in Sachen schneller Wertschöpfung: 100 Prozent des Konzernumsatzes werden seither über die neue Unternehmensplattform End-to-End, unternehmens- und weltweit abgewickelt“, sagt Rainer Wittwen, CEO bei cbs.

Der reibungslose Systemumstieg erfolgte für alle Einheiten an einem Go-live-Wochenende, und das über drei Zeitzonen hinweg. Das Thema Business Continuity hatte beim Cutover höchste Priorität. Alle zum Kerngeschäft von Kemira gehörenden Geschäftsprozesse liefen

mit vollem Durchsatz zu den Geschäftszeiten weiter, ohne dass ein aufwändiger Ramp-down der Geschäftsaktivitäten vor der Migration und ein entsprechend langwieriges Hochfahren nach Go-live nötig wurden. Es war eine Transformation nach dem Vorbild eines chirurgischen Eingriffs: minimalinvasiv und ohne Störung des laufenden Betriebs.

Genutzt wurde der Near-Zero-Downtime-Ansatz, der den Ausfall der operativen Systeme auf ein Minimum reduziert. Die technische Transformation erfolgte als selektive Datenmigration mit der Standardsoftware cbs ET. Sie umfasste 400 SAP-Werke und 58 Buchungskreise in 37 Ländern. Über vier Milliarden Datensätze wurden migriert. 3000 Systemanwender weltweit waren von der Umstellung betroffen.

Die bestehende Technikplattform von Kemira war in die Jahre gekommen. Der Umstieg auf S/4 ist alternativlos. „Wir wussten, mit dem richtigen Zeitpunkt der Umstellung wird unser Wettbewerbsvorteil umso größer sein. Wir haben uns daher bewusst dafür entschieden, unserer Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und gleichzeitig mit einer schnellen Transfor-

mation ein Sprungbrett für weitere Innovationen zu schaffen“, erklärt Taras Podbereznyj, CIO bei Kemira.

Um beim Wechsel von der alten On-prem-Welt in die neue Cloud-Architektur die richtige Balance zwischen Transition und Transformation zu finden, startete Kemira eine Vorstudie. „Der maßgeschneiderte Transformationsansatz von cbs hat uns dabei geholfen, den richtigen Mix aus Innovation und Transformation zu finden. Man kann nicht alles neu machen, das würde den Projektrahmen sprengen. Zudem hatten wir schon eine ganze Reihe modernster Prozesse etabliert, die wir als Best Practice für die Zukunft sichern wollten“, erklärt Podbereznyj.

## Margin Analysis für FI

Im Finanzbereich hat sich Kemira durch die Transformation komplett neu aufgestellt. Mit der Einführung der neuen Margin Analysis kann der Finanzbereich die Ergebnis- und Marktsegmentbetrachtung mit einem hohen Maß an Genauigkeit durchführen und granular steuern. Er verfügt nun über eine gestufte Deckungsbeitragsrechnung inklusive eines abweichungsorientierten Controllings auf Konten-Ebene. Hinzu kamen die Einführung des neuen Hauptbuchs, die Währungsumstellung und die Implementierung der Konzernbewertung, die Einführung der neuen Anlagenbuchhaltung und die Einführung des Financial Supply Chain Management (FSCM).

Digital Data Excellence ist für Kemira ein strategisches Asset für die Zukunft. Durch das Leap-Projekt gelang es Kemira, sein Datenmanagement grundlegend zu

## Kemira

Kemira ist ein weltweit führender Anbieter nachhaltiger chemischer Produkte für wasserintensive Industriezweige. Das Unternehmen mit Sitz in Helsinki bietet die am besten geeigneten Produkte und das Fachwissen, damit Kunden ihre Produktqualität verbessern und ihre Prozess- und Ressourceneffizienz steigern können. Die Schwerpunkte liegen auf den Gebieten Zellstoff- und Papierindustrie, Wasseraufbereitung und Energiewirtschaft. 2022 erzielte Kemira mit rund 5000 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund 3,6 Milliarden Euro. Kemira-Aktien sind an der Nasdaq Helsinki Ltd. gelistet. Kemira vertreibt seine Lösungen in mehr als 100 Ländern.



„Wir wussten, mit dem richtigen Zeitpunkt der Umstellung wird unser Wettbewerbsvorteil umso größer sein.“

Taras Podbereznyj,  
CIO,  
Kemira

modernisieren und auf eine neue Innovationsstufe zu heben. „Mit der Einführung von SAP Datasphere als zentrales Enterprise Data Warehouse für das Finanzreporting und der SAP Analytics Cloud als Planungstool erreichen wir ein neues Niveau im Datenmanagement. Wir sind weltweit eines der ersten Unternehmen, die Datasphere als Enterprise Data Warehouse nutzen, und daher ein Pionier im SAP-Analytics-Umfeld. Wir sind bereits dabei, die Nutzung von Datasphere und Analytics Cloud auf andere Prozessbereiche auszudehnen, um einen Mehrwert aus den Daten für unsere Geschäftssteuerung zu gewinnen“, freut sich CIO Podbereznyj. Kemira ist damit auf dem besten Weg zu einer Data Driven Company und in der Lage, neue datengetriebene Geschäftsmodelle zu realisieren.

## Datasphere und Analytics Cloud

„Die Analytics Cloud fungiert als Frontend und Datasphere als Backend. Es ist eine zukunftssichere Lösung, die technologisch State of the Art ist, das Beste aus beiden Welten vereint und einfach erweiterbar und skalierbar ist. So profitiert Kemira immer automatisch von den Erweiterungen und Updates, die SAP liefert“, erklärt Hendrik Sander, Projektleiter bei cbs.

„Kemira ist der erste Industriekunde in dieser Größenordnung, der den Beweis erbracht hat, dass man sein gesamtes Finance-Reporting über Datasphere laufen lassen kann“, freut sich Roland Werp, Senior Manager im Bereich Business Intelligence bei cbs.

Auch im Bereich Integration und Middleware setzt das Projekt Maßstäbe. Es umfasste die Migration aller 363

On-prem-Schnittstellen im ERP von SAP Process Integration zur SAP Integration Suite in der Cloud, integriert und abgestimmt mit allen Meilensteinen zum S/4-Transformationsprojekt. „Das war ein Vorhaben von höchster Komplexität, nach unserem aktuellen Kenntnisstand die bislang größte Schnittstellen-Migration in die Cloud in der Industrie weltweit“, ordnet Holger Himmelmann den Scope ein. Er ist Consulting Director im Bereich Enterprise Integration bei cbs. Der Big-Bang-Go-live der migrierten Schnittstellen fand am selben Tag statt wie der S/4-Hana-Go-live.

„Kemira hat den Sprung in die Cloud Company geschafft und seine komplette Prozesswelt digitalisiert. Damit hat der Konzern nun eine optimale Ausgangsposition. Mit der implementierten Plattform kann das Unternehmen an alle Folge-Entwicklungen der SAP anknüpfen und ist technologisch immer State of the Art. Das ist ein echter Innovationsvorsprung gegenüber anderen Firmen, die diese Entwicklungsstufe womöglich erst in fünf Jahren erreichen“, erklärt Rainer Wittwen, CEO bei cbs.



Henning Krug,  
Consulting Director im  
Bereich ERP, Mitglied  
der Geschäftsleitung,  
cbs

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 73



Blühende IT-Landschaften beim Gartenspezialisten

# Greenfield

Beim Hosting von S/4-Systemen in der Cloud kommt es auf den Servicegrad des Providers an. Mit FIS-ASP erreicht die Dehner-Unternehmensgruppe ein neues Niveau. Dehner hat sich für den Microsoft-Azure-Betrieb entschieden, um schnell und effizient die Ziele zu erreichen.

**D**as Familienunternehmen Dehner ist eine europaweit tätige Unternehmensgruppe mit Sitz im bayerischen Rain am Lech. 1947 als Zwei-Personen-Betrieb gegründet, ist Dehner heute der führende Cross-Channel-Händler der „grünen Branche“ mit über 5700 Beschäftigten. Auch in Zukunft will Dehner dynamisch wachsen und die eigene Position als führender Anbieter kontinuierlich erweitern. Dafür baut das Unternehmen seine digitalen Angebote konsequent aus und benötigt dazu die passende technologische Plattform zur Abbildung seiner Geschäftsprozesse.

## S/4 Private Cloud

Für die Eroberung neuer Märkte braucht es kontinuierliche Innovation und eine zukunftsfähige Systemlandschaft. Deshalb hat Dehner im Spätsommer 2021 das größte Veränderungsprojekt innerhalb der Unternehmensgruppe gestartet: die Migration seiner zentralen SAP-Systeme im Greenfield-Ansatz auf die neue Produktgeneration S/4 Hana in der Cloud. Cloud ist allerdings nicht gleich Cloud. Bei welchem Provider die SAP-Systeme betrieben werden, hat nicht unwesentlichen Einfluss darauf, wie diese zur Steigerung des Geschäftserfolges beitragen. Die Form des Hostings kann ein Baustein zum Erfolg beim effizienten Einsatz von S/4 werden. Nachteile entstehen, wenn parallel laufende Entwicklungsprojekte ausgebremst werden, weil Systemupgrades zu lange

dauern oder die Reaktionszeiten der Services nicht den Erwartungen entsprechen. Dehner hat sich für den Microsoft-Azure-Betrieb entschieden, um schneller und effizienter die Projektziele zu erreichen. Mit diesem Anspruch wurde die Migration aus der SAP Hana Enterprise Cloud (HEC) aufgesetzt. Die S/4-Systeme von Dehner liefern von Beginn an auf Azure-Hardware, das heißt in der Public-Cloud-Infrastruktur von Microsoft. Die Migrationsarbeit bestand darin, die komplexe SAP-Landschaft aus der HEC auszulösen und in die von FIS-ASP verwalteten Azure-Bereiche zu überführen.

„Auch für den Betrieb beim Hyperscaler ist ein kohärentes Serviceverständnis wichtig für die Zusammenarbeit und den Projekterfolg. Zuverlässigkeit und Umsetzungstempo bleiben entscheidend. Administration und pragmatische Arbeitsweise benötigen Balance. FIS-ASP als ausgewiesener Experte im Bereich Managed Services für SAP on Azure ist bekannt für hohe Servicequalität“, so Achim Sperlich, IT-Architekt und verantwortlich für das Hosting-Projekt bei Dehner.

Ein gemeinsames Projektteam aus Fachleuten wurde gebildet, um eine saubere und schnelle Durchführung der Cloud-Migration zu gewährleisten. Dabei konnte bei der Detailplanung des Migrationsprojekts die parallel laufende S/4-Einführung im Dehner-Garten-Center berücksichtigt werden. Mit Best Practices von Microsoft, SAP und FIS-ASP erfolgte

die Migration reibungslos und im geplanten Zeitfenster zwischen September und Dezember 2022.

Ganz konkret bedeutet Service für Dehner: Wer im Migrationsprojekt Ansprechpartner für den Kunden ist, bleibt es auch später im Betrieb. Die IT-Abteilung hat bekannte Kontaktpersonen bei ihrem Provider und diese reagieren bei Anfragen innerhalb kurzer Zeit. So laufen zum Beispiel S/4-Upgrades im Vergleich mit dem Service zuvor doppelt so schnell.

## Cloud und Cloud-Backup

Zum Azure-Cloud- und SAP-Anwendungs-Know-how gesellt sich bei FIS-ASP eine ausgewiesene Microsoft-365-Expertise, auf die wir im Bedarfsfall zurückgreifen können“, so Markus Freitag, IT-Leiter bei Dehner. „Hinzu kommt die Möglichkeit einer Kombination unserer Systeme mit den hochverfügbaren eigenen Rechenzentren der FIS-ASP.“ Der Gartenspezialist kann wie geplant zusätzliche Server abschalten und in diesem Zuge eigene Hardware an FIS-ASP auslagern. Er betreibt seine virtuellen Maschinen dann als Co-Location in Grafenrheinfeld, während diese im Hybridbetrieb mit den SAP-Systemen on Azure verbunden sind. (pmf)

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 74



# CLOUD COMPUTING

## Schwindet die Skepsis gegenüber der Cloud?

Eine jährliche Umfrage zur Ermittlung des Stands der S/4-Migration und der Business-Chancen hat dieses Jahr grundlegende Erkenntnisse hervorgebracht. In Bezug auf die Bekanntheit von SAP-Angeboten hat sich einiges getan.

Von *Timo Rüb, Valantic*

**D**ie Cloud-Initiative Rise with SAP hat in diesem Jahr deutlich in ihrer Bekanntheit zugenommen. Daneben gewinnt auch das Private-Cloud-Angebot der SAP vermehrt an Beliebtheit. Es lässt sich insgesamt sagen, dass die Skepsis gegenüber der Cloud in diesem Jahr erstmals erkennbar abgenommen hat. Unternehmen wertschätzen zunehmend die Vorteile der Private-Cloud-Architektur, bei der sie die bewährten Cloud-Vorteile nutzen und gleichzeitig mögliche Unsicherheiten der Public Cloud in Bezug auf Datensicherheit, Ausfallzeiten oder Compliance-Anforderungen vermeiden können. Dennoch bestehen bei einigen Unternehmen noch gewisse Restzweifel in Bezug auf die Cloud-Migration.

### Modifikationen und Customizing

An erster Stelle steht die Sorge um die große Anzahl bestehender Eigenentwicklungen, die bisher lokal betrieben werden und nicht oder nur teilweise in die Cloud überführt werden können. Direkt gefolgt von Bedenken hinsichtlich fehlender Customizing-Möglichkeiten, insbesondere in der Public Cloud, sowie Datenschutz- und Datensicherheitsbedenken. Zumindest in Bezug auf die Integration und Entwicklung von Erweiterungen kann die SAP Business Technology Platform (BTP) als Lösungsansatz dienen.

Die Möglichkeiten der BTP sind zwar facettenreich, scheinen jedoch bei zahlreichen deutschen Unternehmen noch nicht vollständig angekommen zu sein. Den Umfrageergebnissen zufolge nutzen 34 Prozent der Befragten die BTP bereits – 13 Prozent sind zumindest mit der Einführung beschäftigt. Die andere Hälfte hat sich bisher noch nicht ausreichend mit der SAP BTP auseinandergesetzt. Demgegenüber hadern knapp 18 Prozent der Befragten mit dem Kostenfaktor bei der Implementierung.

Bei der Betrachtung der Kosten sollten die berühmten Äpfel nicht mit den nicht weniger berühmten Birnen verglichen werden. Die Total Costs of Ownership (TCO) sind hier das Stichwort. Bei der kostenseitigen Betrachtung hinsichtlich des Einsatzes

der BTP müssen den Kosten der BTP die gesamten Kosten gegenübergestellt werden, die entstehen, wenn die Plattform nicht eingesetzt wird. Aufwändige Upgrade-Projekte bei On-stack-Erweiterungen statt der Implementierung von Side-by-side-Extensions sind hier beispielhaft genannt, ebenso der kostenintensive Betrieb von Schnittstellen ohne die Nutzung moderner Integrationskonzepte/-technologien wie API-basierte und ereignisgesteuerte Integration.

Agile und intelligente Unternehmen haben einen klaren Wettbewerbsvorteil, da sie proaktiv handeln und sich schnell an neue Marktbedingungen anpassen. Ihr Erfolg beruht auf Echtzeitdaten als Grundlage für Entscheidungen, nahtlos integrierte Geschäftsprozesse über verschiedene Systeme hinweg und der Fähigkeit, Anwendungen bedarfsgerecht zu erweitern und neue Applikationen zu entwickeln.

Genau hier setzen PaaS-Lösungen (Platform as a Service) wie die BTP an. Diese Plattformen bieten in einer einheitlichen Umgebung Services für die Integration, Anwendungsentwicklung, Automatisierung, künstliche Intelligenz, Daten und Analysen.

Unternehmen erhalten umfangreiche, skalierbare und sichere Dienste, moderne, leistungsfähige Tools und vorgefertigte Geschäftsinhalte für alle Aufgaben der digitalen Transformation. Dies ermöglicht es ihnen, neue Geschäftsszenarien und -modelle schnell und wirtschaftlich umzusetzen.

Für Unternehmen, die ihre S/4-Migration planen, kann die SAP BTP eine zentrale Komponente ihrer zukünftigen Systemlandschaft darstellen. Das S/4-Hana-System muss in den meisten Fällen mit einer Vielzahl weiterer Systeme integriert werden. Darüber hinaus werden Erweiterungen benötigt, die Unternehmen von ihren Wettbewerbern differenzieren und Wettbewerbsvorteile schaffen. Hier kann die BTP ihre Stärken ausspielen, bietet sie hier sowohl für alle denkbaren Integrationsszenarien als auch für Erweiterungen und Innovationen alle notwendigen Services und Tools, speziell für SAP-fokussierte Anwendungslandschaften.



**Timo Rüb,**  
Vice President,  
Valantic

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

Beachten Sie den Eintrag  
Community-Info – Seite 78

**valantic**



Testautomatisierung im SAP-Umfeld: A fool with a tool is still a fool!

# Das Leben ist zu kurz für manuelles Testen

Mit immer komplexeren Anwendungen und kürzeren Releasezyklen gewinnt das Thema automatisiertes Testen an Bedeutung. Was der SolMan ganz gut kann, muss SAP Cloud ALM noch lernen. E3 sprach mit dem Test-Experten Markus Helfen vom SAP-Partner Solutive.

## E3: Testen ist in der SAP-Community kein neues Thema?

**Markus Helfen, Solutive:** Die S/4-Transformation bringt aus der Testperspektive je nach Transformationsmethode neu ausgeprägte Prozesse, eine neue Benutzeroberfläche auf einer neuen technischen Plattform mit sich. Die Anwender müssen auch hier sicherstellen, dass die Abbildung ihrer betriebswirtschaftlichen Prozesse durch die implementierte Software korrekt abgebildet wurde. Dazu werden nach wie vor datengetriebene Tests in unterschiedlichen Integrationsstufen über die Benutzeroberfläche ausgeführt.

## E3: Eine gewisse Testunterstützung gibt es auch im SolMan?

**Helfen:** Mit dem angekündigten Wartungsende des SAP Solution Manager findet hier nun aber keine Weiterentwicklung mehr statt. Manuelle Tests lassen sich mit der Test-Suite grundsätzlich gut organisieren. Auch aufgrund der kostenfreien Nutzung hat die Test-Suite im Laufe der Jahre bei den SAP-Kunden eine gute Akzeptanz erreicht – zumal hier die Integration in die Lösungsdokumentation, ein Defect Management und weitere Komfortfunktionalitäten genutzt werden können.

## E3: Und SAP Cloud ALM?

**Helfen:** Die Entwicklung der Testfunktionalität im Nicht-Nachfolger SAP Cloud ALM muss sich daran messen lassen. Für die Beobachtung, das Identifizieren einer geeigneten neuen Zielumgebung und den Umstieg auf eine neue Test-Suite bleibt den Nutzern noch ausreichend Zeit. Mit dem CBTA stellt SAP ein auf SAP-GUI und Fiori fokussiertes Testautomationswerkzeug zur Verfügung, das eine Auswahl von weiteren Tools für die Automatisierung jenseits von SAP-Lösungen integrieren kann.

## E3: Kann Testautomatisierung über die ganze Bandbreite einer ERP-Architektur im Sinn von End-to-End funktionieren?

**Helfen:** Ja, aus technischer Sicht bringen die Testwerkzeuge oder auch Kombinationen von Testwerkzeugen für eine E2E-Testautomatisierung heute alles Notwendige mit. Mit einer Toolauswahlentscheidung,



Markus Helfen,  
Vertriebsleiter,  
Solutive

bei der die Integration in die Lösungslandschaft eines der wichtigsten Auswahlkriterien darstellt, ist erst mal noch nichts gewonnen: A fool with a tool is still a fool!

## E3: Was also ist zu tun?

**Helfen:** Es sind unternehmensinterne und insbesondere organisatorische Herausforderungen, welche für die Erstellung und dauerhafte Aufrechterhaltung einer Testautomatisierung erfolgreich behandelt werden müssen. Zu Beginn sind Themen wie Testautomationsstrategie, Priorisierung, Scope Management wie „Automating the chaos runs the chaos faster“, Testfallqualität und Testdatenmanagement mit der Werkzeugfrage zu klären.

## E3: Wo sehen Sie die größten Vorteile einer Testautomation?

**Helfen:** Nach den Anfangsinvestitionen besteht der größte Vorteil in der Entlastung des Fachbereichs von (Routine-)Testaufgaben. Nicht minder wertvoll sind die hohe Ausführungsgeschwindigkeit, eindeutige Ergebnisse durch hinterlegte Prüfungen und die exakte und beliebig häufige Wiederholbarkeit. Testautomation erhöht nachweislich die Applikationsstabilität und erlaubt signifikante, quantifizierbare Effekte wie die Erhöhung des Test-Scope, die Verkürzung von Testzyklen sowie die Reduktion der Einbindung der Fachbereiche.

## E3: Wer sich dem Thema automatisiertes Testen annähert, auf was soll er achten?

**Helfen:** Wer hohe Türme bauen möchte, sollte sich mit dem Fundament beschäftigen. Eine erfolgreiche Testautomatisierung ist eine Kombination von Rahmenbedingungen, u. a. Commitment zur Investition, Testfallqualität, strukturierte Build-, Change- und Release-Prozesse, Methodik wie Automationsstrategie und Umsetzungsprinzipien sowie zuletzt auch Werkzeugexpertise.

## E3: Aufgrund Ihrer Informationslage, wird SAP mit Cloud ALM ein vollständiges, automatisiertes Testen anbieten?

**Helfen:** SAP hat frühzeitig kommuniziert, Tricentis-Test-Automation in CALM zu integrieren. Dabei gilt, dass im Rahmen höherer Supportformen fünf Testautomationslizenzen und 500 Testausführungen pro Monat kostenfrei genutzt werden können. Die Aufbewahrungsfrist der Testergebnisse ist auf zwölf Monate begrenzt. Dieses Agreement ist aktuell gültig bis 31. Juli 2026. Alle darüber hinausgehenden Anforderungen sind kostenpflichtig. Ich selbst bin Fan des SAP-Testautomationspezialisten Suxxesso, der seinen Testpilot aktuell mit SAP Cloud ALM integriert und natürlich auch mit der ESM-Suite von Solutive.

## E3: Was ist im Kontext einer Test-Suite aktuell schon verfügbar?

**Helfen:** Hier habe ich den gleichen Informationsstand wie alle SAP-Anwender. Fakt ist, dass SAP Cloud ALM im manuellen Testumfeld trotz zweiwöchentlicher Feature Packs – das muss eine IT-Organisation erst einmal verarbeiten können – den Stand eines SAP Solution Manager nicht in naher Zukunft erreichen wird. Die Frage ist und bleibt erst mal, inwieweit SAP Cloud ALM als Cloud-Applikation mit der Zielgruppe SAP-Cloud-zentrierte Kunden mit einer Fit2Standard-Mentalität generell eine hybride SAP-Lösungslandschaft wirkungsvoll unterstützen wird. Und wie gegebenenfalls darüber hinaus. Ich habe das Gefühl, dass auch alternative Technologien mehr in den Fokus geraten.

## E3: Danke für das Gespräch.

KI im Software Testing

# Quality Engineering

Künstliche Intelligenz ist auf dem Vormarsch. Auch für das Quality Engineering in der Software-Entwicklung birgt KI großes Potenzial, denn es ist für Unternehmen unverzichtbar.

Von Viktoria Praschl, Tricentis

**W**ährend die Anforderungen von SAP-Anwendern steigen, müssen Testing-Teams immer kürzere Releasezyklen meistern – bei Cloud-Applikationen oft sogar mehrere Builds am Tag. Um mit diesem Tempo Schritt zu halten, darf die Qualitätssicherung nicht länger erst zum Schluss stattfinden, sondern muss in alle Phasen des DevOps-Prozesses integriert werden.

Gefragt ist ein Shift-Left im V-Modell: Indem Unternehmen Qualität bereits bei der Applikationsplanung berücksichtigen, können sie Probleme frühzeitig erkennen und adressieren. Aber wie lässt sich das angesichts sinkender Budgets und Fachkräftemangel bewältigen? Ohne Testautomatisierung geht es heute nicht mehr. Zunehmend kommt dabei auch künstliche Intelligenz zum Einsatz.

## CIOs setzen auf KI

86 Prozent der CIOs betrachten KI bereits als wichtiges Kriterium bei der Auswahl von Qualitätssicherungslösungen, so der Capgemini World Quality Report. Laut einer Studie von TechStrong und Tricentis unter DevOps-Professionals sehen 90 Prozent der Befragten erhebliches Potenzial im Einsatz von KI. Die größten Vorteile erwarten sie im Testing-Bereich.

UI-Tests dienen dazu sicherzustellen, dass eine Benutzeroberfläche wie gewünscht funktioniert und eine gute User Experience bietet. Sie sind in der Regel aufwändig und kosten viel Zeit, da sie sich schlecht automatisieren lassen. KI überwindet diese Hürde. Indem sie menschliches Nutzerverhalten simuliert, kann sie UI-Tests selbstständig aus der Anwenderperspektive durchführen.

Ein Shift-Left-Ansatz ist insbesondere beim UI-Testing schwierig. Denn in der Regel können Tester erst mit der Testautomatisierung beginnen, wenn die Benutzeroberfläche vollständig entwickelt ist. Dadurch verlangsamt sich die Freigabe. KI kann Test-Cases dagegen bereits aus dem Mock-up-Design einer Applikation erstellen. Das ermöglicht es, schon UI-Test-Cases

zu entwerfen, bevor die Benutzeroberfläche überhaupt existiert. Dieselben Tests lassen sich später auf die vollständig entwickelte Anwendung übertragen.

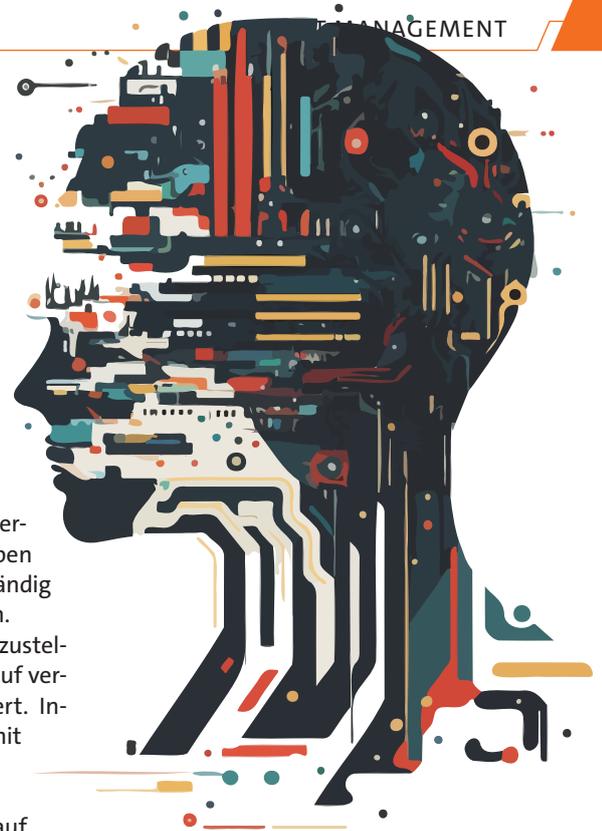
Visual Testing dient dazu, sicherzustellen, dass eine Benutzeroberfläche auf verschiedenen Endgeräten funktioniert. Indem man einen Basis-Screenshot mit einem zukünftigen Screenshot vergleicht, lassen sich Probleme aufdecken, die bei funktionellen Tests auf DOM-Ebene (Document Object Model) nicht erkannt werden. Eine KI kann Visual Testing automatisieren. Voraussetzung ist, dass man ihr beibringt, auf welche visuellen Hinweise sie achten soll.

Schon eine kleine Änderung an einer Applikation kann dazu führen, dass die Objektidentifizierung nicht mehr funktioniert und Tests abbrechen. Qualitätssicherer müssen ihre Automatisierungsskripte daher kontinuierlich überprüfen und anpassen. Das ist aufwändig und treibt die Wartungskosten in die Höhe.

Eine KI kann UI-Tests dagegen ohne technische Identifikatoren automatisieren. Sie erkennt Objekte mithilfe von neuronalen Netzen auf der visuellen Ebene der Benutzeroberfläche. So können keine Probleme mehr durch abgebrochene Bezüge zwischen Objekten und Identifikatoren entstehen. Die visuelle KI macht die Test-Cases zudem unabhängig von der darunter liegenden Technologie. Dadurch lassen sich Tests plattformübergreifend verwenden, egal, ob eine Applikation auf einem Windows-, Android-, Apple- oder Cloud-System läuft.

Einen Großteil ihrer Zeit verbringen Tester mit Fehlersuche. Wenn ein Test abbricht, müssen sie in mühevoller Kleinarbeit ermitteln, warum er nicht funktioniert. KI kann die Daten von fehlgeschlagenen Tests dagegen automatisiert analysieren und häufige Fehlermuster erkennen. Im Anschluss kann sie gängige Probleme – etwa fehlerhafte Bezüge – sogar automatisiert reparieren.

Um das Testing möglichst effizient zu gestalten, ist es wichtig, zielgerichtet die Bereiche zu testen, die das größte Risiko



darstellen. In der Praxis fehlt diese Transparenz häufig. Viele Unternehmen testen daher nach dem Gießkannenprinzip und sammeln eine aufgeblähte Testsuite an, die immer langsamer wird. Dabei decken sie aber nur 20 bis 40 Prozent ihrer Geschäftsrisiken ab.

## DevOps und Low-Code mit KI

Eine KI kann eine automatisierte Impact-Analyse durchführen, um die größten Risiken zu identifizieren. So unterstützt sie Qualitätssicherer dabei, die wichtigsten Tests zu priorisieren und das Richtige zu testen. Außerdem kann die KI auch automatisiert Test-Cases entwerfen und eine optimale Testabdeckung erzielen.

Um eine ganzheitliche Quality-Engineering-Strategie umzusetzen, brauchen Unternehmen bestmögliche technische Unterstützung. KI hilft dabei, Testautomatisierung bereits in einer frühen Phase in die DevOps-Prozesse zu integrieren. Am besten lässt sich die neue Technologie mit einer Low-Code/No-Code-Plattform einführen, siehe auch E3-Coverstory in dieser Ausgabe.



Viktoria Praschl,  
VP Sales Central  
Europe,  
Tricentis

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



Deutsche Rechenzentren wachsen weiter und werden effizienter

# IT-Leistung in zehn Jahren verdoppelt

Ob in Industrie, Verkehr und Verwaltung, ob in der Arbeitswelt oder im Alltag: Die zunehmende Digitalisierung hat zu einem weiteren Wachstum der Rechenzentren in Deutschland geführt.

So verzeichnet die Branche zwischen 2012 und 2022 einen Anstieg der IT-Anschlussleistung um 90 Prozent. Insbesondere Cloud-Dienste treiben das Wachstum. Auch der Strombedarf ist gestiegen. Er lag im Jahr 2022 bei insgesamt 18 Milliarden Kilowattstunden – 2012 waren es noch 11 Milliarden kWh. Zugleich unterstützen die Rechenzentrumsbetreiber die Klimaziele der Bundesregierung und den Weg hin zu einem nachhaltigen und perspektivisch CO<sub>2</sub>-neutralen Betrieb. Die Rechenleistung ist unter anderem durch die Weiterentwicklung von Hard- und Software deutlich stärker gestiegen als der Bedarf an Energie: Die Effizienz der Rechenzentren hat sich in den vergangenen Jahren dadurch insgesamt versechsfacht. Das sind die Ergebnisse der aktuellen Bitkom-Studie „Rechenzentren in Deutschland: Aktuelle Marktentwicklungen – Update 2023“, die vom Bordstep Institut durchgeführt wurde.

## Weltweites Wachstum

Rechenzentren sind nicht nur in Deutschland auf Wachstumskurs, sondern weltweit. 2022 belief sich der globale Serverbestand auf rund 85,6 Millionen Stück. Im Jahr 2015 waren es noch 58,8 Millionen. Der Anteil Deutschlands am weltweiten Serverbestand hat sich im gleichen Zeitraum von 3,5 Prozent auf 3 Prozent leicht reduziert. Der größte Teil der Server befindet sich in den USA sowie in China. In Deutschland wird das Wachstum vor allem durch den zunehmenden Ausbau von Cloud Computing getrieben: 89 Prozent



*Rechenzentren sind die Schaltzentralen einer nachhaltigen Digitalisierung und um diese klimafreundlich zu gestalten.*

*Dr. Bernhard Rohleder,  
Hauptgeschäftsführer,  
Bitkom*

der Unternehmen in Deutschland nutzen inzwischen Cloud-Anwendungen – die Kapazitäten von Cloud-Rechenzentren haben sich in den vergangenen fünf Jahren fast verdoppelt.

Deutschlands wichtigster Standort für Rechenzentren ist weiterhin das Land Hessen, insbesondere das Gebiet Frankfurt/Main mit dem DE-CIX als Europas

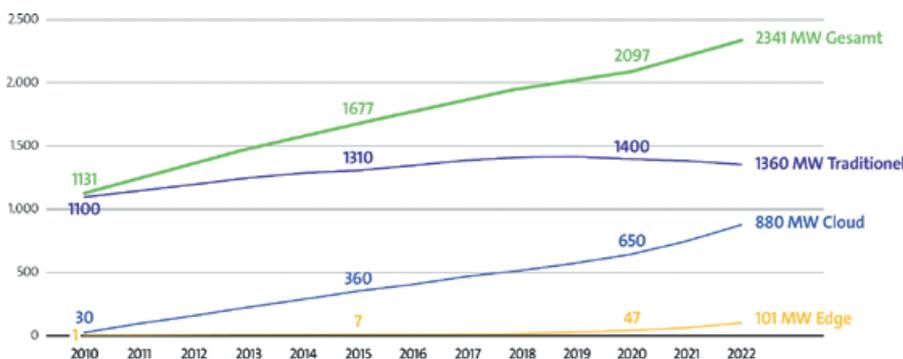
größtem Netzwerkknoten. Knapp ein Drittel der deutschen Rechenzentrumskapazitäten befindet sich dort, im Vergleich mit den anderen Top-Standorten in Europa wächst Frankfurt aktuell am schnellsten. Dahinter folgt Berlin. Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen sind für Betreiber von Rechenzentren ebenfalls interessant.

## Nachhaltige Digitalisierung

Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder: „Rechenzentren sind die Schaltzentralen einer nachhaltigen Digitalisierung. Video-Konferenzen statt Dienstreisen, eine smarte Heizungssteuerung in Gebäuden, eine intelligente Verkehrssteuerung oder automatisierte Prozesse in der industriellen Fertigung – mithilfe der Digitalisierung können Energieverbrauch und CO<sub>2</sub>-Emissionen in großem Umfang reduziert werden.“ Das CO<sub>2</sub>-Einsparpotenzial durch die Digitalisierung ist dabei um ein Mehrfaches höher als ihr eigener CO<sub>2</sub>-Ausstoß, wie die Bitkom-Studie „Klimaeffekte der Digitalisierung“ zeigt.

## Abwärmenutzung

Bitkom spricht sich dafür aus, dass sich Deutschland dem Ansatz der EU anschließt und von allen neuen Rechenzentren eine Kosten-Nutzen-Bewertung der Abwärmenutzung verlangt werden soll. Die Nutzung von Abwärme der Rechenzentren sei sinnvoll, aber ohne entsprechende Abnehmer und die erforderlichen Infrastrukturen realitätsfremd. Auch müsse der grüne Strommix politisch noch stärker vorangetrieben werden – Vorgaben zur Abnahme von Ökostrom könnten nur bei einem ausreichenden Angebot an Ökostrom Wirkung entfalten. Rohleder: „Deutschland braucht leistungsfähige und sichere Rechenzentren. Die Rechenzentrumsbetreiber in Deutschland unterstützen ausdrücklich das Ziel, ihre Energiebilanz weiter zu verbessern und die Digitalisierung klimafreundlich zu gestalten.“ (pmf)



Leistung der Rechenzentren in zehn Jahren fast verdoppelt. Kapazitäten von Rechenzentren und kleinen IT-Installationen (IT-Leistung in MW). Quelle: Bitkom.

bitkom.org

# OPEN SOURCE

## Per Sponsor-Klick zum Go: Open Source mit Support

Open Source und GitHub/GitLab sind eng miteinander verbunden. Mit dem Sponsoring-Button hat GitHub vor drei Jahren eine Monetarisierungsoption für Open-Source-Entwickler und -Unternehmen geschaffen.

Von Volker Buzek und Simon Coen, j&s-soft

Zum Start eine kleine Open-Source-Anekdote aus unserem Unternehmen: Im Juni haben wir unser 20-jähriges Jubiläum gefeiert. Einer der Redner war Peter Hassenbach vom Bundesministerium für Bildung und Forschung. Warum war er da? Er hat unsere Lösung Enmeshed, die außerhalb des SAP-Kosmos läuft, in ein großes Projekt für die Digitalisierung im Bildungssektor geholt. Und was sagte er in der Rede? „Wir haben uns für Enmeshed entschieden, weil es Open Source ist. Sonst wäre es nicht infrage gekommen.“ Die öffentliche Verwaltung und die Kommunen wollen weg von den Tech-Giganten und Hyperscalern. Aber wie soll dieser hohe Entwicklungsaufwand organisiert und personell abgedeckt werden? Hier könnte das GitHub-Sponsor-Programm interessant werden.

### Nutznieser und Mitentwickler

Die Idee des freien Codes ist genial und ohne sie hätten wir heute nicht so gute Software. Open-Source-Software-Anwender sollten sich aber nicht nur als Nutznießer, sondern immer als Mitentwickler verstehen. Sie sollten vielmehr ermutigt werden, selbst an der Software mitzuentwickeln, sei es mit dem Dokumentieren, Beheben von Problemen oder dem einfachen Melden von Fehlern. Natürlich ist nicht jede Software sofort für jeden leicht zugänglich, um direkt einen Mehrwert leisten zu können – und oft fehlt schlicht die Zeit, diese zu verbessern oder zu erweitern. Was muss der Anwender tun, um sich Hilfe zu suchen? Er kontaktiert das jeweilige Entwicklungsteam, um Support zu bekommen. Bis jemand gefunden ist, der Zeit für ein Debugging oder eine komplette Anpassung hat, können wertvolle Wochen verstreichen.

Und hier kommt die neue GitHub-Funktion Sponsoring ins Spiel. Neu deshalb, weil sie bisher noch nicht häufig genutzt wird. Das Programm GitHub Sponsors, das im ersten Jahr zuerst nur Einzelpersonen zum Sponsoring zur Verfügung stand, ist seit 2020 auch für Unternehmen nutzbar. Noch haben zwar hauptsächlich einzelne Entwickler die Sponsoring-

Funktion aktiviert. Es besteht die Möglichkeit eines einmaligen oder monatlichen Sponsorings. Häufig starten die Sponsorings bereits mit drei Euro für einen Kaffee. Manche Sponsoren erkaufen sich für diese Minimalbeträge jede Menge Sponsor Badges für ihr Profil. Mehr Spielerei als Monetarisierung.

### Sponsors-only Repository

Seit dem GitHub-Sponsors-Programm ist es für Software-Entwickler einfach möglich, mehr planbare Zeit für die Entwicklung und Wartung der Software vorzusehen. Mit dem neuen Sponsors-only-Repositories-Bereich erhalten auch individuelle Entwicklungen für Unternehmen ihren Space. Dabei entstehen proprietäre Lösungen, die nicht jedem die Chance bieten, auf der neuesten Version aufzubauen. Auf den ersten Blick unterläuft dieses Verhalten den ursprünglichen Open-Source-Gedanken.

Jetzt kommt das große Aber: Das Sponsoring-Programm kann den Zugang zu guten (bezahlten) Lösungen erleichtern. Es lassen sich auf GitHub fest bepreiste Workshops und Support-Pakete anbieten. Das heißt: Ich kann mir mit einem Klick den Support buchen, den ich dringend brauche. Kein Angebot, Rechnung durch GitHub, es muss nur noch der Termin abgesprochen werden. Gerade in großen Konzernen beschleunigt diese Buchungsvariante die Vorgänge. Es ist in vielen großen Unternehmen nicht nötig, den Weg über den Einkauf zu nehmen. Preis- und Vertragsverhandlungen entfallen. Es existiert ein Angebot zu einem festen Preis. Es wird gebucht. Fertig.

Aus Sicht des Unternehmens, das Support für die von ihm entwickelte Open-Source-Lösung anbietet, ist das Angebot ebenso positiv. Die Mitarbeiter, die den Support anbieten können, planen sich den Auftrag ein. Der zeitliche Aufwand steht fest. Sie sind Experten, müssen sich nicht mehr einarbeiten. Wann der Termin stattfindet, wird direkt mit den Teilnehmern besprochen.



**Simon Coen,**  
SAP Senior  
Developer,  
j&s-soft



**Volker Buzek,**  
SAP Development  
Architect,  
j&s-soft

### Open Source

ist ein Faktor in der SAP-Community. Linux ist etabliert. Die neuen Themen sind: Apache, OpenStack, Hadoop, KVM, Cloud Foundry etc. Monatlich wird hier die Open-Source-Szene kommentiert.

# LINUX



## SAP-Modernisierung ganz neu gedacht

Was bringen Open-Source-Methoden? SAP-Modernisierungen und -Migrationen sind komplex. Eine andere Herangehensweise, die auf Open-Source-Prinzipien basiert, kann viele Probleme und Stolpersteine von Anfang an vermeiden.

Von Peter Körner, Red Hat



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

**E**chtzeit-Transparenz für alle Beteiligten, Anpassungsfähigkeit und Kollaboration während der gesamten Projektlaufzeit bilden das Fundament für eine aktuell im deutschsprachigen Raum entstehende Ökosystem-Toolchain für S/4- und Rise-Modernisierungen.

Open-Source-Lösungen und Linux werden immer mehr zum Standard in den meisten Unternehmen. Das gilt auch für SAP-Modernisierungsstrategien auf dem Weg zum intelligenten, integrierten Unternehmen. Offenbar eignen sich nicht nur die Open-Source-Technologien dafür besonders, auch die Open-Source-Prinzipien wie Transparenz, Anpassungsfähigkeit und Kollaboration sind entscheidend, um selbst hochkomplexe Projekte in rasantem Tempo und in hoher Skalierung umzusetzen.

### Beispiel: Linux-Distribution

Werfen wir zur Veranschaulichung einen Blick auf die Entstehungsweise einer typischen Linux-Distribution. Sie besteht aus Tausenden unterschiedlichsten Open-Source-Komponenten in verschiedenen Reifegraden. Erst die Einigung auf offene Schnittstellen, Übergabepunkte, miteinander agierende Services, das Teilen von Daten und eine strukturierte Orchestrierung aller Module, übergreifende Tests sowie agile, automatisierte Go-live-Prozesse ergibt eine stabile, zertifizierte Gesamtlösung, die auch höchsten Anforderungen für den Produktiveinsatz gerecht wird.

Wie lassen sich diese Open-Source-Prinzipien nun für die erfolgreiche SAP-Modernisierung nutzen – gerade angesichts der ähnlich hohen Komplexität? Die Antwort auf die Frage liegt eine Ebene höher: in einer integrierten Ökosystem-Toolchain, die sich ebenfalls das Teilen und die Kollaboration zum Ziel setzt.

Zum einen liefert eine durchgehende Technologie-Plattform für alle Aspekte der Modernisierung auf Open-Source-Basis das Fundament für die Adressierung von Themen wie Prozessanpassungen, Change Management, Schnittstellen, API-Management,

Legacy Code, Eigenentwicklungen, Data Lakes, Historisierung, Hybrid-Cloud-Szenarien oder Non-SAP-Integration.

Zum anderen ergeben sich aus dieser einheitlichen Technologie-Grundlage so viele Synergien, dass Fachbereiche, IT-Abteilungen, Partnerunternehmen und viele weitere Stakeholder, die bislang völlig isoliert gearbeitet haben, miteinander reden und planen können. Das zentrale Charakteristikum einer integrierten Ökosystem-Toolchain ist also das Teilen von Informationen, Fakten und Erkenntnissen in einem konkreten Modernisierungsprojekt. Analyseergebnisse und Projektparameter werden untereinander ausgetauscht, Resultate und Quick Wins von allen genutzt, Zielplattform-Vorgaben automatisiert an den nächsten Stakeholder übergeben.

Bereits die Transparenzanalyse der gewachsenen und oft stark kundenspezifisch angepassten SAP-Landschaft unterstützt die Toolchain in hohem Maße. Moderne Analysewerkzeuge können relevante Informationen heute in Minuten anstatt in Monaten zur Verfügung stellen. Darüber hinaus besteht über den Projektfortschritt während der gesamten Modernisierung für alle Beteiligten eine vollständige Transparenz.

### Open Source Quick Wins

Die Vorteile eines SAP-Modernisierungsprozesses, der auf Open-Source-Prinzipien und -Methoden fußt, sind weitreichend. Durch das parallele Arbeiten sind für Unternehmen nach einer Analysephase mit der Ermittlung des Innovationspotenzials Quick Wins schneller realisierbar – und zwar ohne lange Projektvorlaufzeiten.

Die integrierte Open-Source-basierte Ökosystem-Toolchain rund um SAP wächst – und das aus gutem Grund. Schließlich können damit SAP-Modernisierungen und -Migrationen deutlich vereinfacht und beschleunigt werden. SAP-Partner sollten diesen Trend nicht ignorieren, um weiterhin an der Spitze der Innovation zu stehen.

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

Beachten Sie den Eintrag  
Community-Info – Seite 77



A scenic photograph of a stone arch bridge spanning a calm lake. The bridge is constructed from large, dark stone blocks and is flanked by tall, thin, vertical stone pillars. The surrounding area is lush with green trees and foliage, and the sky is a clear blue with some light clouds. The water in the lake is still, reflecting the bridge and the surrounding greenery.

[e3mag.com/de/partner/](http://e3mag.com/de/partner/)

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

**Mit Ihrem Unternehmenseintrag im  
E3 Magazin erreichen Sie die SAP-Bestandskunden.**

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.  
Das E3-Magazin erscheint 10 x im Jahr auf Papier,  
Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

[e3mag.com](http://e3mag.com)

		<p><b>abat</b> An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de</p>	<p>Die abat Gruppe ist SAP-Dienstleister, innovativer Softwareentwickler und Anbieter von Komplettlösungen für die softwaregestützte Prozessoptimierung – vor allem tätig in den Kernbranchen Automotive und Diskrete Fertigung sowie branchenübergreifend für Unternehmen mit logistischen Prozessen und Fertigungssteuerung. Unser Ziel: Den Freiraum zu schaffen, den Sie für neue Ideen, effiziente Prozesse und zukunftsweisende Lösungen benötigen.</p>
		<p><b>ABS Team GmbH</b> Mühlenweg 65 37120 Bovenden Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 kontakt@abs-team.de www.abs-team.de</p>	<p><b>Ihr SAP HXM-Partner für den digitalen Employee Lifecycle:</b> End-2-End-Digitalisierung von HR-Prozessen mit der SAP SuccessFactors HXM-Suite, HCM-Hybrid, Concur. Kunden profitieren von der technischen Expertise in allen aktuellen SAP HCM/HXM-Lösungen und umfassendem Verständnis der personalwirtschaftlichen Prozesse: Recruiting/ Onboarding, Stammdatenmanagement &amp; Organisationsstruktur, Personalabrechnung, Zeitwirtschaft, Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung, Reisekosten, BAV.</p>
		<p><b>adesso SE</b> Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap</p>	<p>adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.</p>
		<p><b>ADventas Consulting GmbH</b> Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de</p>	<p>ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.</p>
		<p><b>AFI SOLUTIONS GmbH</b> Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com</p>	<p>Die AFI SOLUTIONS ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab. Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service. Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 200.000 Anwendern weltweit.</p>
		<p><b>anacision GmbH</b> Albert-Nestler-Staße 19 76131 Karlsruhe Telefon: +49 721 509 94 - 59 00 info@anacision.de www.anacision.de</p>	<p>Die APS-Software-Lösung anacision PLANNING optimiert die Einplanung von Produktionsaufträgen mithilfe von KI-, IoT- und Cloud-Technologien. Algorithmen analysieren Soll- und Ist-Daten, erkennen selbstständig Effizienzpotenziale und berechnen sekundenschnell Produktionsfeinpläne, die sich adaptiv auf neue Umstände in der Produktion anpassen. Produktionsaufträge werden dabei so eingeplant, dass Rüstzeiten, Durchlaufzeiten und Termintreue optimal sind.</p>
		<p><b>absolut Group</b> Headquarter Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com</p>	<p>absolut ist ein führendes Beratungshaus für Intelligent Spend Management, Business Network, Procurement, Supply Chain, External Workforce Management und Business Transformation. Unsere Expertise reicht von der technischen Implementierung und Prozessberatung über das IT-Projektmanagement bis hin zur Umsetzung ganzheitlicher Transformationen. Wir sind SAP Gold Partner, mehrfach ausgezeichnete SAP Ariba Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner der SAP sowie Solution Partner von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.</p>
		<p><b>Arvato Systems GmbH</b> Reinhard-Mohn-Straße 18 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de/sap</p>	<p>Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.300 Mitarbeitende an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP – unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.</p>

		<p><b>ATOSS Software AG</b>  Rosenheimer Straße 141 h  81671 München  Telefon: +49 89 42771345  internet@atoss.com  www.atoss.com</p>	<p>ATOSS ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob mobile Zeiterfassung, klassische Zeitwirtschaft, intuitive Self Services, präzise Bedarfsermittlung oder anspruchsvolle Personaleinsatzplanung, ATOSS hat die passende Lösung – für alle Branchen und Unternehmensgrößen. ATOSS führt als einziger Workforce Management Anbieter in Europa die SAP Success Factors Premium Certification auf den Ebenen Integration, Cloud Quality und Static Security Code.</p>
		<p><b>Basis Technologies Germany GmbH</b>  Potsdamer Platz 10, Haus 2  10785 Berlin  Telefon: +49 30 30011 4606  Telefax: +49 30 30011 4520  kontakt@basistechnologies.com  www.basistechnologies.de</p>	<p>Die weltweit erfolgreichsten Unternehmen vertrauen auf Basis Technologies, um ihr volles Potenzial mit SAP auszuschöpfen. Unsere branchenführenden Lösungen helfen Unternehmen dabei, die Transformation mit Zuversicht voranzutreiben und die Flexibilität zu erlangen, effizienter als ihre Wettbewerber zu agieren und gleichzeitig kritische Systeme zu schützen, die die Geschäftskontinuität aufrechterhalten.</p>
		<p><b>BlackLine</b>  The Sqaire 12  Am Flughafen  60549 Frankfurt am Main  Telefon: +49 69 204 578 20  Kontakt@blackline.com  blackline.com/de</p>	<p>BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&amp;A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. BlackLine ist Pionier des Cloud-Financial-Close-Marktes und als führendes Unternehmen von Experten, u.a. Gartner Peer Insights, anerkannt.</p>
		<p><b>BTC  Business Technology Consulting AG</b>  Escherweg 5  26121 Oldenburg  Telefon: +49 441 3612 0  office@btc-ag.com  www.btc-ag.com</p>	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG wurde 2000 mit Hauptsitz in Oldenburg gegründet und schafft als führender IT-Experte ganzheitliche Lösungen. Stand heute gehören zur BTC Gruppe rund 2.300 Mitarbeiter*innen in 13 Gesellschaften an Standorten im Bundesgebiet und international. Die Geschäftsfelder des Unternehmens umfassen die Bereiche Consulting, Systemintegration, Applikations- und Systemmanagement sowie Softwareprodukte.</p>
		<p><b>CALEO Consulting GmbH</b>  Lochhamer Schlag 11  82166 Gräfelfing  Telefon: +49 89 41617231  info@caleo.com  www.caleo.com</p>	<p>CALEO unterstützt Unternehmen bei der nachhaltigen Transformation ihrer Konzernberichterstattungs- und Konzernplanungsprozesse inklusive Kennzahlen- und Steuerungsmodellen sowie Sustainability Reporting. Innerhalb des SAP Portfolios berät CALEO produktneutral und agiert als „Trusted Advisor“ und unabhängiger Experte. Durch die Kombination von umfassender fachlicher Kompetenz, Prozesskenntnis und technischer Expertise konzipiert und implementiert CALEO effiziente Lösungen mit messbarem Mehrwert.</p>
		<p><b>Camelot ITLab GmbH</b>  Theodor-Heuss-Anlage 12  68165 Mannheim  Telefon: +49 621 86298800  Telefax: +49 621 86298850  office@camelot-itlab.com  www.camelot-itlab.com</p>	<p>Camelot ITLab ist ein führender SAP-Implementierungspartner für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der digitalen Transformation mit einem starken Fokus auf S/4HANA, Supply Chain Management, Logistik, Data Management, Analytics und Customer Experience (CX). Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsiniciativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene Lösungserweiterungen.</p>
		<p><b>cbs  Corporate Business Solutions GmbH</b>  Rudolf-Diesel-Straße 9  69115 Heidelberg  Telefon: +49 6221 33040  Telefax: +49 6221 3304200  kontakt@cbs-consulting.de  www.cbs-consulting.com</p>	<p><b>Berater der Weltmarktführer</b>  Wir arbeiten für die beeindruckendsten Unternehmen der Welt: Außergewöhnlich erfolgreiche Industriekunden, mit denen wir viel gemeinsam haben. cbs entwickelt durchgehende digitale End-2-End-Prozesse verbunden mit agilen, innovativen Technologien. NEXT ONE ist unser Anspruch, die nächste Generation der Unternehmenslösungen für Weltmarktführer zu gestalten.</p>
		<p><b>Celonis SE</b>  Theresienstraße 6  80333 München  Telefon: +49 8941 6159670  info@celonis.com  www.celonis.com</p>	<p>Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf. Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.</p>

		<p><b>CONSILIO GmbH</b> Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de</p>	<p>CONSILIO ist Experte für die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Planungsstrategien im Bereich Supply Chain Management, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen mit echtem Mehrwert für Finance, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA. Seit 1999 vertrauen uns unsere Kunden aus den Branchen Automotive, Maschinenbau und der Prozessindustrie anspruchsvolle SAP-Projekte an – weil wir sie verstehen.</p>
		<p><b>CTH Consult TEAM Hamburg GmbH</b> Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de</p>	<p><b>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors</b>  <b>Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</b></p>
		<p><b>dbh Logistics IT AG</b> Martinistraße 47-49 28195 Bremen Telefon: +421 30902-700 sales@dbh.de www.dbh.de</p>	<p>Seit Gründung 1973 in Bremen hat sich die dbh Logistics IT AG zu einem der führenden Unternehmen für Software und Beratung in den Bereichen Zoll und Außenhandel, Compliance, Transportmanagement, Hafenwirtschaft, SAP und Cloud Services entwickelt. Als SAP Partner bietet dbh seit 15 Jahren Erweiterungen, die sich nahtlos in Ihr SAP-System integrieren lassen. Erfahrene SAP-Berater mit Praxis-Hintergrund und umfangreichem Fachwissen unterstützen bei der Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.</p>
	 <i>The simple solution company</i>	<p><b>Empirius GmbH</b> Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.empirius.de</p>	<p><b>Der Automations-Spezialist für Ihre SAP-Infrastruktur</b> Ob vollständig automatisierte Systemkopien, das Einspielen von Kernel Upgrades &amp; Patches über alle Systeme hinweg, Statusabfragen, Compliance Checks, Profilparameter Abfragen &amp; Setzen oder das Einspielen von SAP Security Notes - mit unserer Automationsuite können Sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systempflege automatisieren. Ob für 40 oder 300 SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle. <b>Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.</b></p>
		<p><b>ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH</b> Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 info@esker.de www.esker.de</p>	<p><b>Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft. Eskers SAP-integrierte Lösungen für den gesamten O2C- und P2P-Zyklus:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auftragsverarbeitung</li> <li>• Rechnungsein- und ausgang</li> <li>• Beschaffung</li> <li>• Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement</li> <li>• EDI</li> <li>• Druck- und Versandservice u. a. aus SAP</li> </ul>
		<p><b>FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH</b> Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de</p>	<p><b>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zero Outage</li> <li>• Stretched Data-Center Option</li> <li>• Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT)</li> <li>• Consulting und Remote Hosting</li> <li>• SAP PMC (Partner Managed Cloud)</li> </ul> <p><b>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</b></p>
		<p><b>FIS Informationssysteme und Consulting GmbH</b> Röthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de</p>	<p>Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 30 Jahren passgenaue Lösungen für alle SAP-Themen. Der SAP Gold Partner unterstützt Unternehmen von der Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, unter anderem mit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud und Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel</li> <li>• SAP Customer Experience Anwendungen</li> <li>• zahlreiche Geschäftsbereichslösungen (z. B. Logistik, HR)</li> <li>• SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse etc.)</li> </ul>
	 smart factory experts	<p><b>FORCAM ENISCO GmbH</b> Böblingen . Heidelberg . Ravensburg Herrenberger Straße 56 71034 Böblingen info@forcam.com &amp; info@enisco.com www.forcam.com &amp; www.enisco.com</p>	<p><b>FORCAM und ENISCO sind Pioniere der Industrie 4.0:</b> Als Unternehmensgruppe unter dem Dach der FORCAM ENISCO GmbH unterstützen sie Unternehmen mit diskreter Fertigung dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Die modulare Lösungswelt für datengesteuerte Fertigung deckt jede Etappe einer digitalen Transformation ab. Mit der Lösung FORCE EDGE CONNECT zur Anbindung und Signalaufbereitung von heterogenen Maschinen aller Typen ist die Gruppe SAP-Silberpartner im Umfeld von SAP Digital Manufacturing (SAP DM).</p>

		<p><b>FUJITSU</b>  Mies-van-der-Rohe-Straße 8  80807 München  Telefon: +49 800 37210000  cic@fujitsu.com  www.fujitsu.com/de/</p>	<p>Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften. Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.</p>
		<p><b>GISA GmbH</b>  Leipziger Chaussee 191a  06112 Halle (Saale)  Telefon: +49 345 5850  kontakt@gisa.de  www.gisa.de</p>	<p><b>Als Plattformintegrator und zertifizierter Cloud Service Provider bietet GISA umfassende IT-Lösungen an:</b> von Consulting über Application Management bis hin zu Managed Cloud Services. Das Unternehmen agiert deutschlandweit als einer der führenden Branchenexperten für die Energiewirtschaft und den Bereich Public, insbesondere Hochschulen und Forschungseinrichtungen, und stellt dem industriellen Mittelstand ein umfangreiches Lösungsportfolio bereit.</p>
		<p><b>GTW Management Consulting GmbH</b>  Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2  1040 Wien  Telefon: +43 1 718034910  Telefon: +43 1 718034920  office@gtw-mc.com  www.gtw-mc.com</p>	<p>GTW ist ihr SAP Implementierungs- und Beratungspartner für die Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen. Ob abonnement- oder verbrauchsbasierte Abrechnungsmodelle, Partnerbeteiligungsszenarien oder die Integration und Abrechnung stark skalierbarer digitaler Produkte und IoT-Lösungen. Wir verschaffen unseren Kunden den nötigen Vorsprung im globalen Wettbewerb und stehen begleitend auf dem Weg in eine neue Subscription Economy zur Seite.</p>
		<p><b>HONICO Systems GmbH</b>  Mattentwiete 8  20457 Hamburg  Telefon: +49 40 328086-0  Telefax: +49 40 328086-58  info@honico.com  www.honico.com</p>	<p>HONICO Systems ist spezialisiert auf Business Workload Automation für SAP und nonSAP. Unsere Lösungen ermöglichen eine zentrale, systemübergreifende Steuerung und Verwaltung Ihrer Prozesse, vor Ort oder in der Cloud. Als SAP Build Application Development Partner bündelt HONICO langjährige Kompetenz im SAP-Bereich stets mit dem neuesten Stand der Entwicklung. Manuelle Interventionen werden überflüssig und Ihre Mitarbeiter können sich auf das Wesentliche konzentrieren.</p>
		<p><b>HR Campus AG</b>  Kriesbachstrasse 3  8600 Dübendorf/Zürich  Telefon: +41 44 2151520  office@hr-campus.ch  www.hr-campus.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HR Strategies</li> <li>• HR Services</li> <li>• HR Software</li> </ul> <p>HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
		<p><b>GIB S&amp;D GmbH</b>  Martinshardt 19  57074 Siegen  Telefon: +49 271 238 714000  scm@ifm.com  scm.ifm</p>	<p><b>SUPPLY CHAIN EXCELLENCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SAP-zertifizierte Software, die Ihre Supply Chain optimiert</li> <li>▪ SAP-integrierte Lösungen für SAP ECC 6.0 und S/4HANA</li> <li>▪ 2-in-1: Strategische Planung und operative Umsetzung</li> <li>▪ Prozessqualität messen und vergleichen intern/extern</li> <li>▪ End-to-End-Ansatz: Absatz-, Produktions-, Bestandsplanung und Beschaffung</li> <li>▪ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System</li> <li>▪ Enabler für die Smart Factory</li> </ul> <p><b>WIR MACHEN IHRE SUPPLY-CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!</b></p>
		<p><b>itesys AG</b>  Langfeldstrasse 53a  8500 Frauenfeld  Telefon: +41 71 6701780  contact@itesys.expert  www.itesys.expert</p>	<p><b>itesys, Synonym für SAP Basis</b></p> <p>Ob SAP Betrieb On-Premise, Cloud oder hybrid, wir haben dein SAP System im Griff, rund um die Uhr. Unser Geheimnis? SAP Outsourcing Dienstleistungen und Managed Services sowie SAP Technologie Beratung. Profitiere von unserer Expertise und lass dich vom Innovationsgeist des itesys-Teams anstecken mit SAP Betrieb, SAP Lifecycle Management, SAP Security, SAP ALM/SolMan und SAP Monitoring mit Scansor. SAP Basis - dafür schlagen unsere Herzen und tüfteln unsere Köpfe.</p>
		<p><b>itmX GmbH</b>  Stuttgarter Straße 8  75179 Pforzheim  Telefon: +49 7231 96825 0  sales@itmX.de  www.itmX.de</p>	<p>Die itmX GmbH schafft unverwechselbare Kundenerlebnisse und eine echte 360°-Sicht auf alle Marketing-, Sales-, Commerce- und Serviceprozesse. Wie?  Mit der voll in SAP integrierten itmX crm suite. Mit ihren Lösungen hilft die itmX GmbH ihren Kunden die Prozesse in den Bereichen Marketing, Sales, Commerce und Service zu digitalisieren um damit noch erfolgreicher zu werden. Das Alleinstellungsmerkmal der itmX crm suite ist die tiefe SAP Integration verbunden mit der exzellenten User Experience der Microsoft Welt.</p>

		<p><b>Kern AG</b> Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag</p>	<p>„Komplexe Ereignisse Reduziert Nachbilden“ – Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, insbesondere in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dabei eingesetzten Technologien bilden die Grundlage für das erfolgreiche Planungs- und Controlling-Tool Allevio.</p>
		<p><b>KGS Software GmbH</b> Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 info@kgs-software.com www.kgs-software.com</p>	<p>Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia®“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet. Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner. 2022 ist kgs zudem als erster Anbieter von SAP für CMIS zertifiziert worden.</p>
		<p><b>leogistics GmbH</b> Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com</p>	<p>Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten.</p>
		<p><b>MHP - A Porsche Company</b> Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 7856-0 Telefax: +49 7141 7856-199 info@mhp.com www.mhp.com</p>	<p><b>MHP ist eine weltweit agierende und führende Management- und IT-Beratung.</b> Über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln an 20 Standorten weltweit wegweisende Mobility- und Manufacturing-Lösungen für internationale Konzerne, gestandene Mittelständler und disruptive Start-ups. SAP ist Teil unserer DNA. Als ausgezeichnete SAP Gold Partner führen wir unsere Kunden erfolgreich und sicher in die digitale Zukunft.</p>
		<p><b>Nagarro</b> Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro.com www.nagarro.com</p>	<p><b>Wir gestalten das Unternehmen von morgen</b> Nagarro ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Digital Engineering. Das Unternehmen zeichnet sich durch seinen unternehmerischen, agilen und globalen Charakter, seine CARING-Mentalität und seinen Ansatz des „Thinking Breakthroughs“ aus. Nagarro beschäftigt über 19.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 34 Ländern. Als globale SAP Business Unit der Nagarro sind wir in Deutschland ein führender IT-Full-Service-Provider in der digitalen Transformation.</p>
		<p><b>networker, solutions GmbH</b> Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de</p>	<p>networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit. Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence. Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.</p>
		<p><b>NTT DATA Business Solutions AG</b> Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de</p>	<p><b>We Transform. SAP® Solutions into Value</b> Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus erweitern wir kontinuierlich SAP-Lösungen und -Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.</p>
		<p><b>Pathlock Inc.</b> Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88137-109 hamburg@pathlock.com www.pathlock.com/de</p>	<p>Als Pathlock Deutschland (vormals SAST SOLUTIONS) sind wir führende Security-Spezialisten für SAP ERP &amp; S/4HANA und unterstützen Sie bei der Erkennung von Anomalien, Manipulationen oder Datendiebstahl. Mit der Pathlock Suite und ausgewiesener Expertise bieten wir ganzheitliche Lösungen für die Bereiche Access Governance und Application Security. Unser Anspruch ist, die Automatisierung von Access Orchestration und Cyber Security sämtlicher Business-Applikationen auf ein neues Niveau zu heben.</p>

		<p><b>Red Hat</b> Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de</p>	<p>Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.</p>
		<p><b>retarus GmbH</b> Aschauer Straße 30 81549 München Telefon: +49 89 5528 0000 info@de.retarus.com www.retarus.de</p>	<p>Retarus bietet Enterprise-Cloud-Lösungen für Email Security, Messaging und Business Integration. Auf höchstem Service-Niveau, hoch performant, sicher und datenschutzkonform. Die Services von Retarus werden für die Cloudifizierung und Absicherung von Messaging- und E-Mail-Infrastrukturen sowie für die intelligente Automatisierung von Geschäftsprozessen und Workflows erfolgreich eingesetzt. Retarus, mit Hauptsitz in München, wurde 1992 von Martin Hager gegründet und wird seitdem inhabergeführt.</p>
		<p><b>SEEBURGER AG</b> Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p><b>SEEBURGER beschleunigt Ihr Business.</b> Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>MFT</b> - Sensible Daten übertragen – sicher &amp; GDPR-konform</li> <li>■ <b>API/EAI</b> - Partner, Applikationen &amp; Systeme in Echtzeit vernetzen</li> <li>■ <b>B2B/EDI</b> - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards</li> <li>■ <b>IoT/Industrie 4.0</b> - Geräte, Produkte &amp; Anwendungen integrieren</li> <li>■ <b>E-Invoicing</b> - Digitalisierung der Eingangs- &amp; Ausgangsrechnungen</li> </ul>
		<p><b>SIVIS GmbH</b> Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 vertrieb@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance. Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.</p>
		<p><b>Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH</b> Köblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 office@snapconsult.com www.snapconsult.com linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh xing.com/companies/snapconsultinggmbh</p>	<p><b>snap Consulting</b> – Ihr verbindlicher S/4HANA Partner für SAP Logistik, Pharmagroßhandel, Instandhaltung (EAM), Healthcare bzw. Technologie-Beratung und Entwicklung (ABAP/RAP, Fiori, SAP BTP/CAP, TOSCA). Mit unserer SAP Best-Practice Softwarelinie – snapWARE –, unseren Erlebnisworkshops (z.B. Digitale Signatur, CDS/RAP und Fiori) und dem snap Software Quality Lab (Expertise zu SAP Entwicklungsprozessen) unterstützen wir Sie mit Know-How und Fachkompetenz in der Transformation zu S/4HANA.</p>
		<p><b>SOA People AG</b> Am Hardtwald 11 76275 Ettlingen Telefon: 07243 605910 marketing@soapeople.com www.soapeople.com/de</p>	<p>Als europaweiter SAP Partner unterstützen wir unsere Kunden entlang des gesamten SAP-Lebenszyklus. Wir bieten neben Branchenlösungen mehrere SAP-zertifizierte Produktfamilien in den Bereichen Kreditmanagement, Analyse der eigenen SAP-Landschaft sowie Instandhaltung und Field Service. Unsere Kunden - von OnPremise über Hosting bis Cloud - betreuen wir über unsere zentrale Support-Infrastruktur und ermöglichen ihnen einen optimalen Ressourceneinsatz mit den Absolventen unserer SOA People Academy.</p>
		<p><b>SUSE Software Solutions Germany GmbH</b> Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist die bewährte und bevorzugte Open Source-Plattform für SAP-Kunden, die ihre geschäftliche Flexibilität steigern, betriebliche Effizienz verbessern und Innovationen vorantreiben möchten. Der SUSE Linux Enterprise Server for SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen. Mit SUSE führen Sie SAP-Anwendungen auf der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA schneller, einfacher, leistungsstark und sicher On-Premises oder in der Cloud aus.</p>
		<p><b>Sybit GmbH</b> Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de</p>	<p><b>We create CX champions!</b> Vom KI-gestützten CRM bis zum umfassenden Kundenportal: Die Sybit GmbH ist darauf spezialisiert, Customer Journeys End-to-End zu gestalten. Ob Lösungen für Vertrieb, eCommerce, Service oder Marketing: Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management mit SAP. Als Top 20 Digitalagentur in Deutschland und SAP Platinum Partner vertrauen uns über 500 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 350 Mitarbeitende.</p>



		<p><b>tangro software components gmbh</b>                  Speyerer Straße 4                  69115 Heidelberg                  Telefon: +49 6221 13 33 60                  Telefax: +49 6221 13 33 621                  info@tangro.de                  www.tangro.de</p>	<p>tangro ist Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management embedded in SAP ERP und S/4HANA. tangro unterstützt Sie bei der Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe mithilfe modernster Technologien wie z. B. KI.                  Die tangro Inbound Suite verarbeitet alle gängigen Geschäftsbelege in Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash. Sie erreichen optimale Prozesseffizienz bei schneller Implementierbarkeit und höchster Usability. Mehr als 400 Kunden in über 30 Ländern setzen auf tangro.</p>
		<p><b>TRILUX Digital Solutions GmbH</b>                  Adessoplatz 1                  44269 Dortmund                  Telefon: +49 40 22866640                  info@triluxds.com                  www.triluxds.com</p>	<p>TRILUX Digital Solutions vereinfacht Business Prozesse durch innovative Software und digitale Prozesslösungen für den deutschen Mittelstand und verbindet technologische Kompetenz mit Branchen-Know-how. Mit dem Fokus auf die Themen Variantenkfiguration, 3D Visualisierung, SAP Consulting und künstliche Intelligenz (KI) strukturieren und digitalisieren wir Stammdaten und Prozesse. So können diese nach gesetzlichen, geschäftskritischen und geschäftsentwickelnden Anforderungen genutzt werden.</p>
		<p><b>USU</b>                  Spitalhof                  71696 Möglingen                  Telefon: +49 7141 4867-0                  info@usu.com                  www.usu.com</p>	<p>USU (ehemals Aspera) hilft Ihnen, die Herausforderungen bei der SAP®-Lizenzierung zu meistern. Unsere Software Asset Management-Lösung stellt die SAP-Compliance sicher, analysiert die S/4HANA-Migration, vergleicht Indirect Access mit Direct Access und evaluiert SAP SaaS-Optionen. USU hat über 40 Jahre Erfahrung in SAP-Lizenzmanagement und der -Optimierung. Über 50 Global Fortune 500-Unternehmen weltweit nutzen unsere Lösungen und Services, um Lizenzkosten und Auditrisiken zu minimieren.</p>
		<p><b>valantic GmbH</b>                  Ainmillerstraße 22                  80801 München                  Telefon: +49 89 200085910                  info@muc.valantic.com                  www.valantic.com</p>	<p>valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 500 Blue Chip Kunden, mehr als 3.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 550 Mio. Euro in 2023(e). Als SAP-PartnerEdge-Gold-Partner und SAP Cloud Focus Partner ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis zur Implementierung.</p>
		<p><b>Windhoff Group</b>                  Am Campus 17                  48712 Gescher                  Telefon: +49 2542 95590                  info@windhoff-group.de                  www.windhoff-group.de</p>	<p><b>Projekte. Gemeinsam. Entwickeln</b>  <b>Wir sind die Windhoff Group.</b> Unser Name steht für die erfolgreiche Umsetzung von IT-Projekten vom Kick-off bis zum Go-Live. Dabei überzeugt unsere Business Unit Business Intelligence als etablierter SAP-Partner durch ihren exklusiven Fokus auf SAP-Data-and-Analytics.                  Mit etwa 100 BI-Consultants zählen wir zu den größten SAP BI-Beratungshäusern bundesweit. Unser SAP BI Forum bietet zudem den passenden Ort für alle SAP-Interessierten.  <b>Hier anmelden: <a href="https://www.windhoff-group.de/sap-bi-forum">sap-bi-forum.de</a></b></p>
		<p><b>xSuite Group GmbH</b>                  Hamburger Straße 12                  22926 Ahrensburg                  Telefon: +49 4102 88380                  info@xsuite.com                  www.xsuite.com</p>	<p><b>Der Global Player für automatisierte Rechnungsverarbeitung und P2P-Prozesse in SAP</b>                  Wir bieten standardisierte, SAP-integrierte Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse. In der Cloud und on-premises. Realisiert werden Projekte für Einkaufs-, Rechnungs- und Auftragsprozesse sowie Archivierung. Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen. Die xSuite-Lösungen sind in allen SAP-Umgebungen lauffähig und zertifiziert für SAP NetWeaver (ECC-Systeme), SAP S/4HANA und SAP S/4HANA Cloud.</p>



Das E-3 Magazin

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

Konrad Adenauer

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

# Visionen versus Strategie

Die Strategie von SAP lautet Cloud Computing. Fast alle IT-Anbieter flüchten in die Wolke. Warum nicht auch SAP? Aber SAP hat keine Vision, wohin das führen soll.

**A**ktuell ist es schlecht um SAP bestellt. Ex-Co-CEO Jim Hagemann Snabe hat SAP früh verlassen und feiert nun Erfolge als Siemens-Aufsichtsratsvorsitzender. Sein Kollege Bill McDermott kaufte Cloud-Unternehmen wahllos ein und erhoffte sich davon Synergieeffekte ohne Rücksicht auf die Bestandskunden. Übertäter und SAP-Aufsichtsratsvorsitzender Professor Hasso Plattner versuchte dem wilden Treiben Einhalt zu gebieten, siehe Illustration. Er scheiterte jedoch oft am Charme von McDermott.

SAP braucht keine Visionen, sondern Strategien. Dieser Lehrmeinung von Professor Hasso Plattner ist die aktuelle Situation bei SAP geschuldet. CEO Christian Klein macht einen hervorragenden Job. Momentan rettet er SAP vor dem Unter-

gang. Ein Insider verglich die Situation mit einem Staudamm, der kurz vor dem Kollaps steht. Überall sind schon Risse und Löcher, wo das Wasser entweicht. SAP-Chef Christian Klein wird es schaffen: Wir schaffen das, denn operativ kann niemand dem jungen Chef einen Vorwurf machen.

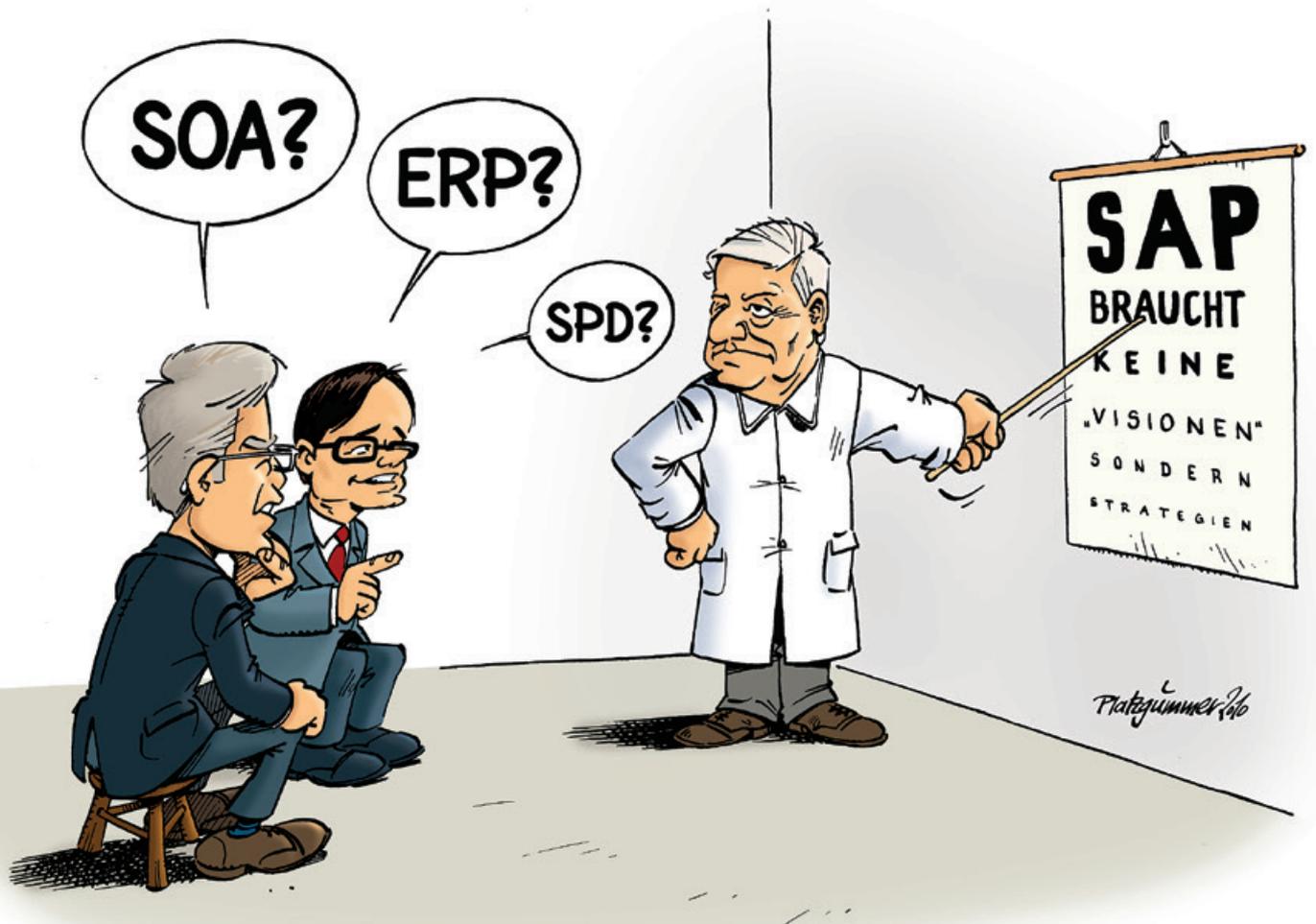
Für die SAP-Bestandskunden und -Partner sind die operativen Erfolge und das Versprechen, die aktuelle ERP-Version S/4 Hana bis 2040 in der Wartung zu lassen, beruhigend, aber nicht hilfreich. Auch wenn die aktuelle Strategie stimmt, so braucht die SAP-Community auch eine Vision. Cloud Computing ist eine Technik, aber weder Strategie noch Vision.

Wer 50 Jahre treuer SAP-Bestandskunde war, der will die Sicherheit haben, dass Vorstand und Aufsichtsrat auch über die

kommenden 50 Jahre nachdenken. Aktuell hat aber SAP keine Ahnung, keine Vision, wie es nach S/4 nach 2040 weitergehen könnte.

Wer nun die Datenbank Hana und das ERP-System S/4 einführt, der läuft damit in ein schwarzes Loch. Es gibt keinen Diskurs, keine Vision über ein ERP-Leben nach S/4 Hana. Diese Ideenlosigkeit ist eine große Gefahr für die SAP-Community und natürlich für SAP selbst auch.

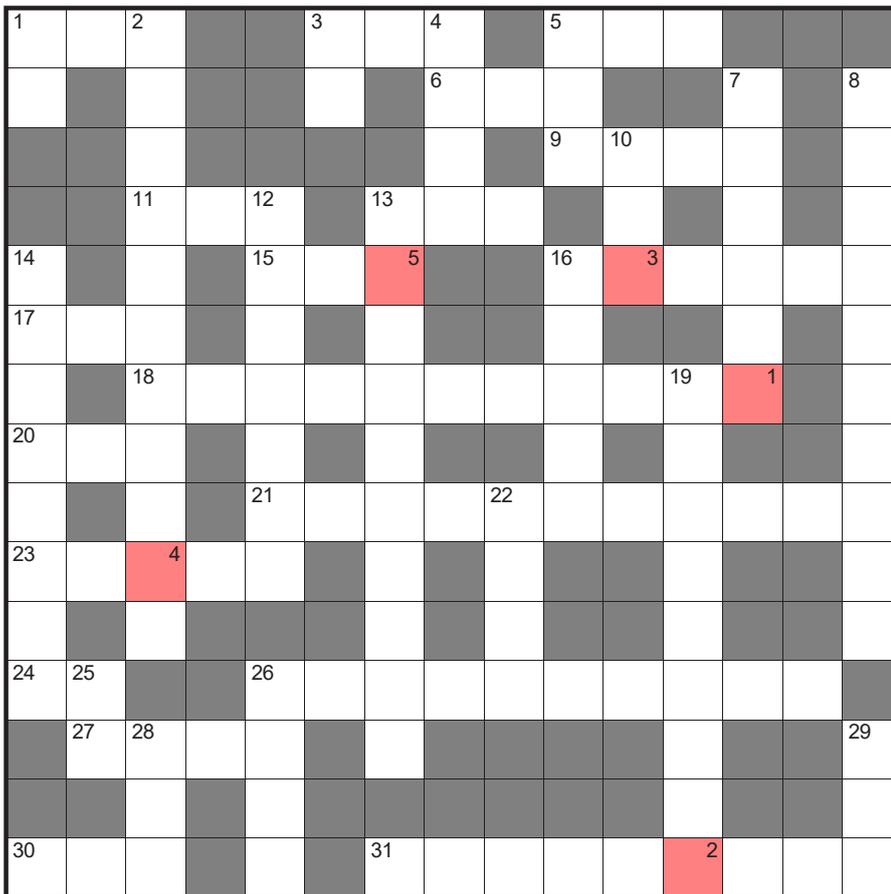
Die aktuelle Strategie von SAP-Chef Christian Klein ist gut. Der SAP-Aktienkurs ist zufriedenstellend. Das Wartungsversprechen bis 2040 ist hilfreich. Aber es fehlt eine Vision für zukünftige ERP-Generationen. Es fehlt der Diskurs in der SAP-Community über mögliche ERP-Modelle. Diese Sprachlosigkeit kann ein Fehler für alle sein. (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.



# Rätselfhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



**Waagrecht**

- 1 SCM-Abk. für Beschaffung nach Lieferplänen
- 3 Abk. für Geschäftsbeziehungen
- 5 Gattungsbegriff für SAP-Software
- 6 Abk. für die Amazon Cloud
- 9 SAP-Anwendungsschnittstelle
- 11 Abk. für den alten ERP-Kern
- 13 Erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 15 Drittes Wort aus BYOD
- 16 Das Ergebnis der Transaction ABAVN
- 17 Abk. für systemnahen Speicher
- 18 R/3-Modul CO ist die Abk. für ...
- 20 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 21 Das C-Wort aus NetWeaver CE
- 23 Letztes Wort aus EWA
- 24 Abk. für Datenbank
- 26 SAP-Cloud-App für HCM freier Mitarbeiter
- 27 Abk. für Sammlung von IT-Best-Practices
- 30 Altes Framework für SAP Cloud Platform
- 31 Verkaufte Experience-Cloud-SW

**Senkrecht**

- 1 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 2 Metaebene für IT-Infrastruktur
- 3 Abk. SAP-Schnittstelle mit Ver. 4.8
- 4 Abk. für Abap-Prozesserweiterungen
- 5 Abk. für Datenautobahn einer SOA
- 7 Intelligentes Schürfen nach Unternehmensdaten
- 8 Erstes Wort des Begriffs für XM, siehe Qualtrics
- 10 Abk. für die SAP-Sybase-Datenbank
- 12 Name einer SAP-Partnerveranstaltung in D-A-CH
- 13 Gegenteil von Public Cloud
- 14 Das Gegenteil von On-premises
- 16 Zweites Wort aus BRM (siehe Yasu)
- 19 Alte SAP Middleware (Basis)
- 22 Abk. einer IS für Öl- und Gashandel
- 25 Abk. für Unternehmensanalyse
- 26 Adobe-Applikations-Framework
- 28 Abk. für Testen und Optimierung
- 29 SAP-IS für Oil und ...



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

Das Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist ein Gattungsbegriff aus dem Bereich ESG (Environmental, Social, Governance). Es ist ein zusammengesetzter Begriff und gesucht ist das erste Wort. Hinweis: SAP bietet dafür eine eigene Lösung an.

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

Lösung für Juli/August 2023: SOLMAN; der SAP Solution Manager wird abgekündigt, was dann?



RED/ANZ: 4. September

DUS: 11. September

EVT: 25. September

**November 2023**

RED/ANZ: 9. Oktober

DUS: 16. Oktober

EVT: 30. Oktober

**Schwerpunkthemen der SAP-Community****People Management:**

Design Thinking, Mobile Learning, KI in der Personalsuche, HCM als Digital Twin, E-Recruiting, Information Lifecycle Management

**Business Management:**

E2E-Prozesse bei Logistik und SCM, Industrie 4.0, Stammdatenqualität, BW-Rollenkonzepte, Berechtigungsmanagement, Digital Boardroom, Order-to-Cash, SaaS und Lizenzmodelle, Continuous Accounting

**IT Management:**

Datenmodellierung, SAP Business Technology Platform, S/4-Hana-Sizing, Abap und SCP, SCM und Logistik, Analytics Cloud, BW-Objekte, technische Conversion, Migration-Abap-Programme (Modifikationen und Z-Namensraum)

**Dez. 2023 / Jan. 2024**

RED/ANZ: 6. November

DUS/EXT: 6. November

DUS: 13. November

EVT: 27. November

**Billing, Revenue und Accounting**

Rechnungswesen und Controlling müssen viele Aufgaben im Umfeld von E-Commerce, E2E-Supply-Chain-Planning und Cloud Computing bewältigen. Neue Abrechnungs- und Finanzmodelle fordern das C-Level.

**Schwerpunkthemen der SAP-Community****People Management:**

HCM-Services mit Fiori, Employee Experience Management, Survey-Tools, Reporting und Modellfirmen, Nachwuchsförderung

**Business Management:**

Globalization und Roll-outs, Business Planning und Consolidation, Datenschutzkonzepte, DSGVO und Security, Projektmanagement, SAP Digital Access, Datenstrukturen und Master Data Management

**IT Management:**

Hyperkonvergenz, Disaster Recovery, Conversion 2025, Rise aus technischer und betriebswirtschaftlicher Sicht, mobile Datenerfassung für S/4, Multi-Cloud und On-prem

**Februar 2024**

RED/ANZ: 8. Januar

DUS: 15. Januar

EVT: 29. Januar

**Schwerpunkthemen der SAP-Community****People Management:**

Employee Experience Management, Nachwuchsförderung und Diversity. New Work mit SuccessFactors und HCM-Cloud-Lösungen

**Business Management:**

SAP Digital Access in der Praxis, Globalization und Roll-outs, Master Data Management, E-Commerce, Security-Dashboards, Business Technology Platform aus betriebswirtschaftlicher Sicht

**IT Management:**

Data Mesh, Open-Source-Orchestrierung, Rise und Grow with SAP, Private versus Public Cloud, Hana Graph Database, Automatisierung des Basisbetriebs, On-prem-Systemarchitekturen

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E3-Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden. [www.e-3.de](http://www.e-3.de)

RED = Redaktionsschluss / ANZ = Anzeigenschluss | DUS = Druckunterlagenschluss

DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E3 Extra | EVT = Erstverkaufstag

■ **Coverstory:** Open Source in der SAP-Community erlebt einen Paradigmenwechsel. Was früher das Synonym für Linux als Basis für Hana war, das ist heute ein Framework für effizientes ERP-Management. Gemeinsam mit SAP-Partner Red Hat beschreiben wir die neuen Open-Source-Paradigmen der SAP-Community.

■ **People Management:** Talent Management aus der Cloud erfordert organisatorische Anpassungen, bringt aber auch deutlichen Mehrwert.

■ **Business Management:** Data und Process Mining sind langjährige Themen der SAP-Community. Was ist der Stand der Technik? Digital Twins und MES gewinnen auch bei SAP-Bestandskunden immer mehr Bedeutung. Kann SAP hierfür alle Antworten liefern?

■ **IT Management:** Die S/4-Conversion bringt nicht nur ein neues ERP-System, sondern verlangt auch Antworten auf die Themen Archivierung und Stilllegung. Wohin mit den Altdaten und Altsystemen? Bei diesem Releasewechsel sind die Experten mehr gefordert als jemals zuvor.

**E3-Extra****Dez. 2023 / Jan. 2024****Billing, Revenue und Accounting**

Rechnungswesen und Controlling müssen viele Aufgaben im Umfeld von E-Commerce, E2E-Supply-Chain-Planning und Cloud Computing bewältigen. Neue Abrechnungs- und Finanzmodelle fordern das C-Level.





**FIRMENINDEX**

Acronis ..... 43  
 Amazon ..... 16  
 AMD ..... 3  
 Android ..... 67, 71  
 Apple ..... 67, 71  
 Audi ..... 4  
 Authentic Consult ..... 57  
 Bitkom ..... 5, 6, 42, 44, 45, 68  
 Blackline ..... 28, 29  
 Borderstep Institut ..... 68  
 Bosch ..... 3  
 BWT ..... 4  
 Capgemini ..... 67  
 cbs, Corporate Business Solutions ..... 62, 63  
 Celonis ..... 7  
 Cenit ..... 56, 58, 59  
 Censuswide ..... 28  
 Claranet ..... 40  
 Consult-SK ..... 27, 40  
 Dehner ..... 64  
 DSAG ..... 8–10, 12, 13, 26–28, 31, 38–40  
 Empirius ..... 7, 36, 37, 40  
 Facebook ..... 14, 16, 18  
 FIS-ASP ..... 64  
 Forcam Enisco ..... 16  
 Gambit ..... 42  
 Gartner ..... 51  
 GIB / Ifm ..... 41  
 Giesecke und Devrient ..... 42  
 GitHub ..... 69  
 Google ..... 14, 16  
 GTW ..... 60, 61  
 HiSolutions ..... 12  
 IDC ..... 49  
 IG SAP Schweiz ..... 8  
 ISG ..... 9, 10, 40  
 ISO Professional Services ..... 39  
 Ivanti ..... 43  
 j&s-soft ..... 69  
 Kaspersky ..... 43  
 Kemira ..... 62, 63  
 Kühne-Stiftung ..... 4  
 Lego ..... 52  
 Mayer & Cie ..... 58, 59  
 Microsoft ..... 3, 64  
 Mobisys ..... 41  
 MSG ..... 57  
 Nagarro ..... 34, 35  
 NetApp ..... 43  
 North Star ..... 29  
 NTT Data ..... 56  
 Nvidia ..... 3  
 Oracle ..... 13  
 Parashift ..... 57  
 PI Informatik ..... 56  
 Red Hat ..... 70  
 ReqPool ..... 57  
 Rolex ..... 4  
 Schweizerischen Post ..... 60, 61  
 Siemens ..... 4  
 Sivis ..... 41  
 Softwaregini ..... 11  
 Soluteive ..... 38, 66  
 Staperior Consulting ..... 57  
 Swisscom ..... 60  
 Tangro ..... 46–55, 57

Tata Consultancy Services ..... 6  
 Tricentis ..... 66, 67  
 Trumpf ..... 3  
 Uniting Enterprise ..... 44, 45  
 UPS ..... 60  
 USU ..... 31  
 Valantic ..... 65  
 Ventana Research ..... 41  
 Westernacher Business  
 Management Consulting ..... 21  
 Windows ..... 67  
 xSuite ..... 32, 33

**PERSONENINDEX**

Agrawal, Bhuvan, TCS ..... 6  
 Berg, Achim, Bitkom ..... 42  
 Berg-Neels, Matthias, Tangro ..... 47, 48, 53  
 Buzek, Volker, j&s-soft ..... 69  
 Coen, Simon, j&s-soft ..... 69  
 Colaianni, Flavia,  
 Schweizerischen Post ..... 60, 61  
 Daimler, Gottlieb ..... 6  
 Dayaratna, Arnal, IDC ..... 49  
 Dehmel, Susanne, Bitkom ..... 5, 44, 45  
 Diesel, Rudolf ..... 6  
 Dreifus, Florian, SAP ..... 43  
 Esser, Thomas, SAP ..... 19  
 Etter, Patrick, Tangro ..... 46, 47, 54, 57  
 Fiedler, Martin, PI Informatik ..... 56  
 Frei, Roland, Gambit ..... 42  
 Freitag, Markus, Dehner ..... 64  
 Gieraths, Steffen, Tangro ..... 47, 49, 53  
 Greb, Alexander, Westernacher  
 Business Management Consulting ..... 21  
 Haack, Dina, xSuite ..... 32, 33  
 Haag, Hermann-Josef, DSAG ..... 13  
 Haldimann, Michael, SAP ..... 43  
 Hansen, Stefan, NTT Data ..... 56  
 Hartmann, Peter, IG SAP Schweiz ..... 8, 9  
 Haselbeck, Hans, Empirius ..... 7, 36  
 Hassenbach, Peter, Bundesministerium  
 für Bildung und Forschung ..... 69  
 Heckhorn Horst, Cenit ..... 59  
 Heinz, Andreas, Gambit ..... 42  
 Helfen, Markus, Soluteive ..... 38, 66  
 Henkes, Heiko, ISG ..... 9, 10, 40  
 Henzler, Thomas, DSAG ..... 9, 10, 12, 26  
 Himmelmann, Holger, cbs ..... 63  
 Hinterleitner, Viktor, HiSolutions ..... 12  
 Hoffmann, Oliver, Forcam Enisco ..... 16  
 Hungershausen, Jens, DSAG ..... 8, 9, 26, 48, 49  
 Jara, Begoña, NetApp ..... 43  
 Kagermann, Prof. Henning ..... 3  
 Klein, Christian, SAP ..... 3, 4, 8, 10, 12, 26  
 Kopatchinskaja, Patricia, Künstlerin ..... 4  
 Körner, Peter, Red Hat ..... 70  
 Krings-Stern, Andreas, Tangro ..... 47, 49, 51  
 Krug, Henning, cbs ..... 62, 63  
 Lazarovici, Remy, Celonis ..... 7  
 Lemenkühler, Matthias, xSuite ..... 33  
 Leukert, Bernd, Deutsche Bank ..... 3  
 Liskien, Gesine, Tangro ..... 55  
 Locher-Tjoo, Michael, SAP ..... 43  
 Maybach, Wilhelm ..... 6  
 Mayer, Sebastian, Mayer & Cie ..... 58, 59  
 McDermott, Bill, ServiceNow ..... 3  
 Müller, Jürgen, SAP ..... 3

Müller, Lorenz, HiSolutions ..... 12  
 Olschowski, Mario, PI Informatik ..... 56  
 Pasquale, Thomas, Gambit ..... 42  
 Plattner, Hasso, SAP ..... 3, 46, 48  
 Podbereznyj, Taras, Kemira ..... 62, 63  
 Praschl, Viktoria, Tricentis ..... 67  
 Prellwitz, Christoph, MSG ..... 57  
 Recha, Armin, Acronis ..... 43  
 Reichel, Johannes,  
 ISO Professional Service ..... 39  
 Röhe, Achim, ReqPool ..... 57  
 Rohleder, Dr. Bernhard, Bitkom ..... 68  
 Rowe, Matt, Uniting Enterprise ..... 45  
 Rüb, Timo, Valantic ..... 65  
 Rückert, Tanja, Bosch ..... 3  
 Sander, Hendrik, cbs ..... 63  
 Sangiorgi, Giovanna, NetApp ..... 43  
 Scheer, August-Wilhelm, Scheer ..... 6  
 Schlottmann, Frank, MSG ..... 57  
 Schreitmüller, Thomas, SAP ..... 43  
 Schulz, Lara, Soluteive ..... 38  
 Schumann, Andreas, Tangro ..... 46–50  
 Sperlich, Achim, Dehner ..... 64  
 Stargardt, Helene, Staperior ..... 57  
 Stedler, Michael, Softwaregini ..... 11  
 Steirer, Thomas, Nagarro ..... 34, 35  
 Storck, Sabrina, SAP ..... 43  
 Swoboda, Stefan, GTW ..... 60, 61  
 von Braun, Wernher ..... 6  
 Wagner, Stefan, Parashift ..... 57  
 Weiss, Ralph, Blackline ..... 28  
 Werp, Roland, cbs ..... 63  
 Westphal, Sebastian, DSAG ..... 8, 10, 48, 49  
 Wintergerst, Ralf, Bitkom ..... 6, 42  
 Wittwen, Rainer, cbs ..... 62, 63  
 Xu, Feiyu, SAP ..... 3  
 Zuse, Conrad ..... 6

**ANZEIGENINDEX**

Blackline \* ..... 28  
 cbs ..... U4  
 Claranet \* ..... 26, 40  
 Consult-SK \* ..... 27, 40  
 CW-Fachverlag ..... U3  
 DSAG ..... 15  
 E3 Abo ..... 43  
 E3 Image ..... 18, 55, 78  
 Empirius ..... 9  
 Empirius \* ..... 36, 40  
 ifm / GIB \* ..... 41  
 ISO Professionals \* ..... 39  
 IT-SA ..... 19  
 Mobisys \* ..... 41  
 Nagarro \* ..... 34  
 Retarus ..... 13  
 Rheinwerk Verlag ..... U2  
 Seeburger ..... 11  
 Sivis \* ..... 41  
 Snap ..... 7  
 Soluteive \* ..... 38  
 Tangro ..... 17  
 USU \* ..... 30  
 xSuite \* ..... 32

\* Die mit Stern gekennzeichneten Einschaltungen sind Advertorials innerhalb eines Sonderthemas.



**Digi Plus:** Das E3-Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS und Google Android.

Die digitalen E3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt.

Das E3-Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.

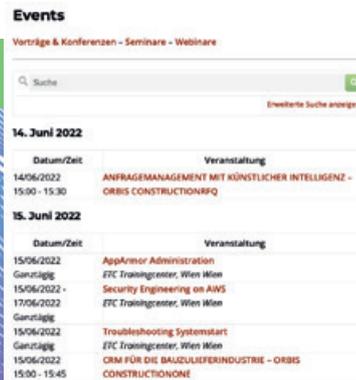
# IT WELT.at is IT

## IT NEWS



Der tägliche Newsletter der ITWELT.at bringt die aktuellen IT Nachrichten aus Österreich und dem Rest der Welt. Wer immer up to date sein will, bestellt den kostenlosen Newsletter [itwelt.at/newsletter](mailto:itwelt.at/newsletter) und ist damit jeden Tag schon am Morgen am neuesten Informationsstand.

## IT TERMINE



In Österreichs umfangreichster IT-Terminatenbank gibt es Termine für IT-Events wie Messen, Konferenzen, Roadshows, Seminare, Kurse und Vorträge. Über die Suchfunktion kann man Thema und Termin suchen und sich bei Bedarf auch gleich anmelden. Mit Terminkoordination und Erinnerung per E-Mail.

[itwelt.at](https://itwelt.at)

[itwelt.at/events](https://itwelt.at/events)

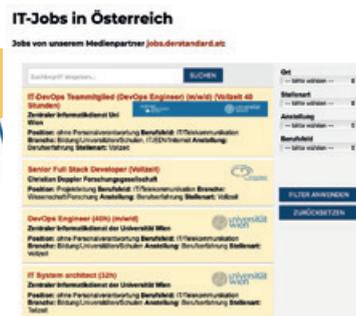
## IT UNTERNEHMEN



TOP 1001 ist Österreichs größte IT-Firmendatenbank. Mit einer Rangliste der umsatzstärksten IT- und Telekommunikations-Unternehmen. Die Datenbank bietet einen Komplettüberblick der TOP IKT-Firmen und ermöglicht die gezielte Abfrage nach Tätigkeitsschwerpunkten, Produkten und Dienstleistungen.

[itwelt.at/top-1001](https://itwelt.at/top-1001)

## IT JOBS



Hier sind laufend aktuelle IT Job-Angebote zu finden. In Zusammenarbeit mit der Standard.at/Karriere, dem Jobportal der Tageszeitung Der Standard, findet man auf dieser Plattform permanent hunderte offene Stellen aus dem Bereich IT und Telekom. Eine aktive Jobsuche nach Tätigkeitsfeld und Ort ist natürlich möglich.

[itwelt.at/jobs](https://itwelt.at/jobs)

# NEXT ONE

## INNOVATION MEETS TRANSFORMATION

**NEXT ONE** verbindet End-2-End Lösungen, innovative Technologien, Beratung für Strategie, Architektur und Prozess-Design mit einzigartigen Transformationsleistungen zu einem marktführenden Gesamtangebot für Industriekunden.

Wir zeigen Ihnen anhand von Leuchtturmprojekten bei Weltmarktführern, wie ein signifikanter Anteil Ihres Unternehmensumsatzes in überschaubar kurzer Zeit von Innovationen auf globaler Ebene profitieren kann.

**DSAG-  
Jahreskongress**

DSAG

**19.-21.September**

Messe Bremen  
Stand N1 | Halle 5

cbs 



[cbs-consulting.com](https://cbs-consulting.com)