



INFORMATION UND P... SAP®-COMMUNITY



Open Source Toolchain

Peter Körner von Red Hat hat mit SAP-Partnern eine Open Source Toolchain aufgebaut, damit gewinnt der SAP-Bestandskunde mehr Flexibilität, Transparenz und Quick Wins bei Conversion-Projekten. Ziel ist die Orchestrierung eines Composable ERP mit Open-Source-Werkzeugen. Ab Seite 36



Neptune Software

SAP Fiori bekommt Unterstützung

Seite 52

Vom DSAG-JK 2023: Christian Klein

Seite 15

Steampunk und BTP Summit 2024

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



e3mag.com/de/steampunk-summit

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

Eine Veranstaltung vom E3-Magazin:



e3mag.com



Peter M. Färinger

Realitätsverlust

Im Oktober mit Ausblick auf 2024 stellt sich die Frage: Kann SAP noch vertraut werden? Aus einem Innovator für betriebswirtschaftliche Standardsoftware ist ein zögerlicher, zaudernder Nachzügler geworden.

Wohin führt SAP-Chef Christian Klein den ERP-Weltmarktführer? Die Frage nach der Zukunft von SAP wirkt auf den ersten Blick ketzerisch: SAP ist ERP-Weltmarktführer. Christian Klein führt SAP mit sicherer und ruhiger Hand. Der Aktienkurs ist zufriedenstellend. Der Aufsichtsrat verhält sich ruhig und die meisten SAP-Partner sind loyal.

Es finden sich genügend positive Aspekte, sodass letztendlich Professor Hasso Plattner und Christian Klein zufrieden sein könnten, wenn es auf der negativen Seite nicht drei wesentliche Faktoren geben würde: die Bestandskunden, die eigenen Mitarbeiter und den deutschsprachigen Anwenderverein (DSAG).

In zwei der drei Fälle darf sich Christian Klein sogar noch glücklich schätzen: Mitarbeiter und DSAG artikulieren ihren Unmut und ihre Kritik deutlich und lautstark. Die SAP-Bestandskunden hingegen akzeptieren ruhig und still das unvermeidliche Hana und S/4.

Die Stille täuscht! Ist es die Ruhe vor dem Sturm? „Wer nicht mehr wütend ist, bewegt sich nicht mehr“, war vor einigen Wochen auf der Website des Manager Magazin zu lesen. Es ist die Ruhe in der SAP-Community, die Christian Klein sehr nervös machen sollte.

Viele SAP-Bestandskunden haben das unvermeidliche Hana sowie S/4 akzeptiert und bewegen sich in eine andere Richtung. SAP verliert den Hoheitsanspruch in der ERP-Landschaft. SAP verwirrt mit widersprüchlichem Verhalten: Cloud only steht ein sehr erfolgreiches On-prem-Produkt gegenüber. SAP BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, ist nicht nur sehr gute Software, sondern auch eine Cashcow für SAP.

Antonia Götsch schrieb im Manager Magazin: „Kollegen, die sich ständig beschweren und motzen, haben einen schlechten Ruf. Doch Unternehmen brauchen unzufriedene Mitarbeitende. Für SAP-Managerin Nina Strassner waren

Wut und Unzufriedenheit oft Motor für wichtige Veränderungen.“ Damit erfüllt der Anwenderverein DSAG eine sehr wichtige, bereinigende und kritische Funktion. Die Mitglieder und der Vorstand der DSAG beschwerten sich und motzen – daraus kann SAP viel lernen und erfahren. Leider ist SAP nur allzu oft lernresistent und ignorant gegenüber dem Mitstreiter DSAG.



SAP hat die Unzufriedenheit bei Cloud Computing erkannt und überraschend die Zertifizierung für Outsourcer und Hoster annulliert, um das Rise- und Grow-Programm für die eigene Public Cloud zu stärken.

Nur 58 Prozent der Mitarbeiter in Deutschland sind von der Zukunft SAPs „begeistert“, so berichtete es das Handelsblatt auf seiner Website. Nur 48 Prozent sagen: „Ich habe volles Vertrauen in den Vorstand.“

MM-Autorin Antonia Götsch sprach mit Nina Strassner, Global Head of People Initiatives bei SAP, und diese meinte, dass Mitarbeitende, die sich beschwerten, dem Unternehmen zeigen, wo Potenzial für Verbesserungen liegt. Sie trieben Veränderungen voran, legen den Finger in die Wunde. Die vom Handelsblatt veröffentlichten SAP-Mitarbeiterzahlen zeigen demnach ein großes Potenzial für Veränderung – ob SAP-Chef Christian Klein diese Chance erkennt, ist nicht bekannt.

Dramatisch hingegen wird es im Bereich der SAP-Bestandskunden. Wenn deren Beschwerden nicht über den Verein DSAG artikuliert werden, bleiben sie

oft ungehört oder werden erst gar nicht kundgetan. Das öffentliche Schweigen der SAP-Bestandskunden ist eine große Gefahr für SAP, weil davon auszugehen ist, dass sich bereits viele Anwender abgesetzt haben. Auch andere IT-Anbieter haben interessante SCM-, CRM- und PLM-Produkte. Cloud Computing muss nicht in der SAP Private oder Public Cloud stattfinden, sondern kann auch bei Outsourcern, Hostern und Hyper-scalern implementiert sein.

Die zukünftigen Innovationen von den SAP-Vorständen Jürgen Müller und Thomas Saueressig sollen aber nur für Bestandskunden zugänglich sein, die S/4 Cloud Public Edition oder Private Edition über Grow-with-SAP- oder Rise-with-SAP-Verträge nutzen. 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.“ Jürgen Müller und Thomas Saueressig werden die Unzufriedenheit mit dem SAP-Vorstand nicht unbeschadet überleben.

SAP hat die Unzufriedenheit beim Thema Cloud Computing erkannt und überraschend die Zertifizierung für Outsourcer und Hoster annulliert, um das Rise- und Grow-Programm für die eigene Public Cloud zu stärken. Wenn das nur kein Realitätsverlust ist?

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E3-Magazin

Kindness Economy

Im September ist das neue

Buch von Oona Horx Strathern erschienen.

Es hat den fröhlichen Titel Kindness Economy und es ist ein Gegenentwurf zu Egoismus und Kapitalismus. Es kritisiert nicht, sondern zeigt humanistische Optionen.

Oona Horx Strathern wird als Zukunftsforscherin bezeichnet, obwohl sie mit ihrem neuen Buch eben nicht in die Zukunft schaut, sondern sich in der Gegenwart umsieht und analysiert, was hier und jetzt besser sein könnte. Kann Ökonomie auch freundlich sein? Wie kann sich Wirtschaft in die Richtung eines humanistischen Unternehmertums weiterentwickeln? Mit radikalem Optimismus geht Oona Horx Strathern diesen Fragen nach und zeigt: Das Prinzip Kindness kann nicht nur die Welt verbessern, sondern auch der entscheidende Wettbewerbsvorteil sein.

Freundlichkeit kann im Privaten wie Beruflichen ein Wettbewerbsvorteil sein: Ein Lächeln von einer fremden Person, ein freundliches Willkommen im Supermarkt, eine helfende Hand beim Befüllen des Altglascontainers können den Tag verschönern, die Stimmung heben und die eigenen Gedanken positiv beflügeln. Im Beruf kann ein kurzes „Danke und LG“ als E-Mail-Antwort ganz neue Möglichkeiten eröffnen. Auch Selbstverständliches mit einer kleinen Reaktion zu quittieren ist bereits ein Akt der Höflichkeit und Freundlichkeit.

Warum ich das Buch von Oona Horx Strathern empfehle und diese Zeilen schreibe? Weil ich im ersten Halbjahr 2023 unzählige Mails an SAP schrieb, an Manager, Vorstände und Aufsichtsräte. Alle Adressaten kenne ich persönlich und die angeschriebenen Personen würden mich wiederum auf der Straße sehr wohl erkennen. Viele dieser Mails waren nur Auskunft oder Hinweise, also keine Aufforderung zu komplexen Antworten. In den meisten Fällen hätte ein kurzes „Danke und LG“ als Akt der Freundlichkeit – Kindness Economy – genügt.

Freundlichkeit, die aus dem inneren Sinn eines Unternehmens kommt, kann dessen Erfolg massiv steigern, meint Oona Horx Strathern. Firmen, die Gewinnmaximierung priorisieren, vernachlässigen Aspekte wie Nachhaltigkeit, Purpose und Verantwortung. In der Kindness Economy stehen dagegen People vor Profit.

Mein jüngstes SAP-E-Mail ging an zwei mir persönlich bekannte Aufsichtsräte und hatte zum Inhalt, sich mit Kultursponsoring bei den Salzburger Festspielen zu beteiligen, wie das Audi, Siemens, BWT, Rolex und die unvergleichliche Kühne-Stiftung seit vielen Jahren machen – also People vor Profit. Sponsoring könnte damit ein Kernelement der Kindness Economy werden. Ein Akt an Höflichkeit, Freundlichkeit und des Respekts wäre eine Antwort auf mein Mail, um in der Folge kulturelle Bildungsarbeit als Sinnbild einer Kindness Economy zu initiieren.

Oona Horx Strathern schreibt in ihrem neuen Buch, Ziel ist es, Mitarbeiter und Kunden den gebührenden Respekt entgegenzubringen und echte Lösungen zu entwickeln. Es geht um menschenfreundliches, nachhaltiges und erfolgreiches Handeln. Und Nachhaltigkeit ist im ursprünglichen Sinn zu verstehen: Einmal gesetzte Handlungen lösen weitere und positive Ereignisse aus. Haben Sie schon einmal jemanden bewusst angelächelt und kein Lächeln zurückbekommen?

SAP sollte bei den vielen anstehenden Herausforderungen – S/4-Conversion, Cloud Computing oder Lizenzmanagement – respektvoll, höflich und freundlich mit den eigenen Bestandskunden umgehen. Eine Kindness Economy könnte die Antwort auf viele Herausforderungen sein, die SAP-Chef Christian Klein aktuell mit den eigenen Mitarbeitern, den SAP-Bestandskunden und der Community hat. (pmf)

E3-Impressum:



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbringer (v.i.S.d.P.)

Telefon: +49 8654 77130-21

Mobil: +49 160 4785121

pmf@b4bmedia.net

Web-/NL-Admin und Content-MarCom (deutsch):

Nathalie Forst

Telefon: +49 8654 77130-19

nathalie.forst@b4bmedia.net

Chef vom Dienst (CvD) und Managing Editor (englisch/spanisch):

Laura Cepeda

Telefon: +49 8654 77130-16

laura.cepeda@b4bmedia.net

Art-Direktion und Produktionsleitung:

Markus Cekan

Telefon: +49 8654 77130-25

markus.cekan@b4bmedia.net

Marketing- und Mediaberatung:

Andrea Schramm (Vertrieb)

Telefon: +49 8654 77130-15

andrea.schramm@b4bmedia.net

Stephanie Madlung-Ehrenfeldner (Assistenz)

Telefon: +49 8654 77130-20

steffi.ehrenfeldner@b4bmedia.net

Abonnement-Service:

www.e3abo.info / e3abo@b4bmedia.net

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Hanna Ablinger, hanna.ablinger@hotmail.com

Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG

Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mediadaten 2023: PDF-Download www.e3mag.com/de/mediadaten

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

Alleinvorstand der B4Bmedia.net AG:

Peter M. Färbringer, 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 (Österreich) und STTC Ltd. (Malta). E3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Community im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E3-Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E3-Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Realitätsverlust	3
Hausmitteilung:	
Kindness Economy	4
Das aktuelle Stichwort: Business Process	
Intelligence und Autorennen	12
Lizenzen: Warum wir noch immer ein SAM-Tool für SAP benötigen	14
no/name: Kein Kommentar	16
Digitale Transformation:	
CFO werden Business-Partner	48
Satire: Das Letzte: Sybase, Qualtrics, Signavio, LeanIX	63

SZENE

SAPanoptikum	6
Zertifikatmanagement	13
SAP-Chef Klein spricht zur Community	15
Usability, Mobility und Singularität	18
BizDevOps-Teams	21
E3-Events	21
Im Bauch des Architekten	22
Buchtipps: Eine Handvoll	
Anbieter beherrscht das Netz	24
Community Short Facts	26

PEOPLE MANAGEMENT

Menschen im Oktober 2023	28
Transparenz und Mitbestimmung	30
Fachkräftemangel	31

COVERSTORY

Open Source Toolchain	32
Navigationssystem	35
Universalwerkzeuge	38
C-Level-Kompetenz	41

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften	42
---------------------------------------	----

BUSINESS MANAGEMENT

Das Beste aus beiden Welten	46
Grenzüberschreitende Lieferkette	48

IT MANAGEMENT

SAP ohne Cloud? Das ist vorbei!	50
SAP Fiori bekommt Unterstützung	52
Voice/Chat-Bots	54
Entlastung für SAP SEC	54
E3-Partner	55
Rätselhaftes aus der Community	64
Vorschau	65
Index	66



Peter Körner, Red Hat

E3-Coverstory: Open Source Toolchain

Achtung: Open Source ist viel mehr als das Linux-Betriebssystem für die Hana-Datenbank. Peter Körner von Red Hat breitet das gesamte Leistungsspektrum aus der Open Source Economy für die SAP-Bestandskunden aus. Die E3-Coverstory erklärt die Zusammenhänge und Optionen einer Open Source Toolchain für SAP. Ab Seite 32

Christopher Knörr, Workday

Usability, Mobility und Singularität: Workday ist nicht nur Cloud only, sondern auch Cloud native. Aus dieser Historie erwachsen interessante Möglichkeiten. Seite 18



Katharina Pratesi, Brandmonks

Fachkräftemangel: Mit der Erweiterung der Unternehmenssprache etwa ins Englische oder Spanische (siehe e3mag.com) lassen sich neue Zielgruppen erreichen. Seite 31



Olalla Fernández Barrio, cbs

Grenzüberschreitende Lieferkette: Ein Erfolgsfaktor innerhalb eines ERP sind die Logistik und das Supply Chain Planning. Ein Anwenderbericht zeigt das Potenzial. Seite 48



Thomas Pasquale, Gambit Consulting

SAP ohne Cloud? Das ist vorbei! Cloud Computing als Betriebsmodell steht außer Zweifel. Details müssen dennoch diskutiert und kommentiert werden. Seite 50



TUM-Studierende und ATOSS forschen

KI-Einsatz im Workforce Management

Industry Project Phase (4.0): Das KI-Projekt „The Right Person at the Right Time at the Right Place“ liefert Bedarfsprognosen und Empfehlungen für die Personalplanung.

Die TUM.ai-Studenteninitiative der Technischen Universität München (TUM), eine Gruppe von Studierenden, die sich auf die Entwicklung von KI-Lösungen und die Förderung von KI-Technologien spezialisiert hat, und Atoss Software haben im Rahmen der Industry Project Phase (4.0) ein gemeinsames Projekt zur KI-basierten Personalbedarfsprognose im Einzelhandel durchgeführt. Ziel der Kooperation war es, Studierende beim Einsatz von KI-Technologien in der Praxis einzubinden und gleichzeitig die Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) im Bereich des Workforce Management zu erforschen. Antworten auf folgende Frage wurden gesucht: Wie gelingt es Handelsunternehmen, zu jeder Zeit die optimale Anzahl an Mitarbeitenden auf der Fläche einzusetzen? Fokus des Forschungsprojekts war es, mithilfe von KI einen Dienstplan für die Mitarbeitenden im Verkauf zu entwi-

ckeln, der eine möglichst hohe Servicequalität bei gleichzeitig optimiertem Personalaufwand sicherstellt: Die Kunden sollen sich bestmöglich betreut fühlen. Die Mitarbeitenden sollen maximal effizient und produktiv eingesetzt werden bei mehr Selbstverantwortung und einer flexibleren Arbeitszeitgestaltung.

Die Aufgabe für die Studierenden bestand darin, eine KI-basierte Prognose für die Personalplanung in den Filialen eines Beispielkunden aus dem Einzelhandel aufzusetzen. Auf Grundlage von Daten über Kundenaufkommen, die von Atoss bereitgestellt wurden, errechnete das KI-Modell der Studierenden mit Support aus dem Atoss-Entwicklerteam eine möglichst akkurate Personalbedarfsprognose sowie einen Personaleinsatzplan für die nahe Zukunft. Zusammen mit der Studenteninitiative wollte Atoss diese Anwendung von Machine Learning weiter verbessern.



Boris Baginski, Senior Director Research, ATOSS, TUM-Alumnus und Leiter des gemeinsamen Projekts.

atoss.com

Bitkom-Studie zeigt, dass Chief Digital Officers eine Frage der Unternehmensgröße sind

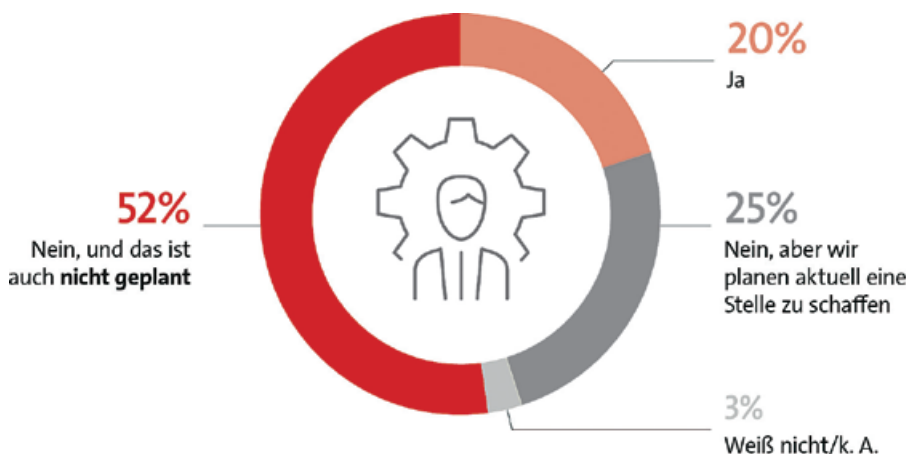
Die deutsche Wirtschaft sucht CDO

Jedes vierte Unternehmen will einen Chief Digital Officer (CDO) einstellen und in jedem fünften gibt es bereits eine entsprechende Position.

Digitalisierung braucht jemanden im Unternehmen, der sie voranbringt. Diese Erkenntnis verbreitet sich offenbar zunehmend in der deutschen Wirtschaft. Aktuell gibt es in

jedem fünften Unternehmen (20 Prozent) einen Chief Digital Officer (CDO) oder mit einer Leiterin oder einem Leiter Digitalisierung eine vergleichbare Position. Das ent-

spricht in etwa der Zahl des Vorjahres (19 Prozent). Deutlich gestiegen ist aber der Anteil jener Unternehmen, die planen, eine entsprechende Stelle im Unternehmen zu besetzen oder einzurichten – von 18 Prozent im vergangenen Jahr auf nun 25 Prozent. „Digitalisierung braucht vor allem ein neues Mindset im Unternehmen“, sagt Bitkom-Präsident Ralf Wintergerst. „Ein CDO kann die Rolle des Schrittmachers und des Mutmachers der Digitalisierung übernehmen.“ Die Hälfte der Unternehmen (52 Prozent) hat keinen CDO und keine vergleichbare Position – und auch keine Pläne, dies zu ändern. Dabei gibt es deutliche Unterschiede je nach Unternehmensgröße. So verzichten 54 Prozent der Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten auf einen CDO oder eine vergleichbare Position. Umgekehrt gibt es bei 43 Prozent der Unternehmen ab 500 Beschäftigten eine entsprechende Position.



Bitkom-Studie zeigt: Die Großen sind vorne. Nur 18 Prozent der Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten haben einen CDO oder eine Leitung Digitalisierung. In jenen mit 100 bis 499 Beschäftigten sind es 29 Prozent und sogar 43 Prozent bei Unternehmen ab 500 Beschäftigten.

bitkom.org



Eine überfällige Renovierung der SAP-Zentrale mit Empfangsbereich in Walldorf.

SAP-Zentrale und Sitz des Vorstands werden runderneuert

Walldorfer Releasewechsel: SAP Headquarter Conversion

In Walldorf werden der Hauptsitz und die Büros der Vorstände runderneuert, ob nach dem Ende der Umbauarbeiten auch neue Mitarbeiter einziehen, hat der Aufsichtsrat noch nicht beschlossen.

Für lange Zeit wurden die notwendigen Umbauarbeiten hinausgezögert. Nun ist es so weit. In Walldorf regieren die Baumaschinen und die Büros der SAP-Vorstände in der Dietmar-Hopp-Allee 16 werden runderneuert. Zwischenzeitlich residieren die ausgesiedelten Mitarbeiter überwiegend in den Gebäuden der SAP-Deutschland-Organisation oder im Homeoffice. Geht alles gut, sollen die neuen Büroräumlichkeiten

so attraktiv sein, dass eine Diskussion über Anwesenheitspflicht oder Homeoffice hinfällig wird – das kann aber auch Wunschenken sein. Neu gestaltet wird der Empfangsbereich mit der legendären Steinkugel und dem VIP-Aufzug direkt in den SAP-Executive-Bereich. Was aus der sich drehenden, schwimmenden und fünf Tonnen schweren Granitkugel wird, konnte das E3-Magazin nicht recherchieren. Als Symbol des erfolgreichen R/3-Zeitalters gehört dem Brunnen aber eine würdige Weiterverwendung. Auch das Schicksal des legendären Aufzugs, dessen Benutzung immer akribisch beobachtet wurde, ist noch ungewiss. Das frei zugängliche und über diesen Aufzug erreichbare „Kaffeehaus“ auf der Executive-Ebene bleibt hoffentlich erhalten, hat es sich doch in den vergangenen Jahrzehnten als zuverlässiger Marktplatz für Neuigkeiten und Gerüchte bewährt. Die Planungen für die Housewarming Party laufen bereits, die Gästeliste bleibt natürlich streng geheim.



Blick auf die legendäre, sich ewig drehende Granitkugel im alten SAP-Empfangsbereich.

sap.com

**Besser navigieren
durch das SAP®-
Multiversum**

**Mit zertifiziertem
SAM-Tool und SAP®
Services von USU**

- Kosteneinsparungen durch Lizenzoptimierung
- Sicherstellung von Compliance
- Skalierbarkeit in der Cloud
- Governance und Transparenz
- Support bei Vertragsverhandlungen
- Erfahrene SAP®-Consultants

www.usu.com

Rechnungslegung-Schwierigkeiten

BlackLine-Studie

Neue Untersuchung belegt, dass sich wachsende Herausforderungen sowohl auf Geschäftsergebnisse als auch auf die Mitarbeiterbindung auswirken.

Eine von BlackLine in Auftrag gegebene internationale Umfrage ergab, dass Intercompany-Accounting-Prozesse, die nicht optimal aufgesetzt und durchgeführt werden, Unternehmen auf der ganzen Welt vor weitreichende Probleme stellen. In der Umfrage, an der über 260 Akteure im Intercompany-Umfeld multinationaler Konzerne teilnahmen, gaben 99 Prozent der Befragten an, bei unternehmensinternen Finanzprozessen mit spezifischen Problemen zu kämpfen. Die Ergebnisse zeigen, dass der Umfang und die Größenordnung konzerninterner Transaktionen vor allem dann Herausforderungen und einen erheblichen Druck mit sich bringen, wenn diese auf veralteten Prozessen basieren.

Alle Befragten bestätigten, dass unternehmensinterne Accounting-Herausforderungen unmittelbare negative Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse haben. 92 Prozent der Befragten gaben an, dass sich Intercompany-Accounting-Herausforderungen auf die Einstellung und Bindung von Spitzenkräften auswirken. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass diese einem enormen Druck ausgesetzt sind. Einer von drei Befragten gab an, dass die Teams aufgrund des Stresslevels physische oder psychische Gesundheitsprobleme haben; 96 Prozent verwiesen darauf, dass ihre Mitarbeiter regelmäßig schlaflose Nächte verbringen.

Automatisierung ist das Erfolgsrezept für die Lösung unternehmensübergreifender Probleme. Zum Glück zeigen die Ergebnisse, dass die Beteiligten in den Unternehmen inzwischen verstehen, dass die Digitalisierung der Prozesse die Genauigkeit ihrer Daten verbessern wird. Die meisten (80 Prozent) stimmten darin überein, dass die Automatisierung von Prozessen von entscheidender Bedeutung ist. Alle Befragten bestätigten, dass sie von zusätzlichen technologischen Möglichkeiten für Intercompany-Transaktionen profitieren. Die Hälfte der Befragten verwies darauf, dass automatisierte unternehmensinterne Analysen und Berichte ganz oben auf ihrer Wunschliste stehen.

blackline.com

FIS unterstützt bei Migration zur Nachfolgelösung

SAP PI/PO läuft aus

2027 stellt SAP die Wartung für die Process Integration (PI) beziehungsweise Process Orchestration (PO) ein.

SAP stellt die Wartung für die Process Integration (PI) beziehungsweise Process Orchestration (PO) in absehbarer Zeit ein. Daher ist es jetzt an der Zeit, auf eine Nachfolgelösung wie die SAP Integration Suite zu migrieren. Die FIS Informationssysteme und Consulting unterstützt Unternehmen hierbei – und bietet mit FIS/xee alternativ oder ergänzend zur SAP-Lösung sogar ein eigenes Tool zur Business Process Integration.

2027 stellt SAP die Wartung für die Process Integration beziehungsweise Process Orchestration ein. Die Migration zu einer Nachfolgelösung wie der SAP Integration Suite ist daher Pflicht, bietet aber auch Chancen. Zum Beispiel: Die Suite bietet einen stetig wachsenden Pool vorgefertigter Lösungen (Predefined Content), mit denen Unternehmen neue Themen in hoher Ge-

schwindigkeit umsetzen können. Damit die Migration zu einer Nachfolgelösung ohne Zeitdruck und qualitativ hochwertig gelingt, empfiehlt FIS, bereits jetzt mit der Projektplanung zu beginnen.

Gemeinsam mit den Kunden definiert FIS einen Werkzeugkasten an Integrations-tools. Im Weiteren wird mittels einer Technology Map und durch die Formulierung von Use Case Patterns die Systemlandschaft strukturiert aufgebaut. Mit der Migration endet die Partnerschaft zwischen Kunde und FIS nicht: Das Support-Team betreut die Landschaft dauerhaft, kann in Spitzenzeiten selbstständig Szenarien umsetzen und auch regelmäßige Aufgaben wie Monitoring und Troubleshooting übernehmen.

fis-gmbh.de

Frage an deutsche Unternehmen über digitale Transformationen

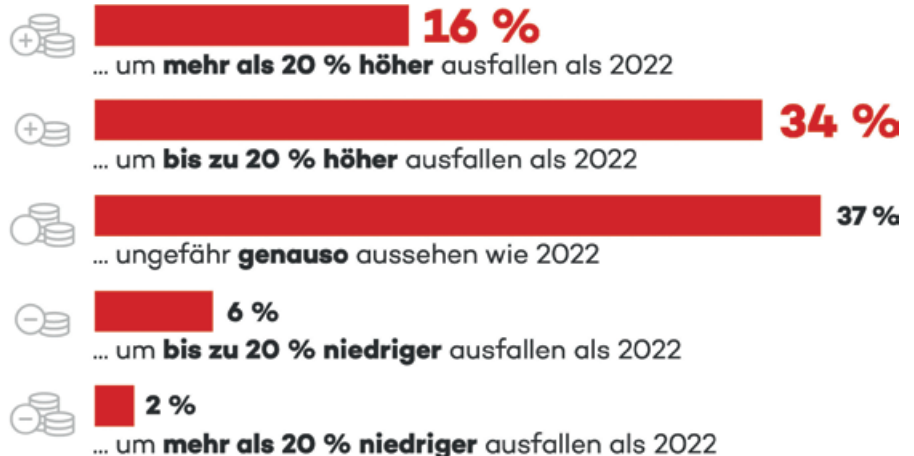
Statista-Umfrage von Diconium

Jedes zweite Unternehmen investiert in diesem Jahr mehr in die Erneuerung oder Erweiterung der digitalen Services als 2022.

Deutsche Unternehmen arbeiten weiterhin an ihrer digitalen Transformation. Vor allem die Erweiterung ihrer digitalen Services steht dabei zunehmend im Fokus. Das vorhandene Datenpotenzial wird bei vielen von ihnen dabei jedoch noch nicht zufriedenstellend ausgeschöpft. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage, bei der Diconium gemeinsam mit Statista rund 150 CIOs und CTOs zu ihren Transformations-

fortschritten und der Ausnutzung ihrer Datenpotenziale befragt hat. Wichtige Ergebnisse sind, dass der Mangel an Spezialisten das größte Risiko bei Datenprojekten darstellt und dass trotz Fortschritten bei der Digitalisierung der Bedarf an digitaler Transformation bei 71 Prozent ungebrochen hoch ist.

weare.diconium.com



Die Investitionen im Unternehmen werden ...

Schlaue Kommissionierroboter greifen gemeinsam besser

Maschinelles Lernen: Greifroboter

Durch das Projekt Flairop (Federated Learning for Robot Picking) entwickelten Forschende eine datensichere Trainingsplattform für intelligente Roboter am Karlsruher Institut für Technologie.

Autonome, flexibel einsetzbare Roboter gelten als Schlüsseltechnologie für Industrie und Logistik 4.0. Das Problem: Um mit Robotern, die mit künstlicher Intelligenz (KI) gesteuert werden, zu trainieren, sind sehr große Datenmengen nötig, über die nur die wenigsten Unternehmen verfügen. Die Lösung: Roboter unterschiedlicher Unternehmen an verschiedenen Standorten lernen voneinander. Forschende des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) haben mit Partnern Möglichkeiten des gemeinsamen Lernens entwickelt, ohne dass sensible Daten und Betriebsgeheimnisse geteilt werden müssen.

Durch gemeinsames, aber örtlich getrenntes Lernen, auch Federated Learning genannt, lassen sich Trainingsdaten von mehreren Stationen, aus mehreren Werken oder sogar mehreren Unternehmen nutzen, ohne dass Beteiligte sensible Unternehmensdaten herausgeben müssen. Damit konnte man jetzt autonome Greifroboter in der Logistik so trainieren, dass sie in der Lage sind, auch solche Artikel zuverlässig zu greifen, die sie vorher noch nicht gesehen haben. Aufgrund der Vielfalt der Gegenstände in einem Industrielager sei das eine sehr anspruchsvolle Aufgabe.

Für das Training gab es im 2021 gestarteten Projekt Flairop (Federated Learning for Robot Picking) eine Partnerschaft zwischen kanadischen und deutschen Organisationen und Firmen, keinen Austausch von Daten wie Bildern oder Greifpunkten, sondern es wurden lediglich die lokalen



Flairop-Kommissionierroboter trainieren, um verschiedene neue Artikel greifen zu können.

Parameter der neuronalen Netze, also stark abstrahiertes Wissen, an einen zentralen Server übertragen. Dort wurden die Gewichte von allen Stationen gesammelt und mithilfe verschiedener Algorithmen zusammengeführt. Dann wurde die verbesserte Version zurück an die Stationen vor Ort gespielt und auf den lokalen Daten weiter trainiert. Dieser Prozess wurde mehrfach wiederholt. „Unsere Ergebnisse zeigen, dass mit Federated Learning kollaborativ robuste KI-Lösungen für den Einsatz in der Logistik erzeugt werden kön-

nen, ohne dabei sensible Daten zu teilen“, sagt Sascha Rank vom Institut für Angewandte Informatik und Formale Beschreibungsmethoden (AIFB) des KIT, das ebenfalls Partner bei Flairop war. Zukünftig wollen die Forschenden ihr Federated-Learning-System so weiterentwickeln, dass es als Plattform unterschiedlichen Unternehmen ermöglicht, Robotersysteme gemeinsam zu trainieren, ohne untereinander Daten teilen zu müssen.

kit.edu

SMART COUNTRY CONVENTION

STADT.LAND.TECH

07. – 09. November 2023 | hub27 Berlin

Veranstalter

bitkom

Messe Berlin

Schirmherrschaft



Bundesministerium
des Innern
und für Heimat



Jetzt kostenfreies Ticket sichern!
www.smartcountry.berlin

smart country

convention

Ein Datenleck kostet deutsche Unternehmen durchschnittlich 4,3 Millionen Euro

IBM-Bericht: Cost of Data Breach

Deutsche Unternehmen, die stark auf KI und Automatisierung setzen, verkürzen Lebenszyklus von Datenlecks um 81 Tage und senken die Folgekosten pro Vorfall um 1,76 Millionen Euro.

IBM Security hat seinen jährlichen Cost of a Data Breach Report veröffentlicht, aus dem hervorgeht, dass sich die durchschnittlichen Kosten eines Datenlecks (also Verletzungen der Sicherheit, der Integrität oder auch der Verfügbarkeit von Daten) im Jahr 2023 in Deutschland auf 4,3 Millionen Euro beliefen. Dies ist ein leichter Rückgang gegenüber den 4,41 Millionen Euro des vergangenen Jahres. Laut dem Bericht sind die Unternehmen geteilter Meinung darüber, wie sie mit den zunehmenden Kosten und der Häufigkeit von Datenlecks umgehen wollen. Die Studie ergab, dass 95 Prozent der untersuchten Unternehmen mehr als einen solchen Vorfall verzeichnet haben, wobei die betroffenen Unternehmen die Kosten hierfür eher an die Verbraucher weitergeben (57 Prozent), als ihre Sicherheitsinvestitionen zu erhöhen (51 Prozent).

Laut dem Bericht wurde auch gezeigt, dass Unternehmen, die KI und Automatisierung im Sicherheitsbereich vollständig einsetzen, einen um durchschnittlich 108 Tage kürzeren Zeitraum von Datenlecks im Vergleich zu Unternehmen haben, die diese Technologien nicht einsetzen. Zudem meldeten sie deutlich geringere Kosten für solche Vorfälle. Die analysierten Unterneh-



Automatisierungslösungen im Cyber-Security-Bereich könnten die Kosten von Datenlecks deutlich senken.

men, die umfassend auf KI und Automatisierung im Sicherheitsbereich gesetzt haben, verzeichneten im globalen Durchschnitt auch um fast 1,8 Millionen US-Dollar (circa 1,6 Millionen Euro) niedrigere Kosten im Falle von Datenlecks als Unternehmen, die diese Technologien nicht eingesetzt haben – die größte Kostenersparnis, die in dem Bericht ermittelt wurde. Trotzdem set-

zen 47 Prozent der analysierten Unternehmen in Deutschland bisher keine KI- oder Automatisierungslösung im Cyber-Security-Bereich ein. Es gibt hier also bedeutendes Potenzial, die Zeiten für Erkennung und Behebung deutlich zu verkürzen und auch die Kosten von Datenlecks zu senken.

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

Neue Studie von HCLTech

Cloud-Strategie entscheidend bei Innovationen

IT-Führungskräfte und Unternehmensleiter erkennen, dass KI-Anwendungen nur mit der richtigen Cloud-Strategie funktionieren, um das Innovationspotenzial des Unternehmens voll auszuschöpfen.

HCLTech, ein globales Technologieunternehmen, hat jüngst eine neue Studie veröffentlicht: Sie liefert Erkenntnisse, wie Unternehmen Herausforderungen wie Sicherheitsbedenken, Fachkräftemangel und Unternehmenskultur überwinden können, um ihren Cloud-Nutzen zu maximieren. Der Report „Cloud Evolution: Make Innovation a Habit“ basiert auf einer Umfrage unter 500 Führungskräften aus Wirtschaft und Technologie in verschiedenen Branchen.

Der Studie zufolge erkennen mehr als 90 Prozent der Führungskräfte die entscheidende Rolle der Cloud, um schnell auf kriti-

sche Geschäftsereignisse und strategische Veränderung zu reagieren. Gleiches gilt für die Einführung von Innovationstechnologien wie KI. Übereinstimmung herrscht unter den Befragten darüber, dass innovative Technologien wie generative KI (GenAI) und Cloud Hand in Hand gehen. 58 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben an, dass Unternehmen ihre Investitionen in GenAI erhöht haben oder zu erhöhen planen. 85 Prozent finden, dass dies nur mit der richtigen Cloud-Strategie möglich ist. Sowohl IT-Führungskräfte (86 Prozent) als auch Unternehmensleiter (81 Prozent) sind sich einig, dass sie eng zusammenarbeiten müs-

sen, um die Cloud-Strategie zu definieren und deren Innovationspotenzial voll auszuschöpfen.

Damit cloudbasierte Innovationen zum Standard werden können, empfiehlt die Studie, sowohl die Agilität der Cloud zu nutzen als auch die Unternehmenskultur auf die Cloud auszurichten. Darüber hinaus sollten Unternehmen Barrieren zwischen den Abteilungen abbauen, die Cloud-Kompetenz erhöhen und die Cloud-Strategie eng mit Plänen zu KI sowie anderen neuen Technologien abstimmen.

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

Digitale Transformation im Handel als Komplettpaket für Omnichannel

Rise und Grow

Viele Handelsunternehmen stehen vor ERP-Herausforderungen bezüglich der IT-Landschaft. Die SAP-Vertriebspakete Rise und Grow könnten den Weg in die Cloud unterstützen.

Sei es der Aufwand für die Infrastruktursysteme, die fehlende Skalierbarkeit oder auch einfach veraltete Systeme. Durch den Druck, die bestehende IT-Architektur an die Erfordernisse eines modernen Omnichannel-Unternehmens anzupassen, aber auch aus Kosten- und Security-Gründen beschäftigen sich viele mit einem Umstieg in die Cloud. „Einige Unternehmen warten allerdings noch ab. Sie scheuen die digitale Transformation, da sie vor den schwierig abzuschätzenden Aufwänden eines IT-Umstiegs zurückschrecken. Die Vertriebspakete Rise with SAP und Grow with SAP setzen an diesen Punkten an und ermöglichen es, Lizenzierung, Services und Support von SAP-Lösungen ganzheitlich anzugehen“, erklärt Florian Kraus, Partner von Retail Solutions und Leiter Vertrieb und Business Development.

Bei Rise handelt es sich um ein Angebot, bei dem Kunden unabhängig von Komplexität und Ausgangslage ein individuelles S/4-Cloud-System, Werkzeuge zur Prozessanalyse, integrierte Tools und Services, ein Einsteigerpaket für SAP Business Network sowie ein Guthaben für die Verwendung weiterer Cloud- beziehungsweise Business-Services erhalten. „Das Paket bietet Bestandskunden die Möglichkeit, Ressourcen und Software individuell zusammenstellen und ihr aktuelles System mit S/4

Hana auf ein neues Level heben zu können. Vor allem Mittelständler, die bereits ein jahrelang gewachsenes ERP-System haben, können so die Automatisierung der Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen optimieren, Projekte mit einer modernen Prozessmodellierungsplattform beschleunigen und künftig auf alle Daten in Echtzeit zugreifen“, so Kraus. Dabei lässt sich der Umstieg in die Cloud je nach individuellem Tempo realisieren und jederzeit auf benötigte Fähigkeiten setzen oder Partner zur Unterstützung der digitalen Transformation hinzuziehen.

Bei Grow handelt es sich um ein Angebot aus Lösungen und Services für Neukunden. Es soll mittelständische Unternehmen bei der planbaren Einführung eines standardnahen Cloud-ERP-Systems unterstützen. Außerdem gehören Best-Practice-Support sowie Zugang zur Community und zu Schulungsangeboten zum Paket. „Durch die Anwendung vorkonfigurierter Prozesse und Tools lassen sich Geschäftsmodelle im laufenden Betrieb neu gestalten. Das Teilen von Wissen und Ideen ermöglicht so nicht nur ein schnelleres und agileres Arbeiten, sondern treibt auch kontinuierlich Innovationen voran“, sagt Kraus. Ebenso wie bei Rise stehen dabei zur Steigerung der Produktivität und Effektivität Machine Learning und KI-Funktionalitäten zur Verfügung.



Einige Unternehmen warten noch ab. Sie scheuen die digitale Transformation, da sie vor den Schwierigkeiten zurückschrecken.

Florian Kraus,
Head of Sales and Business Development,
Retail Solutions

Bei dem ERP aus der Cloud fallen keine Kosten für Hardware, Wartung und den Betrieb an. „Als offizieller Rise-with-SAP-Partner konnten wir schon erfolgreich mehrere Kundenprojekte durchführen und stellen nun auch Grow with SAP in den Fokus. Zudem haben wir eine Mittelstandsinitiative gegründet, um Handelsunternehmen auf ihrem Weg der digitalen Transformation in die Cloud zu unterstützen. Das Thema Public Cloud für den Handel wird auch auf unserem International Retail Forum im Oktober 2023 in den Fokus gerückt und vorgestellt“, berichtet Kraus abschließend.

retailsolutions.ch

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





Das aktuelle Stichwort ...

Von **Cosima von Kries**, Nintex

Business Process Intelligence und Autorennen

Cosima von Kries ist Director Solution Engineering EMEA bei Nintex.

Der Schnittpunkt von Menschen, Prozessen und Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung ist der entscheidende Vorteil von Business Process Intelligence. Hier kommen wertvolle Erkenntnisse ans Licht, was funktioniert und was nicht. Mit Business Process Intelligence können Unternehmen schnell Anpassungen vornehmen, um bessere Ergebnisse zu erzielen, so wie ein Formel-1-Fahrer, der eng mit seiner Boxencrew zusammenarbeitet. Diese unmittelbare Feinabstimmung verwandelt betriebliche Effizienz und Rationalisierung in einen völlig neuen Wettbewerbsvorteil, der Teams und ganzen Unternehmen zum Sieg verhilft. Überraschenderweise zeigen Untersuchungen jedoch, dass viele Unternehmen ihre eigenen Prozesse nur unzureichend kennen. Aktuelle Studien zeigen, dass nur etwa vier Prozent der Prozesse in Unternehmen vollständig auf ihren Erfolg hin gemessen und gesteuert werden. Hier scheint eine sanfte Erinnerung an einen der bekanntesten Aphorismen von Aristoteles hilfreich zu sein: Sich selbst zu kennen ist der Anfang aller Weisheit. Warum übersehen so viele Unternehmen die Bedeutung des BPI für ihren Gesamterfolg?

Stellen Sie sich diesen Mangel an Verständnis im Motorsport vor, wo die Zeit buchstäblich über den Erfolg entscheidet und das Verständnis der Prozesse eine Frage von Leben und Tod ist. Um ein Rennen zu gewinnen, braucht es mehr als einen Fahrer und ein schnelles Auto. Eine ganze Crew von über 100 Mechanikern unterstützt den Fahrer mit einer ausgeklügelten Strategie, die vor dem Rennen ausgearbeitet und während des Rennens umgesetzt wird. Wichtige Daten über das Auto, die Strecke, die Renndauer und das Wetter werden berücksichtigt. Unwichtige Daten werden ausgefiltert. Alle Beteiligten kennen den Ablauf. Der Ausgang des Rennens hängt von diesem Prozessverständnis und der Reaktion auf Erkenntnisse ab.

Rennwagen sind ein Beispiel für Innovation in der Automobilindustrie im Allgemeinen. Viele Funktionen, die heute im Auto üblich sind, wurden zuerst in Rennwagen getestet, zum Beispiel Sicherheitsgurte und Scheibenbremsen. Prozessintelligenz ebnet den Weg für Innovationen.

In diesem Beispiel informieren elektronische Sensoren die Boxencrew in Echtzeit über die Leistung des Autos. Diese wichtigen Informationen werden an alle Mitglieder des Rennteams weitergeleitet, nicht nur an einen einzelnen Mechaniker oder Fahrer. Ohne diesen kritischen Informationsaustausch müsste das Team die Situation aus der Ferne interpretieren. Und ohne ein tiefgreifendes Verständnis des Prozesses, wer die Arbeit macht und wie er sie macht, würde diese zeitkritische Anstrengung zu einem Misserfolg führen. Der Fahrer würde wahrscheinlich als Letzter die Ziellinie überqueren, wenn er es überhaupt so weit geschafft hat.

Business Process Intelligence liefert ein umfassendes und tiefes Verständnis der Geschäfts- und Betriebsprozesse, die es ermöglichen, die Arbeit von Anfang bis Ende zu erledigen. Genau aus diesem Grund ist BPI so wichtig. Sie hilft Teams und Organisationen nicht nur, heute effizienter zu arbeiten, sondern ebnet auch den Weg für eine bessere Zukunftsplanung und erfolgreiche Ergebnisse von morgen. Warum verstehen dann so wenige Unternehmen ihre eigenen Prozesse genau? Die richtigen Werkzeuge sind ein wichtiger Faktor, wenn es darum geht, aussagekräftige Prozessinformationen zu liefern. In unserem Beispiel aus dem Rennsport muss das Boxenteam über die notwendigen Werkzeuge verfügen, um die wenigen kostbaren Sekunden zu nutzen, die ihm zur Verfügung stehen, um die Arbeit zu erledigen und den Fahrer wieder auf die Strecke zu bringen. Auch Unternehmen benötigen die richtigen Prozessintelligenz-Tools, um

zu verstehen, was „unter der Motorhaube“ des Unternehmens vor sich geht. Prozessintelligenz-Tools können Unternehmen dabei helfen, bestehende und zukünftige Prozesse zu identifizieren, abzubilden, zu verwalten, zu automatisieren und zu optimieren. Die richtigen Werkzeuge können von unschätzbarem Wert sein. Die Kenntnis des Marktes für Process Intelligence ist ein wichtiger erster Schritt, um die richtige Lösung zu finden.

Es gibt drei Haupttechnologien, die eine End-to-End-Lösung für Process Intelligence vervollständigen. Process-Intelligence-Tools verwenden Algorithmen des maschinellen Lernens, um Ereignisdaten in einem Prozess aus Systemen und Anwendungen wie ERP und CRM zu sammeln, die Daten zu analysieren und die Prozesse zu visualisieren. Process Mining: Analyse von Geschäftsprozessen auf der Grundlage von Ereignisprotokollen, die Unternehmen bei der Analyse und Erkennung von Geschäftsprozessen unterstützen. Task Mining: Eine Technologie, die es Unternehmen ermöglicht, Daten über Benutzerinteraktionen (oder Desktop-Interaktionen) zu sammeln und zu analysieren, wie Mitarbeiter ihre Arbeit erledigen. Process Mapping: Daten, die durch Process und Task Mining gesammelt wurden, helfen bei der Erstellung detaillierter Prozesslandkarten, die ein klares Bild davon vermitteln, wie Geschäftsprozesse ausgeführt werden und welche Akteure an jedem Schritt beteiligt sind. Richtig durchgeführt, bietet die Investition in BPI-Tools viele Vorteile, einschließlich datengestützter Entscheidungsfindung, Kosten- und Zeitersparnis, Nachhaltigkeit durch Reduzierung von Papierdokumenten, Identifizierung und Beseitigung von Ineffizienzen durch schnellere und genauere Ergebnisse, effektives Benchmarking und Berichtswesen.

nintex.de

Umfassendes humanmedizinisches Kompetenzmanagement in SAP

Zertifikatmanagement

Der Gesetzgeber schreibt bei humanmedizinischen Instrumenten, aber auch ärztlichen Instrumenten und Software vor, dass diese nur bedienen darf, wer entsprechend eingewiesen wurde und das mit einem behördlich anerkannten Zertifikat nachweisen kann.

Von Holger Onnen, Snap Consulting

In der Praxis zeigt sich, dass die geforderten Nachweise auf unterschiedlichste Arten organisiert und dokumentiert werden. Die Palette reicht von der klassischen Hardcopy auf Papier über Listen in Excel- oder Word-Dateien bis hin zu mehr oder weniger ausgereiften Lösungen zur Verwaltung gescannter Dokumente. Eine zentrale Abfrage aller Personen, die in der Handhabung eines bestimmten Gerätes unterwiesen wurden – womöglich noch samt der Gültigkeit ihrer Zertifikate –, bleibt unter solchen Gegebenheiten illusorisch.

Die korrekte Durchführung der Unterweisungen und ihre rechtssichere Dokumentation sind aber wesentlich für die Patientensicherheit. Einweisungen, die nach definierten Zeitplänen zu erneuern sind, oder Nachschulungen, etwa aufgrund von Softwareupdates, bringen zusätzliche Komplexität in das Thema. Mit dieser Problemstellung sah sich auch das Management der Tirol Kliniken konfrontiert. Der österreichische Krankenhausträger beschäftigt etwa 8500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Allein die Universitätsklinik Innsbruck – die größte der vier zugehörigen Gesundheitseinrichtungen – verfügt über 10.000 medizinische Einzelgeräte mit 950 unterschiedlichen Gerätetypen, deren Bedienung nur nach entsprechender Einweisung erlaubt ist.

„Wir hatten keine gesamthafte, häuserweite Übersicht über den Status der Einweisungen. Demensprechend hoch war un-

ser Rechercheaufwand bei Prüfungen oder Audits“, beschreibt Andreas Hlavac den Status quo vor der Implementierung des neuen Kompetenzmanagementtools. Er verantwortet den IT-Bereich betriebswirtschaftliche Systeme der Tirol Kliniken und war maßgeblich an der Entwicklung und Einführung des zentralen Dokumentationstools für Geräteeinweisungen beteiligt.

Zentrale Dokumentation

Nach eingehender Evaluierung der Anforderungen entschied sich das Management für den Business Case Kompetenzmanagement aus dem Katalog mobiler Anwendungen für Instandhaltung und Technik, kurz Maint, von Snap Consulting. Eigens entwickelt, um Kompetenzen in Organisationen effizient zu erfassen und zu organisieren, zeichnet sich die Applikation durch bedingungslose Lauffähigkeit in allen SAP-Systemlandschaften aus, egal ob in alten ERP-Umgebungen oder in der neuen S/4-Welt.

Damit war ein zentrales Dokumentationsstool für rechtskonforme Einweisungen mit elektronischem Bestätigungsworkflow verfügbar. Doch bei den Tirol Kliniken wollte man mehr. Um den administrativen Aufwand gering zu halten, sollten Kataloge zu unterschiedlichen Schulungsthemen erstellt werden. Diese sollten zentral administrierbar sein und von den Auszubildenden einsehbar sein. Auf Basis einer gemeinschaftlichen Entwicklung wurden die Kosten geteilt und die gewünschten

Workflows stehen im nächsten Produktupdate von Snap Maint auch anderen Kunden zur Verfügung.

Auf die sechs Monate dauernde Implementierung und eine viermonatige Pilotphase folgte der Roll-out auf alle Einrichtungen. Und die Tirol Kliniken haben die Funktionalität der Anwendung für sich weiter ausgebaut. „Mittlerweile wickeln wir auch Einschulungen von Softwaresystemen und verpflichtende Schulungen wie Datenschutz, Hygiene, Zytostatika, also solche, die nicht dem Medizinproduktegesetz unterliegen, damit ab. Und wir haben auch unsere hauseigene E-Learning-Plattform eingebunden“, erklärt IT-Manager Hlavac. Nach 18 Monaten in Betrieb sind im neuen Kompetenzmanagementsystem 160.000 Einweisungsmeldungen rechtssicher dokumentiert und jederzeit zentral abrufbar.



*Holger Onnen,
Senior-Berater
Instandhaltung,
Snap Consulting*

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 61





Warum wir noch immer ein SAM-Tool für SAP benötigen

Ich lese immer öfter – auch von ehemaligen Wegbegleitern –, dass Cloud Computing ein Software-Asset-Management(SAM)-Tool unnötig macht. Aber wie soll eine Cloud ohne Verwaltung funktionieren?

Von Myrja Schumacher, Usu



Myrja Schumacher,
Senior Product
Manager,
Usu

Mit der zunehmenden Komplexität und der doch schwierigen Migration von SAP-Anwendungen in die Cloud verwirrt so eine Aussage den ohnehin schon stark geforderten SAP-Lizenzmanager. Also, die Antwort auf die Frage, ob ein Lizenzmanagement- und -optimierungstool immer noch notwendig ist, lautet: Ja, definitiv!

Fakt ist die Komplexität der Lizenzierung. SAP-Systeme sind dafür bekannt, dass sie eine komplexe und vielschichtige Lizenzstruktur haben. Es gibt verschiedene Lizenztypen, wie zum Beispiel Nutzerlizenzen oder Engines-, Packages- und Line-of-Business-Produkte (LoB) für bestimmte Anwendungen.

Die Zuordnung und Verwaltung dieser Lizenzen können eine Herausforderung sein, insbesondere wenn Unternehmen mehrere SAP-Anwendungen und -Module nutzen. Ein Lizenzmanagement- und Lizenzoptimierungstool kann helfen, den Überblick über die Lizenzen zu behalten, ihre Verwendung zu monitorieren und mögliche Compliance-Risiken zu minimieren.

Named-User-Lizenzen müssen nur noch für die Nutzung des Digital Core lizenziert werden. User, die ausschließlich in den Line-of-Business-Applikationen tätig sind, können den kostenfreien User-Typ „S/4 Hana Technical SAP Engine User (HF)“ nutzen. Es genügt dann, dass die jeweilige Engine lizenziert wird.

Seit Januar 2022 gibt es einen User für reinen Lesezugriff in S/4. Der günstigste User-Typ in der S/4-Preisliste enthält neben den klassischen Self-Service-Funktionen auch rudimentäre Rechte im Supply Chain Management, im Asset Management und im Manufacturing und seit Januar 2022 eben auch allgemeine Leserechte und Rechte für Freigaben im Digital Core.

Prüfen Sie, ob Sie die Berechtigungen für User auf Engines einschränken können. Meist reicht für die übrigen Zugriffe auf den Digital Core schon eine günstige Productivity-Use-Lizenz. Gegebenenfalls können kleine Änderungen in den Arbeitsprozessen viel Geld einsparen, wenn nur noch wenige User-Core-Funktionen nutzen müssen. Überprüfen Sie, vor allem vor dem Wechsel auf S/4, wie viele Professional-Lizenzen

Sie wirklich brauchen, wenn berücksichtigt wird, dass Lesezugriffe und Freigaben in den günstigeren Lizenzen enthalten sind. Unsere Erfahrungen zeigen, dass bis zu 35 Prozent der Professional-Lizenzen nicht mehr benötigt werden.

Kosteneinsparungen: Ein Lizenzmanagement- und -optimierungstool ermöglicht es Unternehmen, ihre SAP-Lizenzen effizienter zu nutzen und dadurch Kosten einzusparen. Das Tool kann beispielsweise dabei helfen, ungenutzte oder untergenutzte Lizenzen zu identifizieren und diese Ressourcen auf andere Benutzer oder Systeme umzuverteilen.

Compliance und Audit-Bereitschaft: SAP führt regelmäßige Lizenzaudits durch, um sicherzustellen, dass Unternehmen die vereinbarten Lizenzbedingungen einhalten. Eine Lösung kann Unternehmen dabei unterstützen, sich auf solche Audits vorzubereiten und sicherzustellen, dass sie den Anforderungen von SAP entsprechen.

Transparenz: Ein Lizenzmanagement- und -optimierungstool bietet Unternehmen eine bessere Governance und Transparenz über ihre SAP-Lizenzierung. Es ermöglicht eine zentralisierte Verwaltung und Überwachung der Lizenzen und stellt sicher, dass alle Nutzer die richtigen Berechtigungen haben.

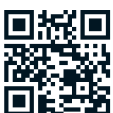
Betriebliche Effizienz: SAM-Tools automatisieren Aspekte des Lizenzmanagements und reduzieren manuellen Aufwand und Fehler. Sie optimieren Prozesse wie Softwarebereitstellung, Lizenzverfolgung, Berechtigungsabgleich und Berichterstellung.

Obwohl SAP in der Cloud viele Vorteile bietet, bleibt die Notwendigkeit eines Lizenzmanagement- und -optimierungstools bestehen. Die Komplexität der SAP-Lizenzierung, die Potenziale zur Kosteneinsparung, Risikominimierung, die Einhaltung von Compliance-Anforderungen, die Flexibilität in der Cloud und die verbesserte Governance sind alles Gründe, warum Unternehmen weiterhin auf ein solches Tool setzen sollten. Durch den Einsatz eines Lizenzmanagement- und -optimierungstools können Unternehmen ihre SAP-Lizenzen effizienter nutzen, Kosten reduzieren und Compliance-Risiken minimieren.

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

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 62

USU



DSAG-Jahreskongress 2023 Bremen

Christian Klein spricht zur SAP-Community

Neben dem unvermeidlichen Thema KI stand bei der Keynote von Christian Klein auf dem DSAG-Kongress die Business Technology Platform im Mittelpunkt. Naturgemäß ging er auch auf die Cloud-only-Strategie ein und darauf, was On-prem-Bestandskunden zukünftig erwarten dürfen.

Von Peter M. Färbinger, E3-Magazin

Sinngemäß meinte SAP-Chef Christian Klein bei seiner DSAG-Keynote, dass der ERP-Konzern trotz Cloud only seinen Bestandskunden eine offene Struktur anbieten will. Diese Offenheit aus SAP-Sicht soll durch die BTP (Business Technology Platform) erreicht werden. Klein versprach, dass bei den drei Hyperscalern, Microsoft, AWS und Google, die BTP customized wird, damit Hunderte Schnittstellen für End-to-End-Prozesse zur Verfügung stehen könnten.

Auf dem DSAG-Jahreskongress sah man an den Ständen der Partner zahlreiche Hinweise auf die BTP. Das Thema selbst scheint in der Community angekommen zu sein. Noch vollkommen offen ist jedoch die weitere Entwicklung: Wird BTP mit Steampunk die neue Serviceplattform für Modifikationen oder entsteht hier ein autonomes Framework für ein zukünftiges ERP nach S/4 Hana?

Business Technology Platform

Wie bei vielen anderen SAP-Themen verabsäumte es Christian Klein in Bremen, eine genaue Standortbestimmung für BTP, Steampunk, generative KI und Green Ledger anzubieten. Der Wille ist bei SAP vorhanden, den Bestandskunden die digitale Transformation zu ermöglichen. Dazu scheint aber mehr notwendig zu sein als gute Informatikprodukte. DSAG-Chef Jens Hungershausen berichtete in seiner Keynote, dass nur etwa 50 Prozent der Vereinsmitglieder der Meinung sind, bei der Digitalisierung mithalten zu können.

Die Gründe für die pessimistische Selbsteinschätzung der DSAG-Mitglieder nannte Hungershausen nicht. Vielleicht muss der Umstand berücksichtigt werden, dass noch immer 41 Prozent der Mitglieder auf einem On-prem-System sind. SAP will naturgemäß mit Rise and Grow die Bestandskunden in die Cloud bewegen, am besten natürlich in die Public Cloud. Und SAP setzt die Daumenschraube an, was Hungershausen kritisiert und dafür spontan viel Applaus bekam.

SAP will zukünftig Innovationen aus den Bereichen KI und Green Ledger nur noch über die Public Cloud ausliefern.



Christian Klein,
CEO, SAP

Christian Klein versuchte in seiner DSAG-Keynote zumindest den KI-Teil zu rechtfertigen. KI, wie wir sie aktuell von ChatGPT kennen, funktioniert nur mit großen Datenmengen. Nicht unrichtig argumentierte Klein deshalb, dass generative KI auf einem On-prem-System wahrscheinlich keinen Mehrwert bringen wird. Aus Sicht eines Informatikers ist dieses Argument definitiv richtig. Ob das auch für Green Ledger gilt, darf jedoch bezweifelt werden.

Christian Klein sprach in seiner Keynote auch die hochmodifizierten und teils monolithischen Systeme bei den SAP-Bestandskunden an. Nicht unrichtig forderte er eine Entwicklung zu einem agilen und modularen ERP-System. Ob dieses System schon S/4 sein könnte oder der Nachfolger von S/4 im Sinn eines Composable ERP, ließ Klein jedoch offen.

Sehr deutlich wurde in Bremen das Aufeinandertreffen sehr unterschiedlicher ERP-Welten und Strategien. Christian Klein will Themen wie KI vorantreiben, obwohl eine DSAG-Umfrage aus dem vergangenen Jahr zeigte, dass nur zwölf Prozent der Mitglieder dieses Thema als relevant erachten, wie Jens Hungershausen in seiner Keynote ausführte. Wahrscheinlich wird sich jedoch dieser Wert in einer neuen Umfrage aufgrund von ChatGPT erhöhen. Dennoch blieb unklar, ob KI ein Lieblingsthema von

Christian Klein ist oder es in einer ERP-Architektur echte Relevanz besitzt. Beide Keynote-Sprecher legten aber auch den Finger in die Wunde: Es gibt noch immer zu viele Releases und Modifikationen bei den Bestandskunden. Diese Altlast aus der Vergangenheit ist eine große Herausforderung auch für SAP. Christian Klein berichtete, dass SAP weltweit 200 ERP-Versionen in 130 Ländern servicieren muss. Und das kostet sehr viel Budget, meinte Klein nebenbei.

Jens Hungershausen betonte in diesem Zusammenhang, dass es noch immer viele S/4-Conversions gibt, die lediglich ein technischer Releasewechsel sind, während funktionale Erweiterungen weitgehend ausgespart bleiben. Das ist auch ein Problem für SAP, weil es letztendlich einen Stillstand der digitalen Transformation bedeutet. Natürlich wiederholte Jens Hungershausen, dass auch On-prem-Bestandskunden den vollen Umfang zukünftiger SAP-Innovationen bekommen müssen. Er bekam dafür mehrfach viel Szenenapplaus. Christian Klein ging darauf nur indirekt ein und versuchte den Blick nach vorn zu richten. Themen wie SAP-Lizenzen und Cloud-Subscription wurden in beiden DSAG-Keynotes nicht thematisiert.



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

Kein Kommentar

Es ist still geworden in der SAP-Community. Ein Großteil der Bestandskunden hat die langjährigen Gesprächspartner bei SAP verloren. Es ist eine Mischung aus Generationswechsel und Resignation. Unsere DSAG probiert es noch einmal.

Aus Fehlern wird man klug. Unsere DSAG hat nicht nur Mut bewiesen, sondern die Diskussionen der Hauptversammlung 2022 in Leipzig auch nachbearbeitet und analysiert. Meine Stammtischwestern und -brüder freuten sich sehr über die deutlichen Worte des DSAG-Vorstands. Ich darf nochmals in Erinnerung rufen:

Zukünftige Innovationen von den SAP-Vorständen Jürgen Müller und Thomas Saueressig sollen nur für Bestandskunden zugänglich sein, die S/4 Cloud Public Edition oder Private Edition über Grow- oder Rise-Verträge nutzen. 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.“ SAP verändert wieder einmal die Spielregeln.

Mittlerweile ist es Tradition bei SAP, Vereinbarungen und Abmachungen ohne Rücksprache und ohne Analyse zu ändern. Ich darf an dieser Stelle an das Thema indirekte Nutzung erinnern und vor wenigen Wochen die Annullierung der S/4-9000-Euro-Flatrate. Meinem SAP-Stammtisch fallen noch viele weitere Beispiele aus den vergangenen 25 Jahren ein.

Diesmal habe auch ich keine Antwort auf das Handeln von SAP-Chef Christian Klein. Ich beobachte jedoch deutlich, dass sich SAP unter seiner Führung von einer offenen, innovativen und fröhlichen Gesellschaft hin zu einem geschlossenen, grauen Monolithen verwandelt.

Vor zwanzig Jahren hat es das Wort „Only“ in der SAP-Community nicht gegeben: Nun stehen die SAP-Bestandskunden vor Linux, Only One Operatingssystem, vor Hana, Only One Database, und natürlich Cloud only. Die Einengungen und Einschränkungen sind unübersehbar. SAP will mit Programmen wie Rise und Grow sowie Cloud only alle Macht an sich reißen. Dieses Verhalten widerspricht aber zu tiefst jedem Community- und Partnergedanken. „Only“ ist genau das Gegenteil der Gründeridee der fünf SAP-Väter.

In der Vergangenheit kämpften wir gemeinsam in unterschiedlichen Konstellationen um unsere Idee und Rechte. Professor Henning Kagermann, Gerd Oswald und Michael Kleinemeier hatten immer ein offenes Ohr für die Anliegen der SAP-Community.

Alfons Wahlers, der legendäre Gründer der modernen DSAG und ewige Streiter für uns SAP-Bestandskunden, musste jedoch auch eines Tages kapitulieren. Es war nicht seine persönliche Niederlage, sondern ein gesellschaftlicher und organisatorischer Wandel bei SAP. Eine viele Jahre erfolgreiche Hand-schlagqualität wich einem kühlen und abstrakten Kommunikationsstil nach Compliance-Regeln.

Ich war in der goldenen R/3-Zeit viel in Österreich (wer meine Kolumne regelmäßig liest, weiß, dass ich auch heute noch mit meiner Frau sehr gerne in Österreich Urlaub mache und auf dem Weg in den Süden immer auch bei SAP in Walldorf vorbeischaue). Damals war die SAP-Community in Österreich ganz besonders ausgeprägt. Die SAP-Bestandskunden halfen dem damaligen Landesgeschäftsführer Heinz Hartinger, seine Umsatzvorgaben gegenüber Walldorf zu erreichen, und er hatte immer wieder Sonderkonditionen für seine Community. SAP charterte in dieser Zeit einen Business-Jet mit 150 Sitzplätzen und man flog gemeinsam zur Sapphire nach Nizza, Madrid oder Lissabon. Der Rückflug war legendär feucht und fröhlich.

Erzähle ich heute diese Anekdoten unserem Compliance-Verantwortlichen, wird dieser schneeweiß im Gesicht und schlägt die Hände über dem Kopf zusammen. Es hat sich viel verändert – auch zum Guten. Was meinen Stammtischwestern und -brüdern und mir jedoch Sorge bereitet, ist die aktuelle Sprachlosigkeit, das Schweigen auf beiden Seiten: SAP und Bestandskunden. Hätten wir nicht unsere DSAG als Moderator und Mediator, man müsste den Verein sofort neu erfinden.

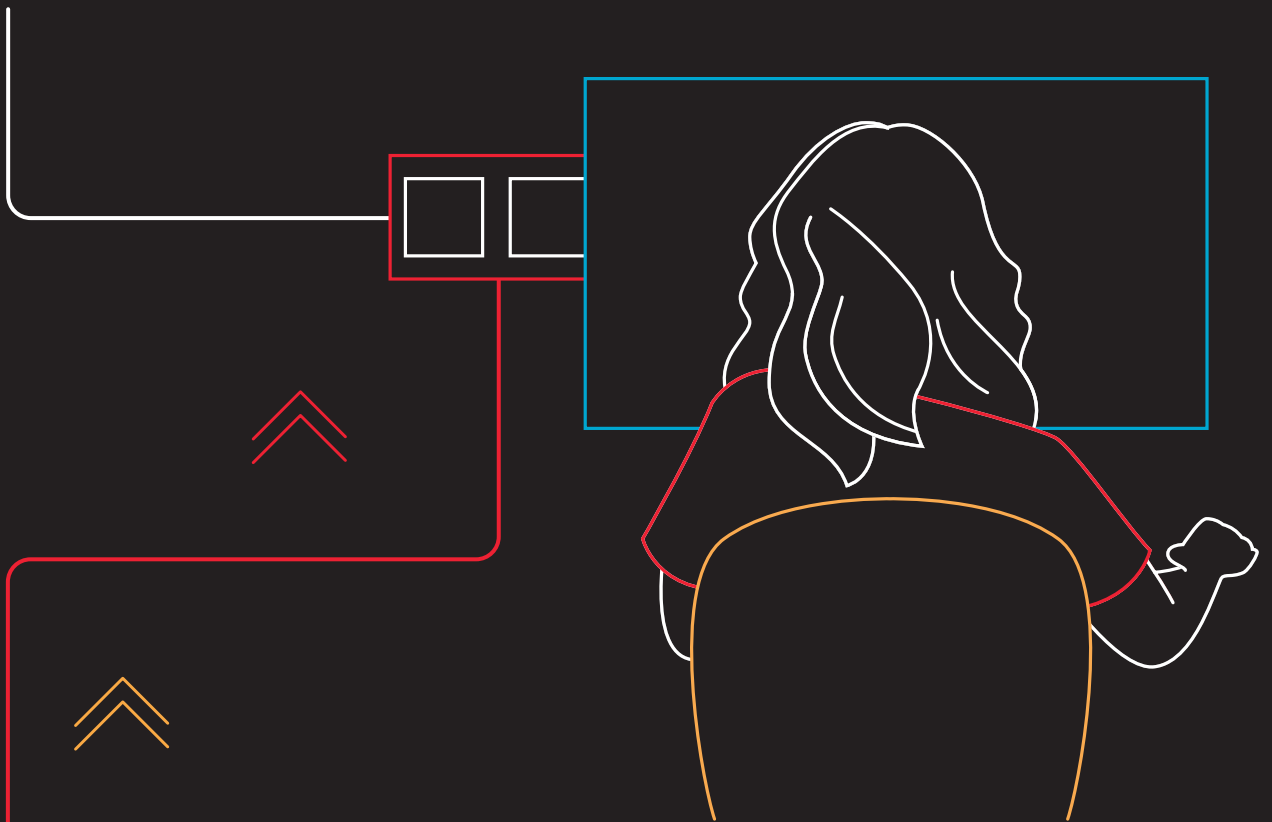
Gefährlich könnte dieses Schweigen, das Verweigern jeglicher Kommentare für Christian Klein werden. Er hört unsere Sorgen nicht mehr und im Stillen bewegen wir uns weg vom ERP-Weltmarktführer.

noname@e3mag.com



Modernisierung & Innovation


Automatisierte SAP-Migration, agile BTP-Integration,
Cloud-native Applikationsentwicklung.
Zertifizierte Open-Hybrid-Cloud-SAP-Lösungen für
On-Premises, Edge und Hyperscaler.



Plattform-Architektur,
Referenz-Implementierungen,
Roadmap:

red.ht/sap-modernisierung





Exklusivinterview mit Workday Group
Vice President DACH Christopher Knörr

Usability, Mobility und Singularität

Einen hohen Mehrwert für die Anwender erzielt der HR- und Finance-Anbieter Workday aus seiner stringenten und singulären Cloud-Architektur. Hier gibt es keinen Wildwuchs. Und welchen Mehrwert hat Workday für SAP-Bestandskunden?

Die SAP-Community ist irritiert von der SAP-Cloud-Strategie, die zwischen Hybrid, Private und Public keinen passenden Weg findet. Cloud-native-Anbieter wie Workday können jedoch aus einer konsequenten Strategie mit einer singulären Architektur erheblichen Mehrwert für die Anwender generieren. Auch SAP-Bestandskunden steht der Weg in die Workday-Cloud offen. Das E3-Magazin sprach mit Christopher Knörr, Managing Director und Workday Group Vice President DACH, über Chancen und Optionen für SAP-Bestandskunden.

E3: Sehr geehrter Herr Knörr, Sie selbst kommen aus der SAP-Szene und speziell im deutschsprachigen Raum spricht Workday viele SAP-Bestandskunden erfolgreich an. Was gefällt einem SAP-Anwender an Workday?

Christopher Knörr, Workday: Aus Anwendersicht unterscheidet sich Workday in den Punkten Usability, Durchgängigkeit der Lösung und Mobility. Das Design und die Lösungen sind sehr intuitiv und auf den Anwender abgestimmt. Darüber hinaus ist es auch die Geschwindigkeit.

Workday ist durch die zugrunde liegende Architektur sehr schnell: Die Lösungen sind extrem performant, agil und skalierend.

E3: Ein Beispiel dazu?

Knörr: Wenn man beispielsweise einen Report aufruft, kann man mit wenigen Klicks in die Details gehen und alle dazugehörigen Daten über Applikationsbereiche hinweg abrufen und Aktionen durchführen – und das in Rekordgeschwindigkeit. Das macht einem Anwender Spaß und treibt die Adoption voran. Zudem bieten wir mit der Workday-App die Möglichkeit, schnell, einfach und mobil auf alle Funktionen zugreifen zu können.

E3: Und wie sehen es Ihre Kunden?

Knörr: Aus Unternehmensicht sind es folgende Punkte: Workday steht für eine hohe Qualität. Es wird erwartet, dass die Implementierungen erfolgreich sind, und diese werden bei Workday mit einer hohen Qualität ausgeliefert. Die Mehrzahl aller Implementierungsprojekte wird als Fixpreis und Fix-Scope durchgeführt und ist „on time and on budget“.

E3: Thematisch und strategisch sind Sie wie aufgestellt?

Knörr: Man schätzt die klare Strategie. Workday beherrscht die Themen HR und Finance exzellent. Das Unternehmen verfolgt seit 18 Jahren eine klare Strategie und hält, was es verspricht. Anstelle von Strategiewechsels und Produktabkündigungen erhalten unsere Kunden eine verlässliche und zukunftsorientierte Produktstrategie für HR und Finance. Diese Transparenz und Klarheit sind für viele unserer Kunden in einem wirtschaftlich sehr volatilen Umfeld ein Entscheidungskriterium und ein Garant für Vertrauen.

E3: Workday kann als Cloud native bezeichnet werden. SAP versucht Cloud only zu werden. Was unterscheidet aus Ihrer Sicht Workday von SAP?

Knörr: Unsere Lösungen sind in der Cloud geboren. Im Gegensatz zu anderen Anbietern ist unsere Technik sowohl Cloud only als auch Cloud native. Workday bietet eine zentrale Cloud-Plattform – das bedeutet eine Datenquelle, ein Sicherheitsmodell, eine Reporting- und Workflow-Engine, eine einheitliche User-Experience, ein Lösungs-

design und eine Version, auf der alle Kunden weltweit arbeiten. Upgrades, Sicherheits-Patches und neue Funktionen werden so an jeden Kunden einheitlich und regelmäßig ausgeliefert. Alle Informationen sind im Datenkern verfügbar. Zudem unterscheidet sich Workday durch die hohe Kundenzufriedenheit und den realisierten Kundennutzen. Das ist das, was mich persönlich an Workday von Anfang an fasziniert hat.

E3: Wie nahe sind Sie an den Herausforderungen der Anwender?

Knörr: Vom Interessenten bis zum langjährigen Kunden ist es unser Ziel, Workday greifbar, nahbar und erlebbar zu machen. Schon in den Erstgesprächen unterscheiden wir uns, denn jeder unserer Experten geht bei der Anfrage extrem in die Tiefe und wir nehmen uns viel Zeit, um den Kunden und seine Bedürfnisse wirklich umfassend zu verstehen. Diese detaillierte Evaluierung gibt uns die Basis, um auf die individuelle Situation eingehen zu können. Denn wenn wir etwas nicht können oder etwas im Moment nicht geplant ist, sagen wir das auch immer. Da wird nichts verschwiegen. So ist auch das Feedback der Kunden: Wenn ich frage, warum haben Sie sich für Workday entschieden, kommt immer diese Ehrlichkeit im Entscheidungsprozess, die viele beeindruckt hat.

E3: Wie können Sie sich des Erfolgs letztendlich sicher sein?

Knörr: Ein weiterer Grund für die nachweislich hohe Kundenzufriedenheit von über 95 Prozent ist unsere Erfolgsmessung. Das heißt, wir überprüfen nach einer gewissen Zeit, ob der Business Return auch monetär realisiert werden konnte. Dazu muss man wissen: Wir erstellen vor jedem Abschluss einen individuellen Value Case für den Kunden, wo wir genau aufzeigen, was die Investition ist und was der Business Return in Bezug auf Prozesse, Technologie, Produktivitätsgewinne und Effizienzsteigerungen sein wird. Und wir gehen dabei immer sehr konservativ vor. Aber wir rechtfertigen eine Investition immer sehr gezielt mit einem personalisierten Value Case. Und dann überprüfen wir unsere Prognosen. Wir messen genau, ob und wie wir unsere Versprechen gehalten haben.

E3: Mit welchen konkreten Angeboten geht Workday auf die SAP-Bestandskunden zu?

Knörr: Im Fokus steht die Modernisierung der Personal- beziehungsweise HCM-, Finanz- und Planungsprozesse auf eine marktführende Lösung, in welcher der Mitarbeitende im Zentrum steht und fortlaufend



end Mehrwerte durch Innovationen erzielt werden können. Workday als moderne HR- und Finanzplattform gliedert sich nahtlos in bestehende System- und Prozesslandschaften ein. Durch unsere einheitliche Plattform und unsere Konfigurations-Frameworks kann der Kunde Änderungen selbst vornehmen. Die weitere Wartung und Erweiterung durch eine Konfiguration liegt damit in Kundenverantwortung.

E3: Wie wird sich der Markt 2024 entwickeln und welche Pläne hat Workday für 2024?

Knörr: Generell sehen wir in der DACH-Region eine sehr hohe Nachfrage nach HR-Lösungen, da die Digitalisierung im Personalbereich in vollem Gange ist. Das betrifft den Mittelstand, der mit Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel konfrontiert ist. Aber auch im Großkundensegment sehen wir großes Potenzial, in dem viele Unternehmen sich bereits auf den Weg zur Digitalisierung gemacht haben.

E3: Was sind dabei die HR-Trendthemen?

Knörr: Themen wie Learning, Re- und Upskilling sind für viele HR-Abteilungen zu Kernthemen geworden und die Nachfrage nach passenden Lösungen wird immer größer. Talente finden, gewinnen, aber auch binden und weiterentwickeln – hier können wir unsere Kunden mit Lösungen wie der Skills Cloud abholen. Skills Cloud ist eine universelle Ontologie von Mitarbeiterfähigkeiten. Die Basis ist in das zugrundeliegende Framework von Workday Human Capital Management, also HCM, integriert und nutzt Machine Learning und Graphen-

technologie, um nicht nur diese wachsende Liste von Fähigkeiten zu verwalten, sondern auch zu erfassen, wie eng Fähigkeiten miteinander in Beziehung stehen.

E3: Und konkreter?

Knörr: Gerade in Branchen wie der Pharma-, Automobil- oder Fertigungsindustrie verändern sich die Qualifikationsanforderungen an die Mitarbeitenden: Die Pharmaindustrie braucht laufend qualifizierte und zertifizierte Mitarbeitende. Aber auch der Ausbau der E-Mobilität bedingt eine Neuausrichtung hin zum Softwareunternehmen. Der Einsatz von künstlicher Intelligenz und Automatisierung braucht entsprechend ausgebildete Mitarbeitende.

E3: Was kann also die Workday-Lösung dem Anwender bringen?

Knörr: HR-Lösungen wie die von Workday helfen Unternehmen, folgende Fragen mit wenigen Klicks zu beantworten: Welche Skills haben meine Mitarbeitenden? Welche Kompetenzen braucht mein Geschäftsmodell in Zukunft? Welche Art von Aus- und Weiterbildung ist für diese Kompetenzen notwendig? Und wie kann ich personalisierte Lern- und Trainingsmodule für die Mitarbeitenden bereitstellen?

E3: Was ist der nächste Schritt nach der Beantwortung dieser Fragen durch die Workday-Software?

Knörr: Wir sehen auch eine steigende Nachfrage nach unserer Finanzlösung bei unseren bestehenden Kunden, die bereits unsere HCM-Lösung im Einsatz haben und die die Vorteile der einheitlichen Plattform noch besser für sich nutzen können. Der

CFO hat vor einigen Jahren eine Investition in Workday freigegeben. Er arbeitet selbst damit und sieht jetzt den Return on Investment. Und wenn er einen Plan für die Umstrukturierung des CFO-Bereichs hat, dann sind wir jetzt als Workday immer häufiger mit am Tisch.

E3: Meinen Sie damit auch einen notwendigen Transformationsprozess?

Knörr: Ja, viele große Unternehmen haben bereits vor einigen Jahren mit Investitionen in die digitale Transformation begonnen und diese Unternehmen analysieren jetzt sehr genau, ob und was ihnen diese Investitionen gebracht haben und ob es noch andere Lösungen zur Erreichung ihrer Ziele gibt. Und diese Unternehmen, die bereits solche Investitionen getätigt haben, zu gewinnen ist unsere ganz klare Strategie für 2024. Und da werden wir als Workday mit unserem Technologievorsprung und auch mit dem Einsatz von künstlicher Intelligenz entscheidend punkten können. Denn hier liegt ein enormes Effizienz- und Produktivitätspotenzial.

E3: Wollen Sie das allein schaffen?

Knörr: Es ist ein intensiver Ausbau des Workday-Partnersystems geplant. Das Partner-Ökosystem ist über die Jahre kontinuierlich gewachsen und wird in Zukunft intensiver ausgebaut. Bereits heute zählen wir Accenture, Alight, Collaborative Solutions, Deloitte, IBM, Kainos, Mercer, MHP und PricewaterhouseCoopers zu den Partnern in der DACH-Region, die die Workday-Kunden bei ihrer initialen Implementierung, Change Management und digitaler Transformation unterstützen.



Christopher Knörr kommt von SAP und verantwortet aktuell das Workday-Geschäft in DACH.

E3: Was ist dann Ihre Aufgabe?

Knörr: Als Unternehmen achten wir dabei stets auf eine hohe Qualität in der Zusammenarbeit, um die „Markenidentität“ und das Service-Versprechen sicherzustellen, das zu den Kunden transportiert wird. Durch eine strikte, durch Workday an offizielle Partner vergebene Zertifizierung konnten wir ein Netzwerk gleichgesinnter Partner entstehen lassen, das den Weg für den zukünftigen Erfolg ebnet. Mit ihrer umfassenden Expertise, Investitionen in die Beraterteams und Branchenspezialisierung leisten unsere Partner einen entscheidenden Beitrag, damit wir auf eine hohe Kundenzufriedenheit weiter stolz sein dürfen.

E3: Sie veranstalten im November in Barcelona Ihre alljährliche User-Konferenz, was dürfen Besucher von dieser Veranstaltung erwarten? Warum soll man nach Barcelona fahren?

Knörr: Auf unserer Jahresveranstaltung, der Workday Rising Europe, die von 14. bis 16. November in Barcelona stattfindet, geben wir Blicke in die Zukunft der Arbeit und wie generative AI die HR von morgen gestalten wird. Dabei geht es aber nicht nur um ein Trendsforum, sondern wir wollen Kunden und Interessenten die Möglichkeit geben, einen ehrlichen Einblick in Workday zu bekommen, sich mit unserem globalen und regionalen Management

auszutauschen, aber auch persönliche Kontakte innerhalb der Community zu knüpfen.

E3: Was ist das Ziel des Workday-Events in Barcelona?

Knörr: Das Event findet ein Mal im Jahr statt, bei dem Interessenten und Kunden über neueste Innovationen informieren, mit Workday-Entwicklern sprechen und sich als Kunden untereinander direkt austauschen. Und auf unseren Kundenveranstaltungen machen wir beispielsweise auch Closed Sessions, in denen wirklich Kunden nur mit Kunden sprechen, da ist Workday nicht dabei. Wir sprechen nicht nur von Transparenz, wir leben auch Transparenz.

E3: Und wie profitieren Sie von dem Event?

Knörr: Das Event bietet Workday die Möglichkeit, direkt Feedback aus der Kunden-Community zu bekommen: Was brauchen die Kunden, was haben wir noch nicht? Und dann ist relativ schnell eine Anpassung der Roadmap möglich. Wie zum Beispiel der Wunsch aus der Community nach einem Rechenzentrum in Deutschland – so konnten wir kurz nach der Workday Rising Europe eine Allianz mit AWS verkünden. Seitdem können DACH-Kunden unsere AWS-Rechenzentren in Frankfurt nutzen.

E3: Danke für das Gespräch und auf ein Wiedersehen in Barcelona.

Die Grenzen zwischen Business, SW-Entwicklung und IT-Operations verschwinden

BizDevOps-Teams

Unternehmen übertragen die Verantwortung für Entwicklung und Betrieb von Software an BizDevOps-Teams. Im Fokus stehen dabei auch agile Softwareentwicklung und Security by Design.

Unternehmen reagieren auf die veränderten Kundenanforderungen, wollen ihre Wettbewerbsvorteile ausbauen und sich zu Digital-Leadern weiterentwickeln. Im Fokus stehen dabei Themen wie IT-Modernisierung, Cloud Transformation und agile Softwareentwicklung, um einerseits die Softwareentwicklung deutlich näher an den tatsächlichen Anforderungen der Nutzenden auszurichten sowie andererseits die eigen-

nen Prozesse zu vereinfachen und zu verbessern. Der Druck für Veränderungen ist hoch: Aufgrund der beschleunigten Digitalisierung und des anhaltenden Transformationsdrucks wollen 82 Prozent der befragten IT- und Business-Führungskräfte aus großen Unternehmen und Behörden im deutschsprachigen Raum eine stärkere Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle herbeiführen. Überraschend ist jedoch, dass bei fast der

Hälfte der Unternehmen die Verantwortung für die Digitalisierung immer noch in den einzelnen Funktionen liegt, wodurch eine ganzheitliche Transformation im Sinne eines Ende-zu-Ende-Ansatzes erschwert wird. Das sind die Ergebnisse der Lünen-donk-Studie 2023 „Cloud, Data und Software“, die ab sofort kostenfrei erhältlich ist.

lunenendonk.de




E3-Events

	PLAY HARD, PROTECT SMART – auf der it-sa 2023	IT-Sicherheitsverantwortliche stehen ständig unter Strom. Wappnen Sie sich gegen Cyberangriffe! Die it-sa Expo&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! itsa365.de/itsa-expo-besuchen	NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg Telefon: +49 911 8606-0 Telefax: +49 911 8606-82 28 it-sa@nuernbergmesse.de itsa365.de
	10. bis 12. Oktober 2023 Nürnberg		
	DIGITAL FUTUREcongress (DFC)	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 praxisbezogenen (Impuls-) Vorträgen, anwenderorientierten Masterclasses, Lösungs- bzw. Serviceanbietern sowie Netzwerkmöglichkeiten gibt es mit Free Code DFC23BoE3M	AMC Media Network GmbH & Co. KG Otto-Hesse-Straße 19 64293 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 957577 0 office@amc-media-network.de
	8. November 2023 RuhrCongress Bochum, Stadionring 20, 44791 Bochum		





28. und 29. Februar 2024
Heidelberg
e3mag.com/de/steampunk-summit/







SUMMIT DER SAP-COMMUNITY
COMPETENCE CENTER
Salzburg,
5. und 6. Juni 2024
e3mag.com/de/cc-summit/





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.

Analyse: SAP plant Übernahme von LeanIX, um mit Signavio, Cloud ALM und Tricentis zu kombinieren

Im Bauch des Architekten

LeanIX, der anerkannte Enterprise-Architektur-Manager (EAM), soll von SAP übernommen werden, aber SAP verwechselt Ursache mit Wirkung. Die Ursache für das S/4-Desaster ist nicht ein fehlendes EAM. Somit wird die LeanIX-Übernahme ihre IT-technische Wirkung verfehlen.

Von Peter M. Färbing, E3-Magazin

Am Tag der Veröffentlichung der geplanten Übernahme des Start-ups LeanIX durch SAP stieg der SAP-Aktienkurs auf 130 Euro. Die Finanzanalysten scheinen in diesem Milliardentransfer einen Hoffnungsschimmer für den ERP-Weltmarktführer zu sehen. Das deutsche Handelsblatt konnte anlässlich der SAP-Verlautbarung berichten: „Nach Zahlen des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Gartner vom Jahresanfang haben fast 70 Prozent aller Bestandskunden noch keine Lizenzen für S/4 Hana gekauft – trotz Programmen wie Rise with SAP, die eine Erleichterung bei der Migration versprechen. Und nur 20 Prozent haben zumindest ein Modul im produktiven Einsatz.“

Die Hoffnung stirbt zuletzt: SAP muss sich immer mehr und sehr schnell ein paar Tricks einfallen lassen, um die eigenen Bestandskunden zur S/4-Conversion zu überreden. Diese S/4-Überzeugungsarbeit wird zukünftig noch schwieriger, weil SAP die Hosting-Verträge mit den Hyperscalern und SAP-Partnern auslaufen lässt. SAP-Bestandskunden, die auf S/4-Innovationen angewiesen sind, müssen dann in die SAP Public oder Private Cloud. Erleichtern sollen die Überzeugungsarbeit ab 2024 die IT-Werkzeuge von LeanIX, allen voran das Enterprise Architecture Management (EAM). SAP scheint bereit zu sein, für dieses EAM von LeanIX etwa eine Milliarde Euro zu zahlen.

Enterprise Architecture

LeanIX ist ein Anbieter für Enterprise Architecture Management (EAM) und unterstützt damit die Modernisierung von IT-Landschaften und die kontinuierliche Transformation. Die Software-as-a-Service-Lösungen ermöglichen es Unternehmen, IT-Transparenz zu schaffen und den Übergang zu ihrer Ziel-IT-Architektur zu visualisieren, zu bewerten und zu verwalten. Durch einen datengesteuerten und automatisierten Ansatz, der durch KI ergänzt wird, hilft LeanIX seinen Bestandskunden, konsolidierte Entscheidungen zu treffen und nachhaltiger zusammenzuarbeiten. LeanIX betreut weltweit über 1000 Unter-



Mit einer integrierten Übersicht über IT-Anwendungen und Geschäftsprozesse beschleunigen wir die Modernisierung.

André Christ,
Co-Gründer,
LeanIX

nehmen aus verschiedenen Branchen, darunter mehr als zehn Prozent der Fortune-500- und die Hälfte der deutschen DAX-40-Unternehmen. LeanIX hat seinen Hauptsitz in Bonn und verfügt über Büros in Boston (USA), London (UK), Paris (Frankreich), Amsterdam (Niederlande) und Ljubljana (Slowenien). LeanIX, ein nicht börsennotiertes Unternehmen, ist seit zehn Jahren ein strategischer Partner von SAP und Signavio. Viele CIOs nutzen Angebote von LeanIX im Rahmen der digitalen Transformation.

SAP hat Anfang September eine Vereinbarung zur Übernahme von LeanIX geschlossen. Die geplante Akquisition soll SAP helfen, das S/4-Portfolio inklusive Signavio und Cloud ALM zu erweitern: SAP-Bestandskunden sollen damit Zugang zu einer umfassenden Suite für die Geschäftstransformation erhalten und ihre Prozesse mithilfe von künstlicher Intelligenz optimieren können. Der Abschluss der Transaktion wird für das vierte Quartal 2023 erwartet, abhängig von den üblichen rechtlichen Bedin-

gungen und behördlichen Genehmigungen. Die vertraglichen Details der Transaktion wurden nicht bekannt gegeben.

„Systeme und Prozesse gehen Hand in Hand“, sagte SAP-CEO Christian Klein Anfang September. „Gemeinsam mit LeanIX wollen wir eine einzigartige Transformations-Suite anbieten, um unseren Kunden eine ganzheitliche Unterstützung in ihren Geschäftstransformationen zu ermöglichen. Basierend auf unserer jahrzehntelangen Expertise werden wir generative KI integrieren, um selbstoptimierende Anwendungen und Prozesse anzubieten, die Unternehmen dabei helfen, wichtige Ziele wie die Maximierung ihres Cashflows bei gleichzeitiger Minimierung ihres ökologischen Fußabdrucks zu erreichen.“

Dreamteam: LeanIX und Signavio

Das Angebot von LeanIX mit generativer KI steht dabei auf einer Stufe mit Signavio und deren generativer KI. Es wird für SAP eine große Herausforderung, das Enterprise Architecture Management von LeanIX mit dem Process Mining von Signavio und SAP Cloud ALM (Application Lifecycle Management) und das automatisierte Testen von SAP-Partner Tricentis inklusive generativer KI zu harmonisieren und zu orchestrieren. Aus allem soll die von Christian Klein erwähnte Transformations-Suite erwachsen. Eine Roadmap dafür gibt es nicht, Experten rechnen aber kaum mit einer Fertigstellung vor der S/4-Deadline 2027.

Was technisch und organisatorisch gut zusammenpasst, muss nicht unbedingt strategischen und visionären Mehrwert ergeben. Die Kombination aus ERP von SAP, Process Mining von Signavio und EAM von LeanIX kann einen hohen Mehrwert für die Digitalisierung bei den SAP-Bestandskunden bringen. Beim Umstieg von SAP ECC 6.0 auf S/4 Hana gilt es viele alte Zöpfe abzuschneiden und die eigene Aufbau- und Ablauforganisation zu digitalisieren. Hierbei kann Signavio einige ERP-Prozesse kritisch hinterfragen und vielleicht einige Abap-Modifikationen eliminieren. LeanIX hatte aber als Architekt nicht nur ERP im Fokus, son-

dern alle IT-Applikationen eines Unternehmens. Das Start-up aus Bonn ist somit Enterprise-Architekt und eben nicht ERP-, CRM- oder SCM-Architekt. So gesehen ist LeanIX ein Universalist, während SAP ein Spezialist ist. Unabhängig von Umsatz und Mitarbeiteranzahl: LeanIX ist mehr als ERP und damit zu groß für SAP. Wenn der Baumeister (SAP) nun den Architekten (LeanIX) kauft, vergrößert der Baumeister seine Macht und seinen Einfluss. Daraus entsteht aber weder für den Architekten noch für die Kunden (SAP-Community) ein Mehrwert.

SAP-Transformations-Suite

SAP-CEO Christian Klein sollte sich unbedingt den Film „Der Bauch des Architekten“ von Regisseur Peter Greenaway aus dem Jahr 1987 ansehen, um zu lernen, dass das wirkliche Leben komplex und gefährlich sein kann, aber auch voller Überraschungen. Naturgemäß will Klein die Kontrolle mittels Transformations-Suite. Manchmal sind aber Kooperationen sinnvoller als rohe Gewalt, siehe den erwähnten Film von Greenaway. Der SAP-Community, die bereits LeanIX auch für viele Non-SAP-Applikationen einsetzt, wäre mit einer Übernahme durch SAP nicht geholfen. LeanIX wäre dann, wie Signavio, nur eine weitere Baustelle im SAP-Universum, aber ohne EAM-Mehrwert für die Bestandskunden.

Mit der geplanten Akquisition will SAP unbedingt die umfassende Transformations-Suite erzwingen. Damit soll den SAP-Bestandskunden geholfen werden, Veränderungen im Geschäftsumfeld einfa-



Mit LeanIX wollen wir eine Transformations-Suite anbieten, um ganzheitliche Unterstützung zu ermöglichen.

Christian Klein,
CEO,
SAP



Der Börse gefallen die neuen Pläne von SAP: Am Tag der Bekanntgabe der Übernahme von LeanIX stieg der SAP-Kurs auf 130 Euro. Das ist der höchste Wert in diesem Jahr.

cher zu bewältigen und ihre Geschäftsprozesse dauerhaft zu verbessern. SAPs geplante Lösungssuite zur Geschäftstransformation soll Bestandskunden einen umfassenden Überblick über Geschäftsprozesse und -anwendungen bieten, einschließlich der Abbildung von Prozessabhängigkeiten und der Darstellung der Auswirkungen potenzieller Transformationen auf ihre IT-Landschaft. LeanIX' Fähigkeiten bei der Transformation von IT-Landschaften in Verbindung mit der Signavio-Prozess-Transformations-Suite, Rise with SAP und der SAP Business Technology Plattform (BTP) sollen eine Kultur kontinuierlicher Anpassungsfähigkeit und Verbesserung schaffen.

„Seit über zehn Jahren stehen wir für einen sehr klar kundenorientierten Ansatz, für überragende Benutzerfreundlichkeit und eine nahtlose Integration des Ökosystems und haben uns so zu einem führenden Unternehmen in der Kategorie Enterprise Architecture Management entwickelt“, sagte André Christ, Mitgründer und CEO von LeanIX, Anfang September. „Unsere Strategie ist es, Unternehmen in einem sich schnell verändernden Geschäftsumfeld ihre kontinuierliche Transformation zu ermöglichen. Mit einer integrierten, umfassenden Übersicht über IT-Anwendungen und Geschäftsprozesse beschleunigen wir die Modernisierung, reduzieren Transformationsrisiken.“

Es gibt ein Video von LeanIX-Co-Gründer André Christ und dem ehemaligen SAP-CFO Luka Mucic. Beide zeigen offen ihre Begeisterung für das jeweils andere Unternehmen und welcher enorme Vorteil für einen SAP-Bestandskunden aus dieser Partnerschaft entstehen kann. Reflexartig denkt der Betrachter an das Berliner Start-up Signavio von Gründer Gero Decker. Signavio wurde von SAP für etwa eine Milliarde Euro übernommen, um sich gegen das Münchner Einhorn Celonis zu rüsten. SAP, Signavio und Celonis sind eine andere Geschichte. Hier geht es um LeanIX und die Gier von SAP, alles kontrollieren zu wollen. Soeben hat SAP die Verträge mit den Hyperscalern gekündigt, weil SAP das Cloud Computing vollständig mit den eigenen Rechenzentren kontrollieren will. SAP kann

nicht Partnerschaft! Jetzt übernimmt SAP das Start-up LeanIX wie zuvor Signavio für etwa eine Milliarde Euro. Weil SAP vom Wesen her nicht kooperieren kann, bleiben immer nur zwei Konsequenzen: Ausgrenzen oder Übernehmen. Eine Kooperation mit LeanIX, wie Luka Mucic sie eingefädelt hat, wäre wesentlich intelligenter.

Desinteresse und Panik

Die SAP-Community kennt das reflexartige Verhalten von SAP: Zuerst Desinteresse, eine Entwicklung wird verschlafen, dann Panik und wilder Aktionismus mit oft unüberlegten Handlungen. Natürlich hat SAP den CRM-Trend in Richtung Customer Experience verschlafen. In Panik kaufte man für acht Milliarden Euro das US-amerikanische Unternehmen Qualtrics. Naturgemäß konnte zuerst SAP-CEO Bill McDermott und später SAP-CEO Christian Klein damit keine Probleme lösen. Also wurde Qualtrics verkauft. Nur dem Geschick von Ex-SAP-CFO Luka Mucic ist zu verdanken, dass dieser Irrtum zumindest finanziell ein Gewinn war. Zuerst stand das Münchner Start-up Celonis auf der SAP-Preisliste, dann wollte sich Celonis partout von SAP nicht kaufen lassen. Tief beleidigt eliminierte SAP den einstigen Partner von der Preisliste und kaufte in einer Trotzreaktion das Berliner Start-up Signavio. Die Integration von Signavio in das SAP-Universum ist bis heute nicht geglückt. SAP Cloud ALM ist noch immer eine Baustelle. Aber Celonis hat mittlerweile eine Bewertung von 13 Milliarden Euro. Natürlich braucht SAP nach Signavio auch LeanIX, um eine glaubhafte Cloud-Computing-Story den Bestandskunden präsentieren zu können. SAP Cloud Application Lifecycle Management (ALM) ist eine unendliche Baustelle und ohne Enterprise Architecture Management von LeanIX nur ein Versuch und keine Antwort. SAP braucht für ein konsistentes ALM nicht nur Signavio, sondern auch LeanIX und letztendlich auch Tricentis für das automatisierte Testen in der Public Cloud.

sap.com
leanix.net



„Eine energische Kampfschrift gegen die Macht der Tech-Riesen und deren Missbrauch.“

Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung

© Johan Swanepoel, Shutterstock.com

Buchtipps • Eine Handvoll Anbieter beherrscht das Netz

Eigene wissenschaftliche Messungen belegen, dass der gesamte Traffic im deutschen Internet von einer Handvoll US-amerikanischer Plattformen beherrscht wird – Google, Facebook, Instagram, Amazon ziehen riesige Anteile der Nutzung auf sich.

Dagegen erweist sich der Rest des Internets als ein gigantischer Friedhof, in dem kaum noch Nutzung messbar ist. Das Ende des freien Internets? Solche Messungen zeigen, wie weit die Digitalkonzerne bei ihrer feindlichen Übernahme schon fortgeschritten sind. Das freie Internet existiert längst nicht mehr. Das Netz war früher eine Struktur von gleichberechtigten Knotenpunkten, in der man von einem Hyperlink zum nächsten gelangte („surfen“).

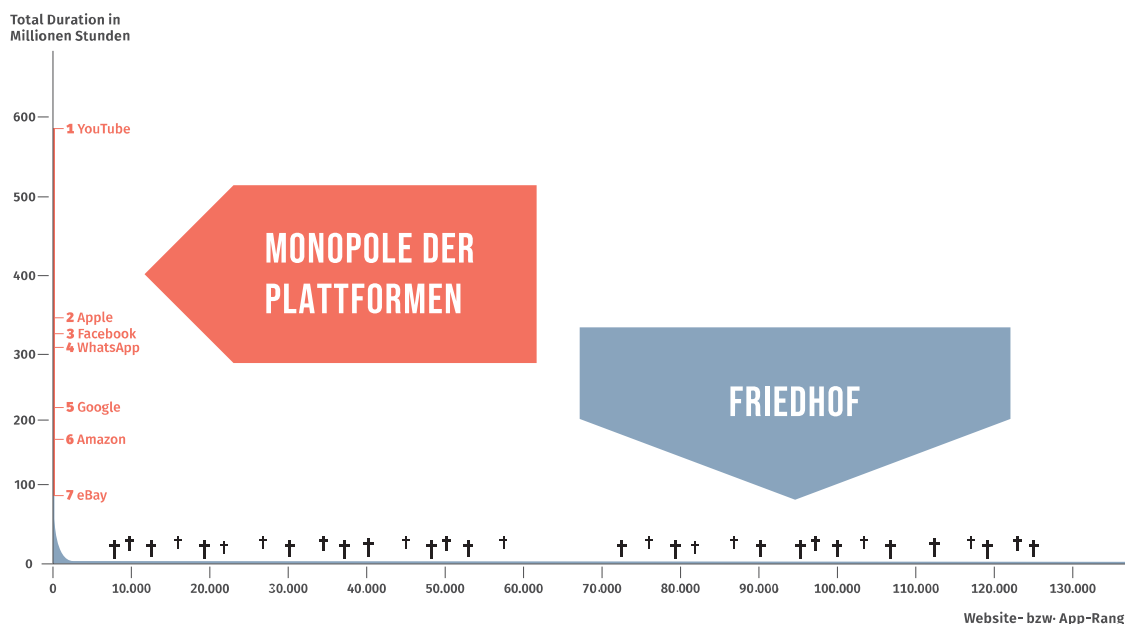
Aber diese pluralistische Nutzung ist unter den Bedingungen der Plattformen nicht mehr gegeben. Es handelt sich um eine Übernahme im wörtlichen Sinne – denn der Trick von Big Tech bestand ja darin, die Plattformen „über“ die Struktur des Internets zu legen. Sie nutzen das ehemals freie Netz also nur noch als Infrastruktur, um den Traffic aus dem Netz heraus in ihre Plattform-Silos hochzusaugen – und den Rest des Internets systematisch trockenzulegen.

Digitale Medien sind Leitmedien

Durch die feindliche Übernahme des Internets werden wir ausnahmslos alle durch die digitalen Monopole von Big Tech betrogen: die Nachrichtenmedien, Creators, Blogger und Digitalenthusiasten, die Unternehmen, der öffentlich-rechtliche Rundfunk und am Ende alle Menschen unseres Landes. Am bedrohlichsten ist die Lage für unser Mediensystem: Die Grundlage unserer politischen Meinungsbildung wird in wenigen Jahren dann durch eine Handvoll US-amerikanischer Plattformen kontrolliert.

Das können wir bereits anhand der Werbeinvestitionen von Unternehmen erkennen: Denn werbetreibende Unternehmen setzen ihr Geld dort ein, wo die Aufmerksamkeit des Publikums ist. Und schon seit 2020 geben werbetreibende Unternehmen mehr Geld in digitalen Medien aus als in allen analogen Medien zusammengenommen. Die digitalen Medien sind also längst unsere gesellschaftlichen Leitmedien. Nach den gängigen Prognosen wird der Anteil der analogen Medien bis 2029 unter 25 Prozent sinken.

VERTEILUNG DES TRAFFICS IM DEUTSCHEN INTERNET



Buchtipps
Diesen und weitere Buchbeschreibungen finden Sie auf e3mag.com/de/buchtipps/



Plattformen kontrollieren das Netz

Das ist eine wichtige Schwelle, weil spätestens da die publizistische Macht der redaktionellen Medien viel zu gering sein wird, um gegen die Übernahme unseres Mediensystems durch die Plattformen noch zu protestieren. Es ist deshalb so dramatisch, weil die Plattformen dann die Grundlage unserer politischen Öffentlichkeit bilden werden. Sie werden unser Mediensystem kontrollieren und können nach Belieben den Traffic und die Nutzung manipulieren. Denn wir besitzen keinen Zugang zu den Blackboxes der Plattformen. Ist es dann vorbei mit unserer liberalen Mediendemokratie?

Feindliche Übernahme der Wirtschaft

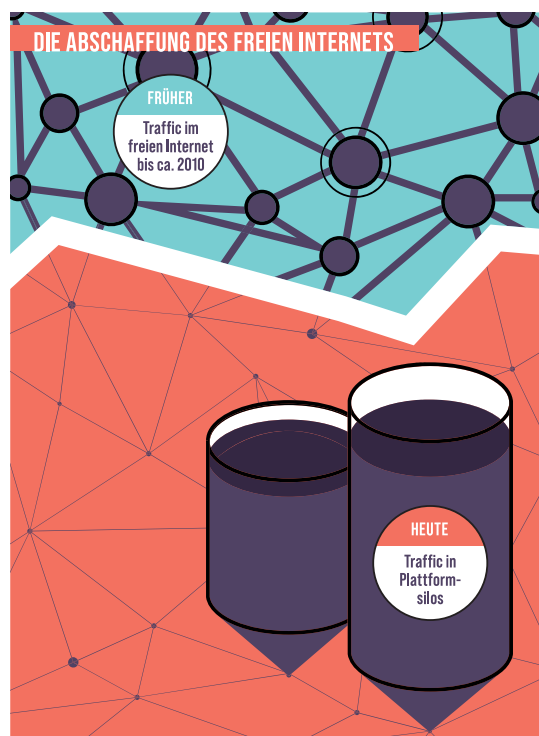
Die Argumentation des Buchs zeigt dabei detailliert auf, auf welche Weise die Digitalkonzerne das freie Internet abgeschafft haben: Welche erlaubten Mittel, unfairen Tricks und kriminellen Methoden sie eingesetzt haben, um ihre demokratiefeindlichen Monopole zu errichten. Besonders bedrohlich an dem neuen Digitalfeudalismus ist auch, dass durch die Onlinekanäle immer mehr wirtschaftliche Transaktionen abgewickelt werden. Da die Monopole von Big Tech für fast alle Marktteilnehmer den Zugang zu Käufen und Verkäufen beherrschen werden, können sie in Zukunft nach Belieben immer größere Anteile unserer wirtschaftlichen Wertschöpfung selbst zu Geld machen.

Wir können das Netz sofort befreien

Martin Andrees Buch zeigt aber auch, dass dieser Digitalfeudalismus nicht gottgegeben ist. Wie er treffend schreibt, leben wir nicht in Nordkorea oder China – nichts hält uns davon ab, den Status quo in wenigen Monaten abzuschaffen, zumal eine Studie zeigt, dass 82 Prozent aller Menschen die

digitalen Machtakkumulationen ablehnen. Big Tech ist zum Glück längst abgewählt. Und im Gegensatz zum Klimawandel wäre dieses Problem lächerlich einfach zu lösen.

Deshalb dreht Andree den Spieß um – nachdem die Digitalkonzerne über Jahrzehnte erfolgreich die feindliche Übernahme des Internets betrieben haben, spricht nichts dagegen, dass wir jetzt mit Kreativität und Entschlossenheit das Netz befreien und für die westliche Welt zurückerobern. Er entwirft mutige 15 Maßnahmen, wie wir schnell die Vorherrschaft von Big Tech sofort abschaffen können. Denn noch haben wir die Wahl. Wir können Demokratie und Pluralismus retten – wenn wir uns nur trauen würden, gemeinsam ein kleines Stückchen digitale Revolution zu wagen.



Dr. Martin Andree unterrichtet digitale Medien an der Universität Köln.

Big Tech muss weg!

Digitale Monopole bringen immer größere Teile unserer Lebenswelt unter ihre Kontrolle. Die Plattformen dominieren zunehmend die politische Meinungsbildung und schaffen zugleich unsere freie Marktwirtschaft ab. Man fragt sich: Ist das überhaupt noch legal? Warum sollten wir uns das noch länger gefallen lassen? Der Medienwissenschaftler Martin Andree zeigt messerscharf, wie weit die feindliche Übernahme unserer Gesellschaft durch die Tech-Giganten schon fortgeschritten ist – und wie wir uns das Internet zurückerobern können.

Über den Autor

Martin Andree unterrichtet digitale Medien an der Universität Köln. Als habilitierter Medienwissenschaftler forscht er seit

mehr als 15 Jahren zu den Vormachtstellungen von Big Tech. Er ist zudem Gründer von AMP Digital Ventures mit Fokus auf KI und Performance Marketing, gefragter Interviewpartner sowie Gastautor bei führenden Medien (u. a. ARD, ZDF, WDR, NDR, FAS, Welt) und Konferenzen (u. a. Digitalgipfel der Bundesregierung, Gamescom, Dmexco, Screen-Force u. a.). Bei Campus ist u. a. sein Buch *Atlas der digitalen Welt* (2020) erschienen.

Dr. Martin Andree,
288 Seiten, 2023,
ISBN: 978-3-593-51754-4





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

Community Short Facts

SAP plant Übernahme von LeanIX

SAP hat eine Vereinbarung zur Übernahme von LeanIX geschlossen, einem Unternehmen im Bereich Enterprise Architecture Management (EAM). Die geplante Akquisition hilft SAP dabei, ihr Portfolio für Geschäftstransformationen zu erweitern. LeanIX, ein nicht börsennotiertes Unternehmen, ist seit zehn Jahren



Gemeinsam mit LeanIX wollen wir eine einzigartige Transformations-Suite anbieten, um unseren Kunden eine ganzheitliche Unterstützung in ihren Geschäftstransformationen zu ermöglichen.

Christian Klein,
CEO,
SAP

ein strategischer Partner von SAP und Signavio. Viele CIOs nutzen die Angebote von LeanIX im Rahmen ihrer digitalen Transformation mit Rise. LeanIX ergänzt die vorhandenen Transformations-Fähigkeiten von Signavio und bietet SAP-Kunden einen vollständigen Überblick über ihre IT-Landschaften. LeanIX hat vor Kurzem einen KI-Assistenten auf den Markt gebracht, der Unternehmen dabei unterstützt, die Potenziale generativer KI für das Management von IT-Landschaften zu heben. Dies erhöht den Automatisierungsgrad beim Steuern von IT-Landschaften und legt den Grundstein für intelligente Empfehlungen bei der Transformation von IT-Landschaften der Zukunft.

sap.com

KI-Tools verstärken die Bedeutung von Datenkompetenz

Die fortlaufende Weiterentwicklung von künstlicher Intelligenz wird derzeit heiß diskutiert. Ob als generative KI für Textproduktion, Bilderstellung oder in der Datenanalyse, letztlich beruhen KI-Tools und die Mechanismen dahinter immer auf Daten. Wer die Fähigkeiten hat, Daten und deren Ergebnisse richtig zu interpretieren und zu nutzen, war schon in den vergangenen Jahren einen Schritt voraus. Die Bedeutung von Datenkompetenz dürfte sich in Zukunft weiter verstärken – auch angetrieben durch den KI-Boom. Aktuell kommt dem Thema Datenkompetenz

weder in der Schule noch in der beruflichen Weiterbildung eine tragende Rolle zu. Bei den unzähligen Möglichkeiten, die generative KI aktuell bietet, ist jedoch äußerst wichtig zu wissen, wie sich gefälschte Informationen und Daten erkennen und sich deren Ausbreitung eindämmen lässt. Wissenslücken müssen Bildungseinrichtungen und Unternehmen gleichermaßen schließen, um Menschen mit den notwendigen Kenntnissen auszustatten. Datenkompetenz wird beruflich und gesellschaftlich unverzichtbar sein und Lernen am Arbeitsplatz sollte zu einem bewussten und kontinuierlichen Prozess werden, um den Bedarf an Kräften für die datengesteuerte Arbeitswelt auch zukünftig decken zu können.

qlik.com

Esker stellt neues Gremium für Cybersicherheit vor

Esker, Anbieter von KI-gesteuerten Prozessautomatisierungslösungen für die Bereiche Finanzen, Beschaffung und Kundenservice, gab bekannt, dass das Unternehmen ein Aufsichtsratsgremium für Cybersicherheit gegründet hat. Das neue Gremium setzt sich aus den Esker-Aufsichtsratsmitgliedern Steve Vandenberg, Global Black Belt für Microsoft-Sicherheitslösungen, sowie der erfahrenen IT-Expertin Nicole Pelletier-Perez zusammen und schlägt eine Brücke zwischen Chief Information Security Officer (CISO) und Aufsichtsrat. Das

Gremium sorgt für eine effektive Kommunikation zwischen dem Esker-Aufsichtsrat und den IT-Managern des Unternehmens, die wiederum den Aufsichtsrat bei der Entscheidung über Prioritäten und Investitionen in die IT-Infrastruktur unterstützen, um eine robuste Cybersicherheitsabwehr sicherzustellen.

esker.de

Rosige Zeiten für SAP-Serviceanbieter in Deutschland

In den S/4-Hana-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 (ISG), 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 der S/4 Hana-Vorgänger. Zudem bauen laut Studie viele Anbieter ihre Partnerschaften zu SAP wie auch im Infrastrukturmfeld zu den großen Cloud-Anbietern teilweise deutlich aus. SAP-Serviceanbieter bauen derzeit ihr Portfolio außerdem weiter aus, um die wachsende Marktnachfrage nach Cloud-Angeboten für SAP bedienen zu können, so die Studie weiter. Die Anwenderunternehmen würden dabei

gerade im SAP-Umfeld nach wie vor Private-Cloud-Angeboten Vorrang einräumen. Das Angebot Rise-with-SAP wird den ISG-Analysten zufolge jedoch eher zögerlich angenommen. Unabhängig davon hätten aber nahezu alle Anbieter ihr Serviceangebot für Rise erweitert. Im Zusammenhang mit Rise, aber auch unabhängig davon beobachtet die ISG-Studie, dass im SAP-Umfeld die Anzahl sowie der Umfang an Managed-Cloud- und Managed-Platform-Projekten zunimmt. Die in der Studie untersuchten Anbieter erweitern dementsprechend auch alle ihre Kapazitäten für Managed Cloud/Platform Services. Dies erfolge sowohl funktional in ihren Portfolios als auch durch den Aufbau zusätzlicher Personalkapazitäten und durch automatisierte oder autonome Werkzeuge.

isg-one.com

SAP-integrierte Business Solutions von xSuite

Die neue Version 5.2.10 der xSuite Business Solutions bindet Microsoft Power BI an und unterstützt vollumfänglich Lean Services für die vereinfachte Verbuchung von Dienstleistungen in S/4 Hana. Die xSuite Business Solutions umfassen Workflowlösungen für die Beschaffung, die Verarbeitung eingehender Auftragsbestätigungen, Liefer-

scheine, Rechnungen und Aufträge. Über die neue API-Schnittstelle zu Microsoft Power BI in neuem Release werden nun Daten aus xSuite-Rechnungsworkflows einfach an den Business-Intelligence-Werkzeugkasten von Microsoft übergeben. Power BI ist eine Sammlung von Software-diensten, Apps und Connectors, die nicht verbundene Datenquellen in kohärente, visuell überzeugende und interaktive Erkenntnisse umwandelt. Gerade im Finanzsektor wünschen sich Verantwortliche eine schnelle Bereitstellung von KPIs zur Messung von Durchlaufzeiten, Ermittlung von Toplieferanten, involvierten Beschäftigten etc. Qualität und Effizienz von Prozessen lassen sich so besser monitoren und Potenziale zu deren Optimierung aufdecken.

xsuite.com

KPS unter den Top 10 der Managementberatungen

KPS, eine Unternehmensberatung für digitale Transformation und Prozessoptimierung im Handel, hat sich in der diesjährigen Lünendonk-Studie „Managementberatung in Deutschland“ gegen zahlreiche Mitbewerber noch mal auf der Liste durchgesetzt. Mit einem Gesamtumsatz von 179,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2022 verteidigt

KPS den 9. Platz. Gemeinsam erzielten die Top-20-Beratungshäuser im Jahr 2022 rund 4 Milliarden Euro Umsatz. Das Marktvolumen stieg laut dem Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen (BDU) auf fast 44 Milliarden Euro an. Für dieses Wachstum sieht das Research- und Beratungsunternehmen Lünendonk und Hossenfelder mehrere Gründe. Zum einen hielt auch 2022 die Sonderkonjunktur an; die Honorare stiegen überdurchschnittlich. Zum anderen kurbelten digitale Themen wie Business Strategy, Cloud und Data Analytics den Beratungsbedarf an. Von diesen Trends profitierten auch digitale Transformations- und E-Commerce-Projekte der KPS. Im Geschäftsjahr 2023 erwartet der BDU trotz der anhaltenden wirtschaftlichen und geopolitischen Lage einen Anstieg des deutschen Marktvolumens um knapp zwölf Prozent. In der Kategorie „Top 20 der deutschen Managementberatungen“ listet die Lünendonk-Studie ausschließlich Unternehmen mit Hauptsitz und Mehrheit des Grund- und Stammkapitals in Deutschland. Das Ranking stellt in absteigender Reihenfolge die Gesamtumsätze für das jeweils vorangegangene Geschäftsjahr dar.

kps.com



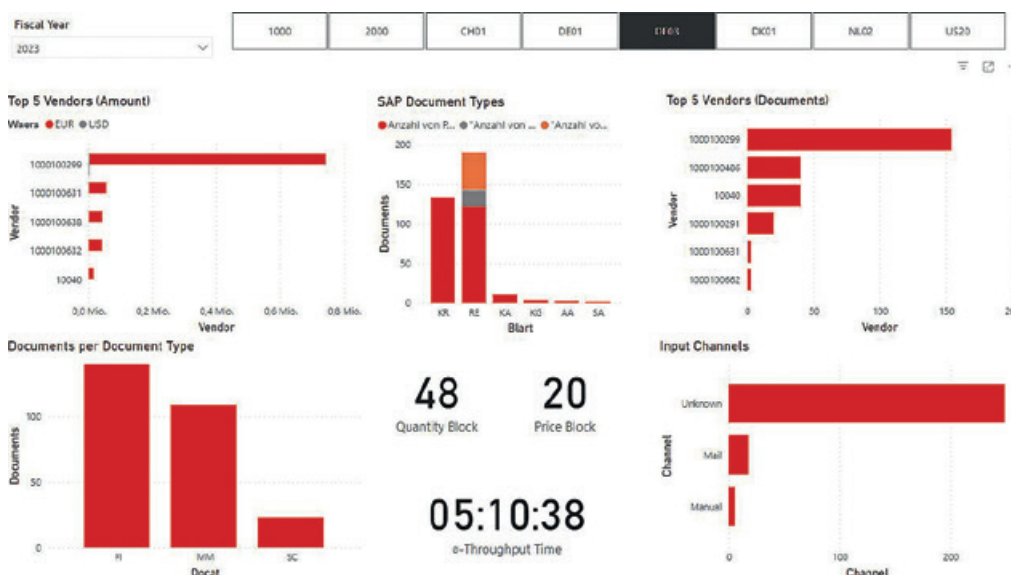
*Die Wahrnehmung der Kunden zu über-
wachen und Prozesse
zu etablieren,
die dies gewährleisten,
ist ein wichtiger Teil
unseres Qualitäts-
managements.*

Andreas Hermann,
Qualitätsmanager
und Projektleiter,
Kirchdorfer

Kirchdorfer geht mit CNT in die SAP Sales Cloud

Der Betonfertigteilspezialist Kirchdorfer Concrete Solutions hat sich von der Wiener SAP-Beratungsgesellschaft CNT Management Consulting die SAP-Sales-Cloud-Lösung zur Automatisierung des hauseigenen Vertriebs maßschneidern lassen. Die europaweit tätige Kirchdorfer-Gruppe produziert und vertreibt Betonfertigteile in den fünf Kernbereichen Hoch- und Industriebau, Tiefbau, Straße, Bahn und Tunnel. Konkretes Ziel des CNT-Auftrags war es, mit der Sales Cloud das Kunden- und Vertriebsmanagement samt Stammdaten, Ansprechpartnern, Produkten, Aktivitäten und Kundenaufträgen an das bestehende ERP-System anzubinden.

concrete-solutions.eu
cnt-online.com



Schnittstelle: Monitoring von KPIs in Microsoft Power BI, einer Lösung von xSuite.

Menschen im Oktober 2023

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

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

Devoteam ernennt Annariina Komljenovic zum Director AWS



Devoteam hat Annariina Komljenovic zur Country Director für die Amazon-Web-Services-Aktivitäten in Deutschland ernannt.

Devoteam spezialisiert sich auf Cloud-Techniken in der EMEA-Region und pflegt Partnerschaften mit Cloud-Plattformen wie Amazon Web Services (AWS), Microsoft und Google. Das Unternehmen hat **Annariina Komljenovic** zur Country Director für die Amazon-Web-Services-Aktivitäten in Deutschland ernannt. Annariina Komljenovic ist eine Führungskraft mit beeindruckender Erfolgsbilanz bei der Gestaltung von Veränderungen in verschiedenen Branchen, darunter Consumer Services, Financial Services, Einzelhandel, Medien, Fertigung und mehr. Sie bringt ein umfangreiches Fachwissen in organisatorischer Transformation, Digitalisierung, Innovation und cloudbasierten Strategien in Devoteam ein. Die Priorität von Devoteam besteht darin, die Bestands-

kunden auf der Cloud-Reise zu unterstützen. Mit AWS-Kompetenzen in Bereichen wie Migration, DevOps, Daten und Analytics, Sicherheit und Beratung für digitale Arbeitsplätze wurde Devoteam 2020 als AWS-Consulting-Partner des Jahres ausgezeichnet und 2021 zum AWS-Migration-Partner France ernannt. „Unsere hoch qualifizierten AWS-Experten beschleunigen die Cloud-Adoption unserer Kunden. Sie unterstützen Kunden dabei, Strategien für Innovation, Migration und Modernisierung durch die AWS-Cloud zu entwickeln, was zu bemerkenswerten Geschäftsergebnissen führt. Die Partnerschaft zwischen Devoteam und AWS befähigt Kunden dazu, transformative Technologien wie generative künstliche Intelligenz zu nutzen.“ **devoteam.com**

Markus Wambach wird COO von MHP



Neben Ralf Hofmann (CEO) und Marc Zimmermann (CFO) wird Markus Wambach die Verantwortung für das Consulting-Portfolio haben.

Markus Wambach wird dritter Geschäftsführer der Management- und IT-Beratung MHP und nimmt damit die Rolle des COO ein. Neben Ralf Hofmann (CEO) und Marc Zimmermann (CFO) wird Markus Wambach die Verantwortung für das Consulting-Portfolio übernehmen. Mit der Erweiterung der Geschäftsführung will die Tochtergesellschaft von Porsche die Basis für die Umsetzung der ambitionierten Wachstumsziele schaffen. Mit Wirkung zum 1. Januar 2024 wird Markus Wambach die neu geschaffene Position des COO (Chief Operating Officer) der Management- und IT-Beratung besetzen. Mit der neuen Aufstellung und der damit verbundenen Neustrukturierung der Kernbereiche Consulting, Operations und Global Delivery soll die Management- und IT-Ber-

atung schneller und stabil weiter wachsen, um die ambitionierten Ziele der Strategie 2030 zu erreichen. Und das insbesondere global in allen relevanten Branchen und Kundensegmenten sowie in Größe, Struktur und Portfolio. „Die Entscheidung, unsere Geschäftsführung zu erweitern, ist ein wichtiger und notwendiger Schritt in unserer Strategie 2030. Wir haben mit MHP Großes vor. Wir möchten als Unternehmen und Teil der Gesellschaft unseren Beitrag für eine nachhaltigere Zukunft leisten. Dafür braucht es die neue Position des COO“, sagt Dr. Ralf Hofmann. Und er ergänzt: „Markus ist der perfekte Kandidat für diese Aufgabe. Er hat die bisherige Erfolgsgeschichte von MHP mitgeschrieben und bringt tiefe Expertise und enormen Drive mit.“ **mhp.com**

Walter Kirchmann neues Aufsichtsratsmitglied der MSG



Walter Kirchmann wurde zum 9. August dieses Jahres in den Aufsichtsrat des Beratungs- und IT-Unternehmens MSG Systems gewählt. Er ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler und ist seit 2020 erfolgreich als unabhängiger Berater tätig. Er verfügt über langjährige Führungs- und Managementenerfahrung in namhaften Kreditinstituten, bei Finanzdienstleistern und IT-Unternehmen, wie beispielsweise der Finanz Informatik Technologie Service, einem IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe, der Vermögensverwaltung

Allianz Global Investors und der Bayerischen Landesbank. Die Wahl von Walter Kirchmann zum Aufsichtsratsmitglied erfolgte im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung des Unternehmens. Sie fand als Ergänzungswahl statt, da Aufsichtsratsmitglied Adrian von Hammerstein sein Amt altersbedingt niederlegt. Von Hammerstein war seinerseits seit 2011 ununterbrochen bis zum 8. August 2023 im Aufsichtsrat tätig. Hans Zehetmaier, Vorsitzender des Aufsichtsrats: „Ich gratuliere Dr. Walter Kirchmann herzlich zum Wahlergebnis. Wir freuen uns sehr, ihn mit seiner Erfahrung und seiner Expertise im Kreis der Aufsichtsratsmitglieder begrüßen zu dürfen.“ **msg.group**

Stefan Uebe ist Head of Utilities bei Natuvion

Stefan Uebe ist seit 1. August 2023 neuer Head of Utilities bei Natuvion. In seiner Position betreut er exklusiv Kunden der Energieversorger-Branche. Mit seiner über 23-jährigen Utilities-Expertise ist er unter anderem für die Strategieberatung und das Management von Transformationsprojekten verantwortlich. Der 47-jährige Diplom-Kaufmann berichtet direkt an die Natuvion Geschäftsführung und teilt sich die Position der Leitung des Utilities-Teams mit Martin Kraft und Ingo Schöbe. Stefan Uebe kommt von Arvato Systems Digital, wo er als Director und Mitwirkender der Unternehmensführung unter anderem für die Weiterentwicklung des Consultingbereichs für die Utilities-Branche verant-

wortlich war. Vor Arvato war er bis 2012 Bereichsleiter im Presales für Utilities bei Perdata. Seine Karriere im Umfeld der Utilities startete der begeisterte Lauf- und Radsportler im Jahr 2000 im Consulting Regiocom. Holger Strotmann, Geschäftsführer von Natuvion: „Mit Stefan Uebe konnten wir einen langjährig erfahrenen und ausgewiesenen Utilities-Fachmann für Natuvion begeistern. Die Energieversorgerbranche gehört neben anderen Industriezweigen zu unseren wichtigsten Geschäftsfeldern.“ **natuvion.com**



Sascha Hitsch übernimmt DACH-Vertrieb von xSuite



Der neue Sales Director **Sascha Hitsch** bringt besondere Expertise im Bereich KI, Machine Learning und ganzheitliche Services in das Vertriebsteam des Softwareherstellers und SAP-Partners ein. Zum 1. September 2023 übernahm Sascha Hitsch den Posten von Tobias Neumann, der sich nach acht Jahren bei der xSuite neuen beruflichen Herausforderungen stellen wird. Sascha Hitsch ist seit über 20 Jahren im Sales tätig und verfügt über exzellentes Know-how im Aufbau und Coaching von Vertriebsteams. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit

EMEA- und US-Teams konnte er viel Erfahrung sammeln. Einer seiner Schwerpunkte bei der xSuite Group wird auf dem Ausbau und der Intensivierung der Kundenbetreuung liegen. Sascha Hitsch kommt von Net-App Deutschland, wo er als AI-Sales-Spezialist für die Geschäftsentwicklung im DACH-Bereich verantwortlich war. Frühere Stationen waren die Vertriebsleitung Deutschland bei der Axians. Thomas Rastestock, Chief Sales Officer der xSuite Group: „Mit Sascha Hitsch gewinnen wir einen überaus erfahrenen Sales-Experten. Insbesondere seine Fähigkeiten im Bereich AI und Modern Data Analytics werden uns im DACH-Bereich eine große Unterstützung sein.“ **xsuite.com**



e3mag.com

E3-Magazin bietet Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Werde Teil des E3-Verlags-Teams!

Online Marketing Management

(m/w/d)



Sales, Vertriebsmitarbeit

(m/w/d)



Die Schlüssel zum erfolgreichen People Management

Transparenz und Mitbestimmung

Erfolgreiches People Management geht im Jahr 2023 über finanzielle Anreize hinaus. Unternehmen müssen heute die individuellen Wünsche und Potenziale der Mitarbeitenden erkennen und auch fördern.

Entscheidend für das People Management sind transparente Prozesse, offene Kommunikation und aktives Zuhören. Zudem werden Feedback, Ausbildung und individuelle Entwicklung immer wichtiger, während klare Strukturen und ein ausgewogenes Arbeitsumfeld motivierte Teams schaffen. Unterstützen können dabei verschiedene SAP-Werkzeuge, die Unternehmen eine Bandbreite an Funktionalitäten entlang des gesamten Lebenszyklus der Mitarbeitenden bieten. SAP-Partner CNT erklärt die Anwendung von SuccessFactors für erfolgreiches People Management.

Benefits und Homeoffice

Hohe Gehälter und vermeintliche Benefits wie Candy Bars, Gratis-Kaffee oder Homeoffice-Möglichkeiten sind mittlerweile längst nicht mehr alles. Unternehmen müssen heute kreativer sein, wenn sie das Maximum aus ihren Mitarbeitenden herausholen möchten. Erfolgreiches People Management zeichnet sich im Jahr 2023 durch Transparenz und Feedback aus, weiß Maria Truong, Standortleiterin bei CNT: „Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen beziehungsweise Prozessen sowie klare Kommunikation in beide Richtungen sind heutzutage essenziell.“ Jede Führungskraft innerhalb eines Unternehmens müsse sich mit den individuellen Wünschen, Fähigkeiten und Potenzialen ihrer Mitarbeitenden auseinandersetzen. Dazu gehören Feedbackgespräche und das Erkennen sowie Forcieren von Potenzialen. Alte und längst überholte Prozesse sollten aufgebrochen und möglichst einheitlich gestaltet werden, zudem sind klare Strukturen bei der Führung der Mitarbeitenden wichtig. „Hauptaugenmerk in der HR liegt auf den eigenen Mitarbeitenden, indem unter anderem auch ihre Meinungen in die Unternehmensstrategie integriert werden“, empfiehlt Truong.

Gutes People Management zeichnet sich außerdem durch das Schaffen einer fairen und ausbalancierten Arbeitsatmosphäre aus. Das gelingt, indem diese flächendeckend im ganzen Unternehmen etabliert ist und in allen Bereichen gelebt wird. Um das Bestmögliche aus seinen Mit-



Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Prozessen sowie klare Kommunikation in beide Richtungen sind heutzutage essenziell.

Maria Truong,
Standortleiterin Deutschland,
CNT

arbeitenden herauszuholen, sollten die Strukturen ein Stück weit flexibel gestaltet werden, um Individualität nicht gänzlich zu vermeiden. „Dafür bildet man Mitarbeitende genau darin aus, worin sie gut sind, und zeigt Alternativen auf, um über den Tellerand hinweg zu blicken“, erklärt Truong. Wichtig sei auch das aktive Zuhören – und dass den Worten Taten folgen. Den Mitarbeitenden sollten zudem die nötigen Instrumente und Werkzeuge zur Verfügung gestellt werden, damit diese ihre Arbeit, aber auch ihre eigene Karriere effizient umsetzen können.

Innovative Unternehmen bieten ihren Mitarbeitenden heute meist eine Plattform für People Management an. „Je nach Fokus der HR beziehungsweise des Unternehmens stehen verschiedene Plattformen zur Verfügung“, betont SAP-Expertin Truong. SAP-Werkzeuge wie HCM, Human Capital Management oder die SuccessFactors Human Experience Management Suite bieten eine Bandbreite an Funktionalitäten entlang des gesamten Lebenszyklus der Mitarbeitenden an. Die Funktionalitäten starten im Recruiting und gehen über Onboarding, Gehaltsabrechnungen, Personalplanung bis hin zu Retirement beziehungsweise Offboardings. Für die Personalentwicklung bieten Trainingsplattformen, 360 Grad Reviews, Feedback- und Umfragemöglichkeiten, individuelle Auswertungen

und Kennzahlenmanagement die idealen Werkzeuge. „Wie in anderen Bereichen ist es wichtig zu erkennen, was die Organisation und der Geschäftsprozess benötigen beziehungsweise überhaupt umsetzen können“, so Maria Truong.

360-Grad-Feedback und maßgeschneidertes Lernen

Neben der Möglichkeit für Aus- und Weiterbildungen wird auch das Thema Feedback immer wichtiger. Mit der 360-Grad-Feedback-Funktion in der SAP-Lösung verschaffen sich Mitarbeitende Gehör und Verständnis – und haben außerdem die Option, am Unternehmenserfolg aktiv teilzuhaben. „Gleichzeitig können Performance und Zielerreichung überprüft, evaluiert und Maßnahmen daraus abgeleitet werden – alles innerhalb einer Plattform“, erläutert Truong. Darüber hinaus können im SuccessFactors-Learning individuell zugeschnittene Trainings oder Lernpfade zur Verfügung gestellt werden. Diese sind direkt in die Zieldefinition im Rahmen der organisatorischen Vorgaben, also beispielsweise in Sicherheitsschulungen oder im Umgang mit Daten, und die Karriereplanung, zum Beispiel vom Azubi zum Fachexperten, miteingebunden.

cnt-online.com

Wie IT-Teams internationalisieren und darüber neue Fachkräfte finden

Fachkräftemangel

Dabei bietet der Markt viele internationale Experten und Quereinsteiger. Um diese Potenziale nutzen zu können, müssen immer noch einige Entscheider umdenken und Prozesse transformieren.

HR-Expertin Katharina Pratesi hat einen Plan aufgestellt, mit dem die Umstellung auf eine zweisprachige Kommunikation reibungslos gelingen kann. Um offene Stellen im IT-Bereich zu besetzen, sind immer mehr Unternehmen dazu bereit, talentierte Quereinsteiger einzustellen. Diese verfügen zwar über keine klassische IT-Ausbildung, bringen dafür jedoch erste Kenntnisse und eine hohe Affinität zu IT-Themen mit. „Dazu kommt, dass diese Talente oft hoch motiviert sind und meist recht schnell auf neuen Themen eingearbeitet werden, sodass sie bereits nach wenigen Monaten wie eine voll ausgebildete IT-Fachkraft eingesetzt werden können“, weiß Katharina Pratesi, Geschäftsführerin der Beratungsfirma Brandmonks.

Unternehmen, die nicht auf Quereinsteigende setzen wollen, können ihre IT-Fachkräftelücke aber auch über internationale Talente schließen. „Denn der Arbeitsmarkt bietet viel Potenzial, wenn Entscheider ihren Blick für englischsprachige Talente öffnen. Das bedeutet aber auch, dass sie sich mit dem Gedanken anfreunden müssen, ihre Unternehmenssprache zu internationalisieren“, so die Expertin.

Doch diese Umstellung fällt gerade deutschen mittelständischen Unternehmen nicht immer leicht. Langjährige Mitarbeitende haben Sorge, dass dadurch Informationsbarrieren entstehen.

Um das ganze Potenzial an internationalen IT-Fachkräften auszuschöpfen und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, werden viele Unternehmen ihre Unternehmenssprache früher oder später zweisprachig ausrichten müssen. Damit das gelingt, sollten alle Mitarbeiter sorgfältig darauf vorbereitet werden.

Unternehmenssprache

Wer eine Umstellung der Unternehmenssprache vornehmen möchte, sollte dafür Zeit einplanen und ein Konzept entwickeln. Die folgenden Punkte sind dabei laut Expertin Katharina Pratesi besonders wichtig: Man startet mit einem Kick-off-Event, auf dem das Konzept der Umstellung vorgestellt wird, wie sich jeder individuell darauf vorbereiten kann. Um alle Mitarbeitenden auf die neue Unternehmenssprache vorzubereiten, sollten Kurse angeboten werden, die individuell auf die vorhan-



Der Arbeitsmarkt bietet viel Potenzial, wenn Entscheider ihren Blick für englischsprachige Talente öffnen.

*Katharina Pratesi,
Geschäftsführerin,
Brandmonks*

denen Kenntnisse aufbauen. Ergänzend etabliert man Newsletter, interne Blogs oder andere Kommunikationskanäle. Damit lässt sich die Praxis der Sprache fördern und das Sprachniveau im Unternehmen verbessern.

brandmonks.de

HCM-Guide

HCM-Guide



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



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

Open Source Toolchain

Linux, als Open-Source-Betriebssystem, ist seit etwa 20 Jahren in der SAP-Community präsent. Aber Open Source ist viel mehr. In den vergangenen Jahren entwickelte sich die Szene schnell weiter und mit der Übernahme von Red Hat durch IBM bekam das Thema „Open Source“ seinen B2B-Ritterschlag. Aktuell bietet Red Hat eine umfassende Open Source Toolchain für die SAP-Community und damit könnten sich wesentliche Teile eines Composable ERP bauen und orchestrieren lassen.

Von Peter M. Färbing

Beim Thema Open Source denken viele SAP-Bestandskunden an das Betriebssystem Linux, das als Unterbau für die Datenbank Hana verpflichtend ist. Mittlerweile gibt es aber wesentlich mehr Open-Source-Produkte in der SAP-Community. „Inzwischen werden immer mehr Open-Source-Projekte um SAP-Aspekte erweitert und dadurch neue Services ermöglicht“, erklärt Peter Körner von Red Hat zu Beginn des E3-Gesprächs. Drei Beispiele verdeutlichen das große Leistungsspektrum, das Open Source im SAP-Kontext bietet: die Automatisierung, das SAP Linux Lab und die Security. „Im Bereich der Automatisierung ist Ansible zu nennen“, beschreibt Peter Körner das Angebot. „Mit der etablierten Red Hat Ansible Automation Plattform, einer Enterprise-Lösung mit Support und zertifiziertem Content, können Unternehmen die IT-Landschaft bis hin zur SAP-Umgebung automatisieren.“

Der Ansible-Einsatz umfasst dabei nicht nur initiale Deployments, Installationen oder Provisionierungen für Migrationen in Cloud-Instanzen, auch der tägliche Betrieb sowie Wartungstätigkeiten und neuerdings sogar „Housekeeping“-Aufgaben lassen sich automatisieren. Peter Körner ergänzt: „Aus Red Hat Ansible Automation Plattform heraus kann zudem in ein laufendes SAP-System hinein zugegriffen werden, um zum Beispiel Benutzerberechtigungen auszulesen und in ein anderes System einzupflegen. Red Hat Ansible Automation Plattform unterstützt somit prinzipiell die Automatisierung von SAP-Workloads im Hinblick auf Day 1 und Day 2 Operations. Nicht zuletzt können Unternehmen mit Red Hat Ansible Automation Plattform und Self-Services auch Themen wie Compliance, Security und Governance adressieren, die traditionell mit einem hohen manuellen Aufwand verbunden sind.“

Damit Hand in Hand ist die Open-Source-Initiative des SAP Linux Lab zu erwähnen, die die automatisierte Erstellung und Verwaltung von SAP-Umgebungen erleichtert. Basis dafür sind vereinheitlichte und modulare Codes und Tools, die von SAP-Technologiepartnern entwickelt und bereitgestellt werden. Im Hinblick auf den Bereich Security ist zum Beispiel der Einsatz von SELinux (Security Enhanced Linux) jetzt auch für produktive SAP-Instanzen zertifiziert. Darüber hinaus ist Red Hat Insights zu nennen, das eigene Regelwerke für die Nutzung in SAP enthält. Der Service bietet Risikoanalysen, ein proaktives Infrastrukturmanagement sowie eine automatische Behebung potenzieller Software-Sicherheits- und Konfigurationsprobleme. Mit dem Fokus auf die Bereiche Betrieb, Sicherheit und Business analysiert dieser Service die Plattformen und Anwendungen auf Sicherheits- und Performance-Risiken, sodass eine bessere Verwaltung von SAP-Landschaften möglich ist.

ERP-Modernisierung

Mit Hana und S/4 soll auch eine Modernisierung in der ERP-Landschaft stattfinden. Können auch Open-Source-Verfahren und Produkte zu dieser Modernisierung der ERP-Architektur beitragen? „Mit Open-Source-Prinzipien können bei SAP-Modernisierungen und -Migrationen viele Probleme und Stolpersteine von Anfang an vermieden werden“, sagt dazu Peter Körner und ergänzt: „Echtzeittransparenz für alle Beteiligten, Anpassungsfähigkeit und Kollaboration während der Projektlaufzeit bilden das Fundament für eine aktuell im deutschsprachigen Raum entstehende Ökosystem-Toolchain für S/4- und Rise-Projekte.“ Diese Projekte in der SAP-Community basieren zum einen auf einer durchgehenden IT-Plattform

für die Modernisierung auf Open-Source-Basis – etwa für die Adressierung von Themen wie Prozessanpassungen, Change Management, Schnittstellen, API-Management, Legacy Code, Eigenentwicklungen, Data Lakes, Historisierung, Hybrid-Cloud-Szenarien oder Non-SAP-Integrationen. „Zum anderen ergeben sich aus dieser IT-Grundlage viele Synergien, sodass Fachbereiche, IT-Abteilungen, Partnerunternehmen und viele weitere Stakeholder, die bislang völlig isoliert gearbeitet haben, miteinander reden und planen können“, betont Red-Hat-Manager Körner im E3-Gespräch.

Transformation und Quick Wins

Im Gegensatz zu traditionellen Transformationsprojekten ist das zentrale Charakteristikum einer integrierten Ökosystem-Toolchain das permanente Teilen von Informationen, Fakten und Erkenntnissen sowie Techniken während aller Projektphasen nach Open-Source-Prinzipien. Analyseergebnisse und Projektparameter werden untereinander ausgetauscht, Resultate und Quick Wins von allen genutzt sowie Zielplattform-Vorgaben automatisiert an den nächsten Stakeholder übergeben.

Das Know-how und die Handlungsfähigkeit der SAP-Community werden dieses Ökosystem mithilfe von Open Source entstehen lassen. Professor August-Wilhelm Scheer bringt demnächst ein Buch auf den Markt, in dem genau diese Zukunft beschrieben wird: Composable Enterprise. Die Alternative zum klassischen ERP und der damit verbundenen Projektarbeit ist das von der SAP- und Open-Source-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 Plattform mit Steampunk (Embedded Abap) und einer Ökosystem-Toolchain eigenständig customizen. Composable Enterprise ist die Alternative zu klassischen ERP-Architekturen. Die SAP-Bestandskunden werden die nächste ERP-Generation mit Open-Source-Werkzeugen definieren.



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

Was bietet Open Source? Ein Framework an IT-Werkzeugen oder auch strategische Handlungsempfehlungen? Peter Körner definiert: „Bei Open Source geht es nicht nur um Lösungen, Tools, Technologien und Frameworks, sondern auch um Prinzipien wie Offenheit, Flexibilität, Unabhängigkeit, Wahlfreiheit, um selbst hochkomplexe Projekte in hohem Tempo und in hoher Skalierung umzusetzen. Diese Prinzipien können durchaus auch als Handlungsempfehlungen für SAP-Modernisierungen dienen.“

Hybride Cloud ohne Lock-ins

Der Open-Source-Ansatz, der Technik, Prozesse und Kultur in Einklang bringt, ist ein entscheidender Treiber der digitalen Transformation, die auch für SAP-Bestandskunden alternativlos ist. Open Source bietet Unabhängigkeit, meint Peter Körner, so dass eine echte Hybrid-Cloud-Strategie umsetzbar ist, und eine große strategische Flexibilität ohne Lock-ins, die angesichts sich rasant entwickelnder Märkte und auch regulatorischer Auflagen immer wichtiger wird – man denke nur an DORA, das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, den digitalen Produktpass oder Sustainability-Anforderungen.

Der mit SAP R/3 entstandene Mythos besagt, dass alle betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Funktionen integriert gehören und letztendlich einen Single Point of Truth besitzen. Gleichzeitig soll das ERP-Konstrukt auch Freiheitsgrade für Diversifikation besitzen. Mit dem dreistufigen Client-Server-Modell ist Professor Hasso Plattner die perfekte ERP-Integration gelungen und parallel dazu entstand mit Abap ein IT-Werkzeug für die notwendige Diversifikation. Die Aufbau- und Ablauforganisation eines jeden Unternehmens kann so in der IT abgebildet werden. Ein aktueller Diskurs des Anwendervereins DSAG zeigt: Eine Business Technology Plattform muss funktional überzeugen und

nicht durch innovative Technik blenden. Der betriebswirtschaftliche Aspekt ist der Wettbewerbsvorteil für uns SAP-Bestandskunden.

Eine digitale Transformation der Aufbau- und Ablauforganisation gelingt nicht mit einem technischen Releasewechsel. Das Systemdesign eines ERPs kann auf SAP-Komponenten beruhen, aber sein Wesen wird aus zusammengesetzten IT-Lösungen mit einer Ökosystem-Toolchain bestehen. Die Zusammensetzbarkeit wird kommende ERP-Architekturen definieren. Plattformen werden noch wichtiger werden, weil diese für die Homogenität stehen. Die Hinwendung von SAP zu Open Source, zu Plattformen, zu demokratischen Programmiermodellen, zu KI und Machine Learning wird die SAP-Bestandskunden in der digitalen Transformation rasch weiterbringen.

Composable ERP trägt ein wenig Kybernetik in sich. Es geht um Wechselbeziehungen von Komponenten. Ein hochkombinierbares System bietet den SAP-Bestandskunden die ERP-Komponenten, die in verschiedenen Kombinationen zusammengesetzt werden können, um die Benutzeranforderungen zu erfüllen. Mit einer Ökosystem-Toolchain wird sich auch die SAP-Partnerlandschaft revolutionär verändern, weil jede Art von Abhängigkeit und Monopol verschwindet. Composable ERP bedeutet demnach nicht, dass jeder SAP-Bestandskunde macht, was er will, sondern dass es ein gemeinsames Kontextverständnis – Toolchain – in der SAP-Community geben wird. Diese Zusammensetzbarkeit wird ein Prinzip des ERP-Systemdesigns und im Besitz der Community stehen. SAP und viele andere IT-Anbieter werden zu Werkzeuglieferanten.

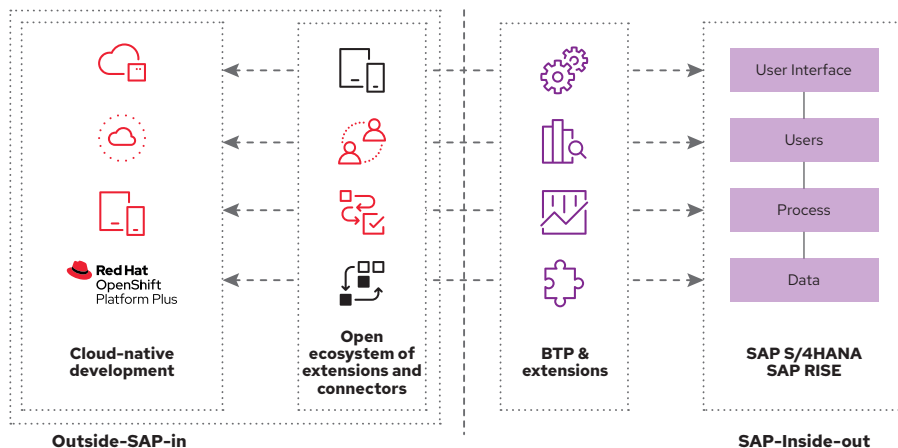
Beim Thema Modernisierung: Wie wichtig sind damit die Open-Source-Werkzeuge? Wie wichtig sind die Experten, die diese anwenden können? Auf was sollte der SAP-Bestandskunde achten? „Open Source

steht für Innovation und ist auch fester Bestandteil der SAP-Welt“, erklärt Peter Körner. Nahezu jeder Player im SAP-Ökosystem, sei es ein Partner, ein Independent Software Vendor oder ein Add-on-Hersteller, greift das Open-Source-Thema auf. Bei der Auswahl einer Lösung oder eines Partners ist allerdings Vorsicht geboten, meint Red-Hat-Manager Körner und betont: „Auch wenn Open Source prinzipiell für hohe Flexibilität und Interoperabilität steht, ist die Nutzung nicht immer eine triviale Angelegenheit.“ Gerade für den Produktiveinsatz in der eigenen Entwicklung und im Betrieb benötigt es mehr als den Download aus der Open-Source-Community. Unterstützung bieten hier bewährte Policies für den sicheren und sinnvollen Open-Source-Einsatz. Es bieten sich darüber hinaus viele Technologie-Frameworks an, die die Modernisierung der Anwendungslandschaft vereinfachen.

Enterprise-ready-Lösung

Es gilt somit, auf Frameworks zu achten, hinter denen nur sehr kleine Communitys stehen und bei denen deshalb keine kontinuierliche Weiterentwicklung garantiert ist. Für unternehmenskritische Anwendungen sind solche Frameworks problematisch. Folglich sollten vor allem im Hinblick auf die Infrastruktur- und Technologiebasis sorgfältig kuratierte Enterprise-ready-Lösungen auf Open-Source-Basis genutzt werden, die auch Supportleistungen und Zertifizierungen beinhalten. Peter Körner dazu: „Bezogen auf SAP betrifft das etwa das Linux-Betriebssystem, die Ansible-Automatisierung, das API-Management oder die Schichten einer hybriden Multi-Cloud-Architektur.“

Abschließend erklärt Peter Körner im E3-Gespräch, dass es außer Frage steht, Open-Source-Lösungen und Technologien sind die entscheidenden Modernisierungstreiber. Fast alle Innovationen wie Cloud, Big Data, künstliche Intelligenz, Machine Learning oder Internet of Things sind das Ergebnis von Open-Source-Ökosystemen. „Und auch SAP oder SAP-Partner können diese Entwicklung nicht ignorieren, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und die Agilität und Flexibilität zu steigern“, weiß Peter Körner aus seiner beruflichen Praxis. „Außerdem darf nicht übersehen werden, dass der Mehrwert einer Lösung heute nicht mehr im technischen Unterbau liegt, sondern in der Orchestrierung einer komplexen Welt aus neuen Techniken und Möglichkeiten, für die Open-Source-Plattformen die Basis sind. Open-Source-Geschäftsmodelle haben sich durchgesetzt, altes Silodenken funktioniert nicht mehr, sich öffnen umso mehr.“



Ende-zu-Ende-SAP-Integration, skalierbare Innovation und cloudnative Applikationsentwicklung.

Auf neuen Pfaden zur ganzheitlichen SAP-Modernisierung

Navigationssystem

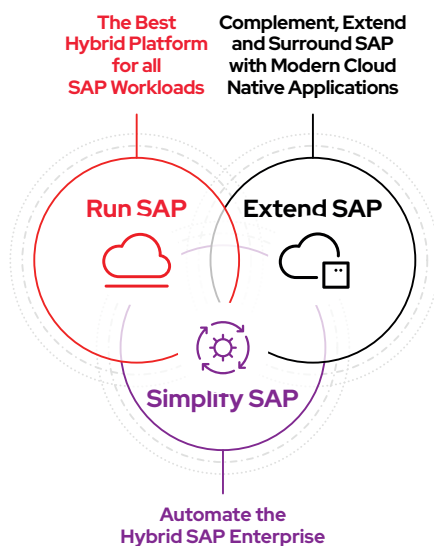
Die SAP-Bestandskunden stehen im Spannungsfeld von Migration und Innovation.

Die erforderlichen Veränderungen sind mit vielfältigen strategischen, technischen und fachlichen Herausforderungen verbunden. Es geht um den Aufbau eines intelligenten Unternehmens.

Von Peter Körner, Red Hat

Eine unternehmerische Aufbau- und Ablauforganisation soll Silos überwinden und funktionsübergreifende End-to-End-Prozesse realisieren. Das Fundament dafür liefern Open-Source-Technologien sowie Open-Source-basierte zertifizierte Enterprise-Kubernetes-Plattformen und Automatisierungslösungen.

Die SAP-Welt ist im Wandel – weg vom klassischen ECC 6.0 hin zu einer neuen Anwendungslandschaft mit dem Digital Core in S/4 Hana sowie neuen Services und Frameworks. Bei der SAP-Modernisierung handelt es sich somit nicht um ein reguläres Upgrade. Ganz abgesehen von der Deadline 2027 für die Migration von Datenbanken auf SAP Hana und von Applikationen auf S/4 geht es um eine Vielzahl neuer Herausforderungen: die notwendige Modernisierung von Fachanwendungen und Eigenentwicklungen mit einem Cloud-ready- beziehungsweise Cloud-first-Ansatz; die Automatisierung mit der Überbrückung von Silos; die Integration moderner Lösungen in die täglichen Betriebsprozesse oder die Berücksichtigung der Innovation Roadmap von SAP mit Cloud-Optionen wie S/4 oder Rise.

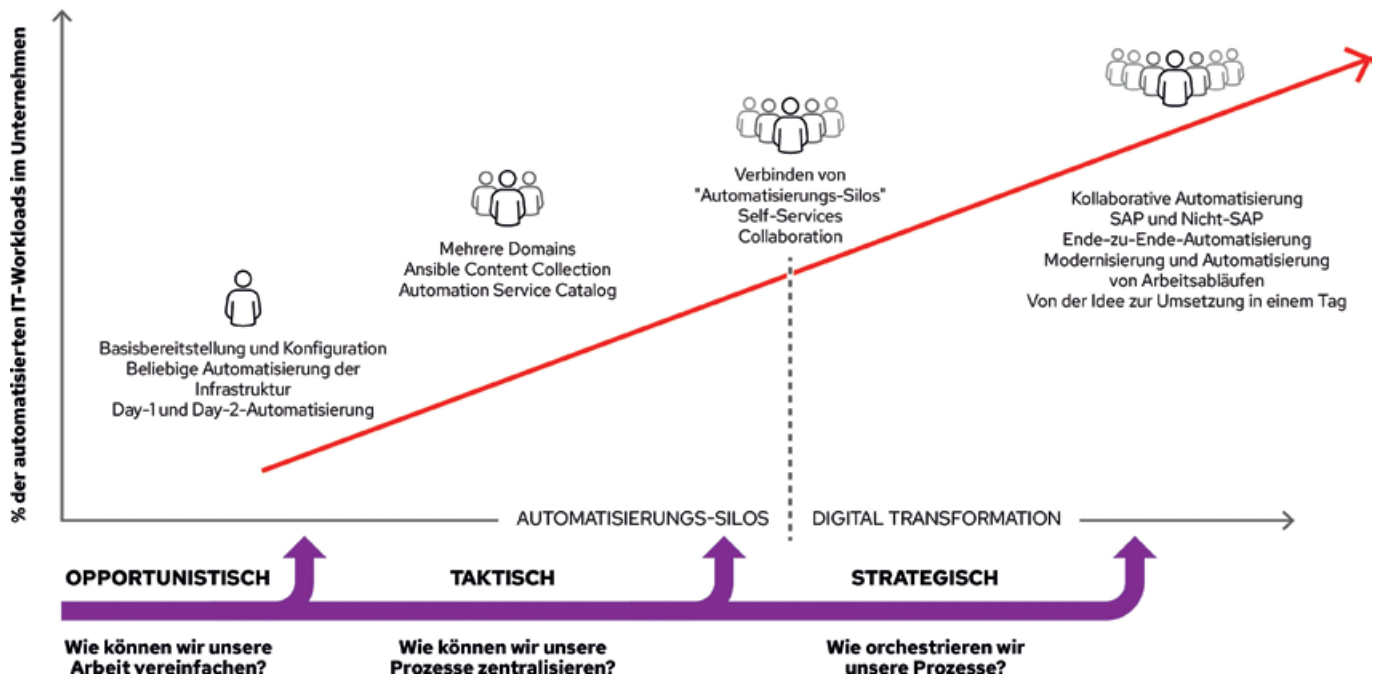


Ganzheitlicher Ansatz für SAP-Modernisierungen.

Allein schon die erforderliche Migration stellt eine anspruchsvolle Aufgabe dar, etwa hinsichtlich der Legacy-Systeme, alter Lösungen, Schnittstellen und Integrationen, die nicht cloudfähig und nur on-premises nutzbar sind. Beispiele dafür sind Back-up- oder Monitoring-Tools oder Abap-basierte Add-ons aus der ECC-Landschaft.

Die Veränderungen stehen im Kontext der digitalen Transformation, die für nahezu jedes Unternehmen unverzichtbar ist. Um dabei wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen moderne IT-Umgebungen neue Ideen oder zusätzliche Funktionen agil und mit hoher Geschwindigkeit implementieren können. Agilität bedeutet auch, unmittelbar auf Ausfälle, veränderte Markt- und Nutzeranforderungen oder unvorhersehbare Situationen zu reagieren – und das betrifft auch die SAP-Welt.

Lock-ins sind kontraproduktiv: Jedes Unternehmen braucht in diesem Kontext prinzipiell eine langfristige strategische Flexibilität. Sie wird immer wichtiger, nicht zuletzt aufgrund regulatorischer Anforderungen. Ein Beispiel dafür ist der im Januar 2023 in Kraft getretene Digital Operational Resilience Act (DORA) der EU, dessen Regelungen bis Januar 2025 umgesetzt werden müssen. Die Verordnung betrifft grundsätzlich alle Arten von Finanzunternehmen, von Kreditinstituten über Versicherungsunternehmen bis hin zu Wertpapierfirmen, und alle Drittanbieter von Informations- und Kommunikationstechnologien, die Leistungen für den Finanzdienstleistungssektor erbringen.



Zusammenführung von Teams und Steigerung der Produktivität durch Ende-zu-Ende-Automatisierung.

Mit der neuen Verordnung reagiert die EU auf die zunehmende Digitalisierung der Finanzwelt und die damit verbundenen steigenden Sicherheitsrisiken, auch hinsichtlich eines Cloud-Konzentrationsrisikos. Unternehmen müssen also ihre IT- und geschäftskritischen Risiken minimieren und ihre operative Resilienz erhöhen. Dabei gewinnen gerade Open-Source-basierte Lösungen, die konsequent einen Vendor-Lock-in vermeiden sowie Unabhängigkeit und Interoperabilität bieten, an Bedeutung.

Die notwendige Transformation im SAP-Umfeld erfordert vor allem auch die Integration neuer Anwendungen, Technologien, Plattformen, Architekturen und Frameworks etwa in Bereichen wie KI und ML, Data Analytics, Big Data, RPA oder IoT. Gerade KI und ML gewinnen derzeit an Relevanz, auch bei SAP-Anwendern. Sehr viele Unternehmen entwickeln und trainieren Modelle mit SAP-Daten, die sie anschließend in Produktivumgebungen wie Factory- und Edge-Szenarien betreiben.

Hybrid Cloud als Zielarchitektur

Die unterschiedlichen Anforderungen werfen die Frage nach der optimalen Zielarchitektur und Basis für die Umsetzung von Konzepten auf, die Migrationsszenarien mit Modernisierungs- und Innovationsthemen verknüpfen. Die Antwort sind Open-Source-Technologien, cloudnative Entwicklungsmodelle mit Containern und Microservices, zertifizierte Enterprise-Kubernetes-Plattformen und Automatisierungslösungen, konkret etwa Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform. Immer

mehr SAP-Partner, Tools und Lösungen nutzen daher genau diesen Unterbau für die Integration der SAP-Landschaft in eine agile Prozessumgebung.

Auch SAP selbst schlägt verstärkt diesen Weg ein und setzt auf Lösungen von Red Hat. So haben die beiden Unternehmen Anfang des Jahres eine intensivierte Partnerschaft bekannt gegeben. In deren Rahmen migriert SAP nach und nach einen immer größeren Teil der internen IT-Landschaft und das SAP-Enterprise-Cloud-Services-Portfolio auf das Standardfundament Red Hat Enterprise Linux.

Das heißt, SAP nutzt primär Red Hat auch als Unterbau für neue SAP-Rise-Kundenumgebungen. Diese gemeinsame Initiative zur Erweiterung von SAP-Software-Workloads auf Red Hat Enterprise Linux soll es SAP-Kunden erleichtern, ihre Geschäftsgilität zu steigern, Cloud-Implementierungen zu beschleunigen und geschäftliche Innovationen voranzutreiben, indem sie auf der skalierbaren, flexiblen und offenen Hybrid-Cloud-Infrastruktur von Red Hat aufbauen.

Eine kuratierte, einheitlich in allen Infrastrukturen verfügbare und für SAP-Anwender und -Partner optimierte Enterprise-Open-Source-Plattform wie Red Hat OpenShift dient dabei als Basis sowohl für die Bereitstellung und Integration von Non-SAP-Anwendungen als auch für die Modernisierung und Erweiterung der vorhandenen Abap-Eigenentwicklungen. Wichtig ist dabei, dass eine Open-Source-basierte Hybrid-Cloud SAP-Anwender die Möglichkeit bietet, einerseits die SAP-Philosophie „Keep the core clean“ und andererseits Side-by-Side-Erweite-

rungen sowie die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen in hybriden End-to-End-Prozessen schnell umzusetzen. Ein solches Infrastrukturfundament ist für SAP-Anwender auf dem Weg zum intelligenten, integrierten Unternehmen letztlich unverzichtbar. Darüber hinaus gewinnen Unternehmen mit einer cloudagnostischen Hybrid-Cloud-Nutzung eine maximale strategische Flexibilität. Gemäß dem Leitgedanken „Develop once – deploy anywhere“ können sie wahlweise On-premises-Umgebungen, Hyperscaler-Infrastrukturen nutzen oder das Rise-with-SAP-Angebot ergänzen. Diese Flexibilität mit der freien Wahl des Unterbaus ist auch hinsichtlich der operativen Resilienz von essenzieller Bedeutung.

Automatisierung als Brückenbauer

Open-Source-basierte Hybrid-Cloud-Plattformen und integrierte End-to-End-Architekturen sind wesentliche Erfolgskomponenten einer SAP-Migration und -Modernisierung. Ein zentrales Bindeglied und wichtiger Brückenbauer ist dabei die Automatisierung. Sie gehört heute zu den zentralen IT-Themen, auch in der SAP-Welt. Aktuelle und künftige Herausforderungen in einer Zeit der digitalen Transformation können Unternehmen nur mit einer Automatisierung bewältigen, die über das reine Deployment in Richtung einer konsequenten End-to-End-Automatisierung der gesamten Prozesslandschaft hinausgeht. Das heißt, die Automatisierung muss von der Bereitstellung über die Wartung bis zum Betrieb eines komplet-

ten IT-Stacks reichen. Eine entscheidende Unterstützung bietet dabei die universelle und bewährte Open-Source-Automatisierungslösung Ansible. Für den Unternehmenseinsatz hat sich Red Hat Ansible Automation Platform etabliert: Zertifizierte, vorkonfigurierte Module, Automatisierungsworkflows und erweiterte Sicherheitskonzepte erlauben eine bereichsübergreifende Skalierung über Silos hinweg.

Taktisch und strategisch

Als Best Practice für den unternehmensweiten Einsatz von Red Hat Ansible Automation Platform hat sich die stufenweise Einführung erwiesen: ausgehend von einem eher opportunistischen über einen taktischen bis hin zu einem strategischen Ansatz. Das heißt, zunächst sollten einzelne Abläufe vereinfacht, anschließend Automatisierungsprozesse zentralisiert und schließlich ganze Automatisierungsworkflows orchestriert werden. SAP-Landschaften fügen sich inzwischen nahtlos und gleichberechtigt in diese Strategie ein.

Das mögliche Ansible-Einsatzspektrum im SAP-Kontext ist weitreichend. Es umfasst zum einen die Infrastruktur oder Wartungstätigkeiten im Kontext von Deployment, Installation oder Provisioning und zum anderen das „Housekeeping“ im laufenden SAP-Betrieb, also die Automatisierung von Prozessen in SAP-Anwendungen selbst. Erweiterungen aus dem Partner-Ökosystem nehmen aus Ansible heraus direkte Automatisierungen in SAP vor, zum Beispiel die Verwaltung von Rechten, das Anlegen von Nutzern, Auslesen von Systemdaten oder auch das Ausführen von Prozessen.

Die Anwendungsfälle, die Ansible abdeckt, steigen dabei kontinuierlich. Red Hat Ansible Automation Platform etwa verfügt derzeit über mehr als 130 zertifi-

zierte und gewartete Content Collections, die von Hardware- und Softwareherstellern oder Red Hat entwickelt und bereitgestellt werden, unter anderem auch im Hinblick auf die Automatisierung in SAP-Umgebungen. Die Content Collections bieten gemäß Erfahrungswerten von Red Hat Use Cases für rund 80 Prozent der typischen Anwendungsszenarien, wobei eine einfache kunden- und anforderungsspezifische Anpassung gewährleistet ist.

Darüber hinaus ermöglicht es die Flexibilität von Red Hat Ansible Automation Platform SAP-Anwendern, mittels RESTful APIs und eines Self-Service-Portals Automatisierungen einfach in vorhandene Tools und Prozesse zu integrieren. So können sie zum Beispiel Themen wie Compliance, Security oder Governance adressieren, die herkömmlicherweise mit einem hohen manuellen Aufwand verbunden sind. Die Automatisierung beseitigt diesen Aufwand und unterstützt beispielsweise auch eine schnellere Umsetzung des neuen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes mit der Verbindung verschiedener Datenquellen.

SAP Rise

Man könnte nun die Fragen aufwerfen, ob die Hybrid Cloud eine Alternative zu SAP Rise darstellt und ob Rise allein nicht ohnehin alles abdeckt. Es geht aber nicht um einen Ersatz von Rise beziehungsweise der SAP Business Technology Platform (BTP), sondern um die Integration und um die Balance zwischen einer Outside-in- und einer Inside-out-Betrachtung der Prozesse. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zunächst ist festzuhalten, dass SAP-Anwender mit der BTP viele vorintegrierte und sinnvolle Erweiterungen für SAP-Prozesse erhalten. Eine offene Hybrid Cloud als oftmals bereits etabliertes Fundament in der

IT-Landschaft des Kunden bietet den Nutzern darüber hinaus die notwendige und gewünschte Flexibilität hinsichtlich Entwicklung und Betrieb. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Verbindung. Mit Red Hat OpenShift etwa steht ein Abstraktions- und Integrationslayer sowohl für Hyperscaler-Plattformen mit ihren nativen Services als auch für die SAP-BTP-Umgebung zur Verfügung.

SAP und Non-SAP

Aus funktionalen, technischen, kaufmännischen oder Compliance-Gründen ist SAP Rise ohnehin nicht für alle Non-SAP-Workloads geeignet; es betrifft etwa Sicherheitsanforderungen in Bereichen wie Public und Militär oder auch Edge-Anwendungsszenarien. Eine cloudnative Laufzeitumgebung als Basis hingegen unterstützt Hybrid-, On-premises- und Edge-Umgebungen – und damit auch unterschiedliche kunden- und anwendungsspezifische Anforderungen.

Insgesamt sollte jedes Migrations- und Modernisierungsprojekt im SAP-Bereich im Kontext einer Neukonzeption und Konsolidierung der gesamten IT-Landschaft gesehen werden. Die ideale technologische Basis hierfür sind zertifizierte Open-Source-basierte Betriebssysteme, Hybrid-Cloud-Plattformen und Automatisierungslösungen wie Red Hat Enterprise Linux, Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform. Nicht umsonst nutzen immer mehr Partner aus dem SAP-Ökosystem genau diesen Technologieunterbau für SAP-Modernisierungen gemeinschaftlich als eine integrierte Open-Source-basierte Toolchain. Dafür gibt es einen überzeugenden Grund: SAP-Modernisierungen und -Migrationen können so deutlich besser kalkuliert, vereinfacht und beschleunigt werden.

Von Run SAP über Simplify SAP bis zu Extend SAP

Unter strategischen Gesichtspunkten bestehen die Vorteile der offenen Hybrid Cloud im SAP-Kontext in den Bereichen Run SAP, Extend SAP und Simplify SAP.

Run SAP bezieht sich auf die Nutzung eines zertifizierten Unterbaus, also einer Hybrid-Cloud-Infrastruktur für den Betrieb einer SAP-Landschaft. Eine solche Infrastruktur dient als Basis für die Sicherung, Skalierung und Verwaltung von traditionellen und Cloud-SAP-Workloads in beliebigen Umgebungen, sodass eine Freiheit bei der

Wahl der Plattform für heutige und zukünftige SAP-Workloads gegeben ist und kein Vendor-Lock-in bezüglich eines Cloud-Providers besteht.

Extend SAP adressiert die Integration von SAP- mit Non-SAP-Systemen und beinhaltet die Ergänzung von SAP-Anwendungen und SAP-BTP-Implementierungen. Sich schnell ändernde cloudnative Anwendungen in digitalen Kanälen, kontinuierliche Entwicklungs- und Deploymentprozesse, Edge-Szenarien, Latenz- oder Privatsphärenanforderungen benötigen eine agile, offene Plattform in allen Infrastrukturen

– mit Persistenz im SAP-System und direkter Verbindung zum digitalen Kern von SAP.

Simplify SAP schließlich betrifft das Management und die Automatisierung, also die einfache und nahtlose Verwaltung von Plattformen und die Automatisierung über hybride Umgebungen hinweg – vom Deployment bis zum operativen Betrieb. Mit Self-Services und einer End-to-End-Automatisierung der IT-Prozesse kann ein Unternehmen die Brücke zwischen den Silos schlagen – bis in die Fachanwendungen hinein.

Mit einer Ökosystem-Toolchain in die SAP-Zukunft

Universalwerkzeuge

Eine ganzheitliche SAP-Modernisierung sollte Migrations- und Innovationsthemen parallel adressieren und beides beschleunigen. Die Basis für diesen disruptiven Ansatz bilden Open-Source-Prinzipien und -Plattformen.

Von Peter Körner, Red Hat

Immer mehr Partner aus dem SAP-Ökosystem nutzen Open-Source-Prinzipien und -Plattformen als methodischen und technologischen Unterbau für die SAP-Modernisierungen innerhalb einer integrierten Open-Source-basierten Toolchain. Ob Rise with SAP, Move to Cloud oder hybride Zielplattformen: SAP-Anwender treiben notwendige Migrationen aktiv voran. Diese Transformationsprojekte sind kein einfaches Update, sie sind komplex, zeitaufwendig und oft kommt die Innovation zu kurz, anstatt die Chance dafür zu nutzen.

Vorprojekte und Housekeeping werden notgedrungen auf ein Minimum reduziert und dennoch entstehen lange Projektlaufzeiten. Dies muss aber nicht so sein: Migrationen können auch eng mit Modernisierungs- und Innovationsthemen verzahnt und gleichzeitig deutlich beschleunigt werden. Die Basis hierfür sind zum einen Open-Source-Technologien, cloudnative Entwicklungsmodelle sowie zertifizierte Enterprise-Kubernetes-Plattformen und Automatisierungslösungen wie Red Hat Enterprise Linux, Red Hat OpenShift und

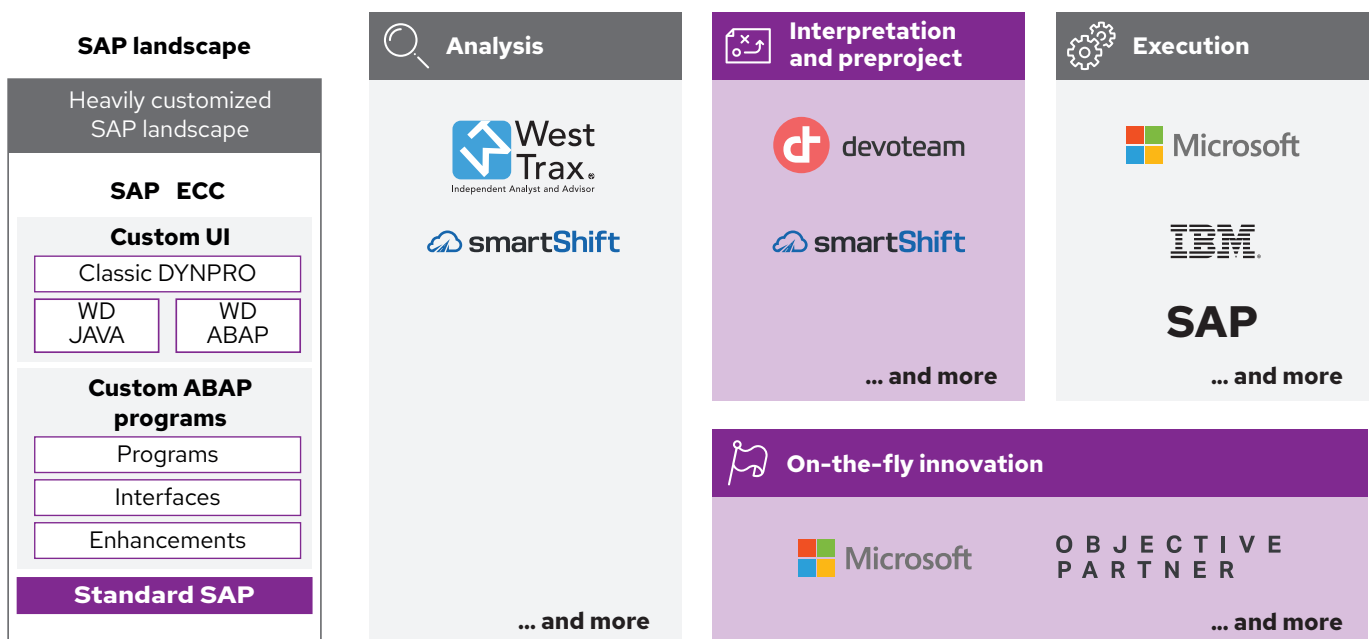
Red Hat Ansible Automation Platform. Zum anderen setzen sowohl SAP-Partner als auch Tool- und Lösungsanbieter verstärkt auf genau dieses Fundament bei der Integration der SAP-Landschaft in eine agile Prozessumgebung. Und das Beste dabei: Aktuell entsteht daraus im deutschsprachigen Raum eine immer umfangreichere Ökosystem-Toolchain für SAP-S/4-Hana- und Rise-Projekte. Es handelt sich dabei um eine offene Community, in die sich Ökosystem-Partner einbringen können.

Disruption und Services

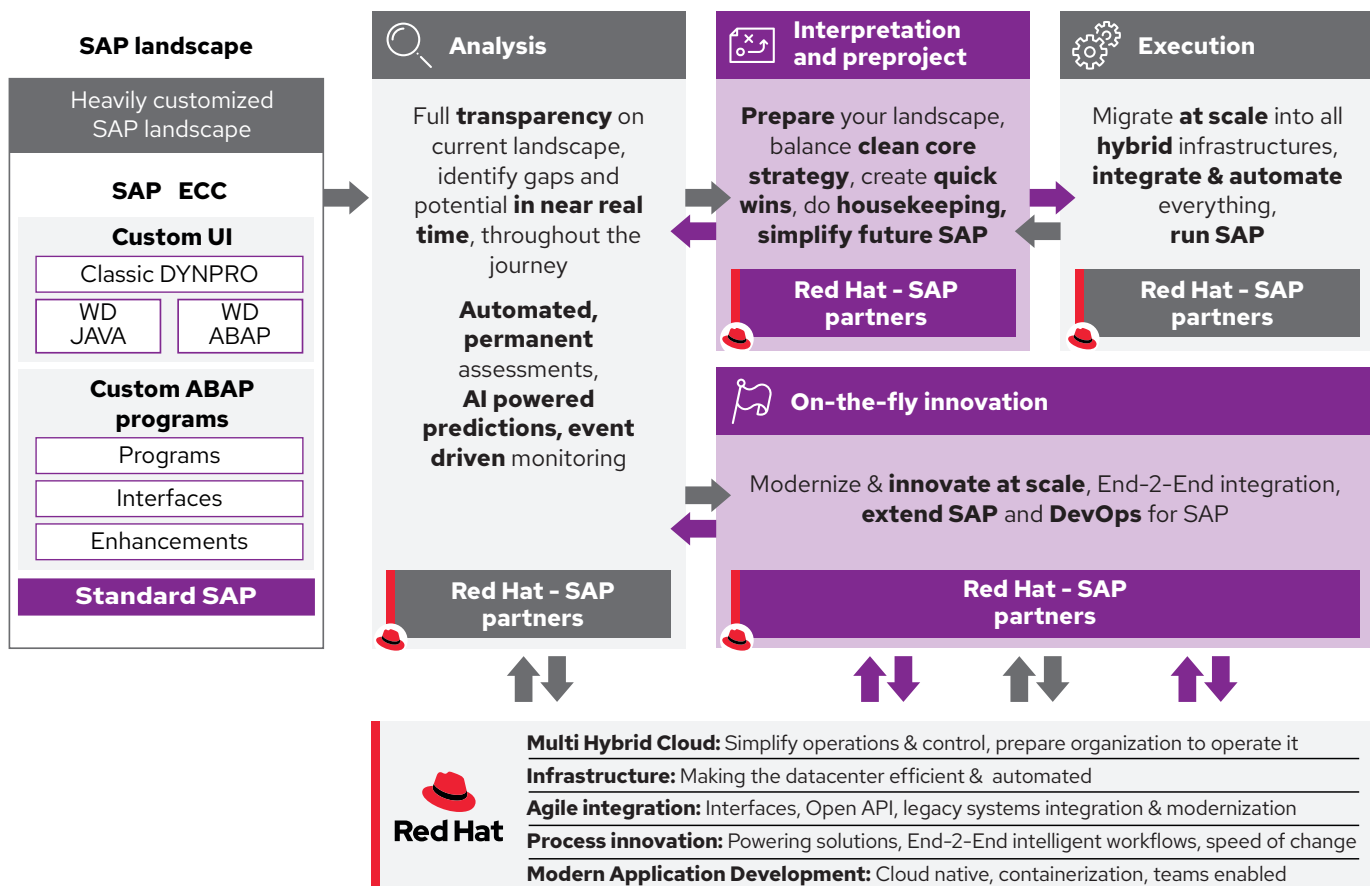
Exemplarisch können der neue disruptive Ansatz und das Zusammenspiel über die Modernisierungsphasen auf Basis von Lösungen und Services der Unternehmen West Trax, Red Hat, Microsoft, IBM, SmartShift, Devoteam und Objective Partner verdeutlicht werden. Viele Unternehmen verfolgen heute eine schrittweise Vorgehensweise bei der Transformation der SAP-Landschaft: Erst nach Abschluss der nötigsten Vorprojekte und der technischen Migration wird die Modernisierung in An-

griff genommen. Dieses Vorgehen entspricht einer eher SAP-fokussierten Inside-out-Betrachtung, etwa mit einer Übertragung von ECC-Systemen in die Cloud unter Nutzung des Rise-with-SAP-Angebots, gewissermaßen nach dem Motto Lift and Shift. Das Customizing oder die Integration und Realisierung von Outside-in-Mehrwerten aus dem Nicht-SAP-Bereich werden dabei bis an das Ende der Migrationsphase verschoben. Hierzu gibt es allerdings auch eine alternative Strategie, bei der die Innovation von Anfang an ein integraler Projektbestandteil der IT-Migration ist.

Ein erster Schritt für die Durchführung eines SAP-Migrationsprojekts und eine Kernkomponente der SAP-Ökosystem-Toolchain für die Modernisierung sind die Analyse der bestehenden SAP-Systemlandschaft. Das war auch bisher der Fall. Neu ist dagegen die Möglichkeit, diese Analysen automatisiert, ohne Workshops und nahezu in Echtzeit durchführen zu können. An diesem Punkt kommt der KPI Analyzer des Unternehmens West Trax ins Spiel. Es handelt sich dabei um eine SaaS-Anwendung, die Unternehmen unterstützt, ihre



Beispielhafte Umsetzung einer SAP-Modernisierung.



SAP-Systeme zu bewerten. Der Analyzer generiert Nutzungskennzahlen zur Messung des Zustands und der Effizienz von SAP-Systemen. Das Tool analysiert nicht nur einzelne Aspekte oder Module des SAP-Systems, sondern betrachtet das System als Ganzes, etwa hinsichtlich Reifegrad, Produktivität, Kosten, Performance, Storage, Qualität oder Sicherheit.

Dabei greift der KPI Analyzer auch auf eine Benchmark-Datenbank zurück, um die Leistung des analysierten SAP-Systems mit anderen Systemen in der gleichen Industrie und branchenübergreifend zu vergleichen und zu bewerten. Auf dieser Basis kann ein mögliches Verbesserungspotenzial identifiziert werden. Prinzipiell ermöglicht der KPI Analyzer es Unternehmen, den Istzustand mit Schwachstellen und Ineffizienzen in ihrem SAP-System unmittelbar zu identifizieren. Innerhalb von 30 Minuten können erste Ergebnisse vorliegen, die als Empfehlung für die Nutzung von Lösungen aus der gesamten, nachgelagerten Ökosystem-Toolchain dienen können.

Red Hat fungiert als Unterbau

Je nach Analyseergebnis ergeben sich klare Handlungsempfehlungen für die Modernisierung, die Auswahl oder die Ergänzung der passenden Zielplattformen und für geeignete Partnerlösungen. Als technologi-

scher und methodischer Unterbau für die Modernisierungs- und Integrationsszenarien fungiert eine kuratierte und für SAP-Anwender und -Partner optimierte Enterprise-Open-Source-Plattform aus Red Hat Enterprise Linux, Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform.

Damit werden Betrieb, Automatisierung und Integration Ende-zu-Ende abbildbar, je nach Kundenvorgaben gewichtet, aber immer als passender Teil der Modernisierung. Diese Plattform ist aber auch das Fundament einer integrierten Ökosystem-Toolchain, deren Charakteristikum das Teilen von Informationen, Fakten und Erkenntnissen in einem konkreten Modernisierungsprojekt ist. Analyseergebnisse und Projektparameter werden untereinander ausgetauscht, Resultate und Quick Wins von allen genutzt, Zielplattform-Vorgaben und Sizing automatisiert an den nächsten Stakeholder übergeben.

Der Betrieb von SAP in der Cloud wird zunehmend Realität, ist aber noch immer mit Einschränkungen verbunden. So haben die Cloud-Anbieter kaum Einblick in die SAP-Landschaften und können sich dadurch mehr oder weniger nur auf die Infrastruktur fokussieren und Unternehmen nicht bei der Verwaltung von SAP unterstützen. Einen neuen Ansatz verfolgt hier das Azure Center for SAP Solutions (ACSS), das mit Lösungen von Red

Hat wie Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform kombiniert wird – auf Wunsch auch vorkonnektiert.

S/4-Deployment

Das ACSS ist eine moderne Betriebsumgebung für SAP, die Anwender durch das Deployment der SAP-Systeme führt und dabei viele Arbeitsschritte automatisiert – bis hin zur Konfiguration von Betriebssystem, Datenbank und Security. Letztlich „versteht“ ACSS die SAP-Landschaft und überwacht den Status und die Integrität sämtlicher Systeme. Anwender können somit auf separate Monitoring-Lösungen verzichten. Sie können SAP-Systeme unkompliziert per Knopfdruck starten und beenden und künftig auch Services nutzen, die bislang nur auf Infrastrukturebene zur Verfügung standen. Dazu zählen ein spezielles Azure Backup for SAP, ein bei Kostenoptimierungen unterstützendes Azure Cost Management und Billing sowie die Threat Intelligence.

Die Ergebnisse der Analysen von West Trax liefern auch hier Vorlagen, Sizing-Vorgaben und Empfehlungen und sinnvolle Microsoft Azure Services im SAP- und Nicht-SAP-Kontext. Microsoft hat Azure Center for SAP Solutions als modulares und offenes Framework konzipiert, das Anwender und Partner erweitern und



mit anderen Lösungen verbinden können. Durch die Integration von Red Hat OpenShift und Ansible in das Azure Center for SAP Solutions erhalten Unternehmen und SAP-Ökosystem-Partner ein einheitliches Fundament für die Entwicklung moderner, cloudnativer Anwendungen und den Betrieb von Drittanbieterlösungen, das sich von der Cloud bis ins lokale Rechenzentrum erstreckt und die SAP-Welt mit anderen Anwendungslandschaften verbindet. Dank der engen Partnerschaft zwischen Red Hat und Microsoft können Kunden nicht nur virtuelle Maschinen mit Red Hat OpenShift beziehen. Auch die Abrechnung kann direkt über den bestehenden Azure-Vertrag erfolgen, was die Verwaltung für viele Kunden deutlich vereinfachen kann.

Die toolgestützte IBM-Rapid-Discovery-Methode profitiert von den Analyseergebnissen und den Automatisierungsmöglichkeiten und bietet einen strukturierten, funktionalen Rahmen für die geschäftsfokussierte Innovation und Migration der SAP-Landschaft. Im Kontext der IBM-Rapid-Discovery-Methode wird der technologieagnostische Clean-Core-Ansatz integriert. Dieser Ansatz ordnet die genannten technischen Plattformen und Lösungen in einen zielgerichteten, strategischen Rahmen ein, um den Kunden ein nachhaltig optimiertes SAP-Ökosystem zu ermöglichen. IBM benutzt dafür den eigenen IBM-Garage-Ansatz. Es handelt sich dabei um ein Framework für die Beschleunigung der digitalen Transformation im SAP-Umfeld unter Nutzung von Hybrid-Cloud-Umgebungen.

Die Kooperation mit Red Hat und Partnern aus der Ökosystem-Toolchain nimmt eine zunehmend wichtigere Rolle ein. Beispielsweise führen Experten von IBM und SNP gemeinsam in einem Kompetenzzentrum selektive Datenmigrationen und Datentransformationen mithilfe der Crystal-

Bridge durch. Die SNP-Lösungen für begleitende Datenmigration, -archivierung und allgemeines Datenmanagement bieten eine optimale Grundlage für eine effiziente Migration oder Transformation der SAP-Landschaft.

Die eigentliche Migration ist mit zahlreichen technischen und prozessualen Herausforderungen verbunden. Dabei unterstützen Ökosystem-Partner mit verschiedenen Lösungsansätzen. Letztlich werden SAP-Landschaften schlüsselfertig in die gewünschte Zielumgebung migriert. Schließlich unterliegen viele Aktivitäten und Transaktionen in SAP und den Umsystemen regulatorischen Anforderungen. Die Erfassung und Dokumentation dieser Prozesse sind in der Regel mit einem hohen manuellen Aufwand verbunden. Exemplarisch kann hier das am 1. Januar 2023 in Kraft getretene Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz genannt werden, das Anforderungen an ein verantwortungsvolles Management von Lieferketten festlegt. Hierzu müssen Unternehmen verschiedene Datenquellen und externe Informationen miteinander verbinden. Mit den Devoteam-Lösungen lassen sich diese Abläufe automatisieren und damit beschleunigen. Sie werden als Ansible Content Collection, Ansible Certified Content und OpenShift Certified Applications bereitgestellt, die geprüft, verifiziert und überall ablauffähig sind. So entstehen die gewünschten Synergieeffekte bei der Nutzung einer einheitlichen Plattform, egal in welcher Zielinfrastruktur.

Abap Custom Code

Eine erhebliche Herausforderung bei der Migration und Modernisierung stellt vor allem der Abap Custom Code in Altsystemen dar. Unternehmen, die bereits seit Langem SAP-Systeme einsetzen, verfügen über eine große Menge an kun-

denspezifischem Code, der im Laufe der Zeit entwickelt wurde, um die sich ständig ändernden Geschäftsanforderungen zu unterstützen. Ein Großteil dieses Codes kann im Laufe der Zeit veraltet sein, da er nicht mit Blick auf die heutigen Anforderungen konzipiert ist, etwa hinsichtlich Sicherheit, Performance oder Wartbarkeit. Schwierigkeiten bereitet der Code zudem, da er typischerweise eng an den monolithischen Ansatz traditioneller ECC-6.0-Systeme gekoppelt ist. Eine Like-to-Like-Migration kann daher nur ein erster Schritt sein. Außerdem ist der Code in den neuen S/4-Umgebungen vielfach nicht mehr ablauffähig und muss aufwendig angepasst werden. Mit einer intelligenten Code-Modernisierung und einer adäquaten Zielarchitektur können Unternehmen diese mit dem Abap Custom Code verbundenen Herausforderungen in den Griff bekommen, sodass auch komplexe Transformationsprojekte relativ einfach, schnell und kostenoptimiert durchführbar sind. SmartShift, ein Partner von Red Hat, übernimmt genau diese Aufgaben mit einer Modernisierung des Custom Code, angefangen mit der initialen S/4-Transformation bis hin zur Implementierung eines Clean-Core-SAP-Systems. Mit dem erwähnten KPI Analyzer gewinnt das Unternehmen in kürzester Zeit Einblicke in die individuellen Herausforderungen des SAP-Anwenders. Auf dieser Analysebasis werden die sinnvollen Komponenten für die Migration ermittelt sowie Optimierungs- und Innovationspotenziale identifiziert. Die neue Migrationsmethode mit Red Hat bringt viele Vorteile mit sich. Dank der schnellen und sicheren Plattform ist eine zuverlässige Migration möglich, die bereits vielfach getestet wurde. Doch was hat der Kunde davon? Ein schneller Return on Investment ist greifbar und es gibt mehr Spielraum für Innovation. Die Fachbereiche können zudem rascher auf Marktbedürfnisse reagieren. Red Hat OpenShift ist eine besonders geeignete Zielumgebung, da die Plattform verschiedene Architekturen, einschließlich On-premises und Edge, mit einem einzigen Entwicklungsansatz unterstützt. Außerdem können kombinierte Proof-of-Concept-Umgebungen von Red Hat, SAP und Nicht-SAP zum Beispiel leicht in Microsoft Azure erstellt werden, was die Umsetzung von Ende-zu-Ende-Prozessen deutlich beschleunigt.

Fazit

Insgesamt ergeben sich durch die konsequente Nutzung moderner Open-Source-basierter Technologie- und Infrastrukturoptionen sowie bewährter Methodikkonzepte aus dem Non-SAP-Bereich völlig neue Chancen für SAP-Anwender – gerade auch hinsichtlich der engen Verzahnung von Migration und Innovation. Nach einer Analysephase mit der Ermittlung des Innovationspotenzials sind Quick Wins schnell realisierbar, und zwar ohne lange Projektvorlaufzeiten. SAP-Anwender erhalten dabei eine um-

fassende Unterstützung, und zwar durch eine aktuell dynamisch entstehende Ökosystem-Toolchain für S/4- und Rise-Modernisierungen. Das Fundament dafür liefert das Ökosystem an Lösungen, Add-ons und Konzepten, das Partner von SAP und Red Hat in den vergangenen Jahren auf Basis von Red Hat Enterprise Linux, Red Hat OpenShift und Red Hat Ansible Automation Platform bereits aufgebaut haben – ein Ökosystem, das Partnern offensteht und das vor allem auch sukzessive erweitert wird.

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 61





KOMMENTAR

Von **Peter Körner**, Red Hat

C-Level-Kompetenz

Peter Körner ist Principal Business Development Manager Red Hat SAP Solutions bei Red Hat.

Die Herausforderungen für SAP-Anwender sind weitreichend. Sie müssen nicht nur die Migration vorantreiben, sondern auch Innovationsthemen im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit adressieren und IT-seitig abdecken.

Mit einer offenen Hybrid-Cloud-Strategie und -Plattform als Fundament kann der Spagat gelingen. Endlich können Non-SAP- und SAP-Anwendungen und Prozesse gleichwertig betrachtet sowie methodisch einheitlich integriert werden. Das bietet zudem eine maximale Unabhängigkeit und Flexibilität, sodass der CIO mit diesem strategischen Ansatz auch seine Freiheit zurückgewinnt.

Nahezu alle Unternehmen stehen heute vor identischen Herausforderungen. Es geht um die digitale Transformation, die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, die Kostenoptimierung, den Fachkräftemangel oder neue regulatorische Vorgaben. Gerade auch neue Regularien erfordert eine hohe Flexibilität in der IT-Infrastruktur, um aktuelle und künftige Anforderungen schnell umsetzen zu können. Beispiele dafür sind DORA, das Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz, der digitale Produktpass oder kommende Sustainability-, Governance- und Compliance-Richtlinien.

Zur Stärkung der Zukunftsfähigkeit müssen Unternehmen vor allem auch neue Themen wie KI und ML, Data Analytics, Big Data oder IoT aufgreifen. Gerade KI und ML gewinnen durch den Hype rund um Large-Language-Model(LLM)-Dienste branchenübergreifend derzeit zunehmend an Relevanz, auch bei SAP-Anwendern. ML kann in verschiedensten SAP-Bereichen effizient genutzt werden, etwa bei der Stammdatenanalyse, der Optimierung von Produktionsabläufen und Lieferketten oder der Qualitätskontrolle. Viele Unternehmen entwickeln und trainieren derzeit Modelle mit SAP-Daten, die sie anschließend in Produktivumgebungen betreiben.

Das Aufgabenspektrum umfasst alle Unternehmens-IT-Bereiche. Auch SAP-Anwender müssen somit zwangsläufig ihre Modernisierungsvorhaben vorantreiben. Die Ziele sind dabei Simplizität, Agilität, Produktivität und Innovationskraft, in die sich

die neue SAP-Landschaft mit dem SAP-Ansatz „Keep the core clean“ und der „Side-by-Side Extensibility“ einordnen muss.

Die vielfältigen Herausforderungen kann ein Unternehmen nur mit einer ganzheitlichen Sichtweise und durchgängigen IT-Strategie optimal bewältigen. Siloartig strukturierte IT-Landschaften sind dabei nicht zielführend. Aus SAP-Sicht sind Innovationsthemen primär eng mit Rise with SAP und der SAP BTP verknüpft. Dies erfüllt viele, aber nicht alle Wünsche und Notwendigkeiten eines CIO. Bei der Auswahl einer Zielplattform will er Unabhängigkeit und Freiheit gewinnen und auch die strategische Kontrolle für die bestmögliche Umsetzung zukünftiger Innovationsthemen behalten. Vor allem möchte er dabei auch eine hohe Agilität in der Unternehmens-IT sicherstellen. Möglich wird dies nur, wenn die SAP-Landschaft nicht isoliert nebenläuft, sondern eingebettet in eine integrierte Prozesslandschaft, und zwar nicht nur über Schnittstellen, sondern über Betriebsmodelle, Automation und End-to-End-Entwicklungsmodelle.

Das übergeordnete Ziel des CIO ist deshalb vielfach die Transformation der oftmals siloartig gewachsenen SAP-Landschaft in eine integrierte Unternehmens-IT als Teil einer Innovationsstrategie. Eine wesentliche Erfolgskomponente sind dabei bei vielen Unternehmen seit Jahren etablierte Open-Source-basierte Hybrid-Cloud-Umgebungen auf Basis von Enterprise-Kubernetes-Plattformen wie Red Hat OpenShift.

Durch die cloudagnostische Hybrid-Cloud-Nutzung gewinnen die Unternehmen eine strategische Flexibilität. Jede Innovationsidee kann ohne Anpassung des technischen Unterbaus in beliebigen Umgebungen betrieben und skaliert werden. Gemäß dem Leitgedanken „Develop once – deploy anywhere“ können die Anwendungen wahlweise On-prem-Umgebungen, Edge, Private Cloud oder Hyperscaler-Infra-

strukturen nutzen. SAP ist nicht mehr außen vor, da eine offene Plattform auch das SAP-Konzept der „Side-by-Side Extensions“ unterstützt, mit denen Unternehmen End-to-End-Prozesse agil umsetzen können. Dadurch ist es möglich, die SAP-Landschaft mit Non-SAP-Systemen zu integrieren. So ist beispielsweise Red Hat OpenShift auch eine ideale Basis für den Entwicklungs- und Deployment-Prozess beim KI-Einsatz im Kontext von SAP-Datenquellen.

Eine offene Hybrid-Cloud-Umgebung unterstützt – oder besser gesagt verknüpft – über moderne APIs und Entwicklungsumgebungen zudem auch die zwei unterschiedlichen Innovationsansätze für SAP: Outside-SAP-in und SAP-Inside-out, also eine vom Fachbereich geführte Sichtweise sowohl aus der Non-SAP- als auch aus der SAP-Welt heraus. Beide Welten veredeln sich stets und agil gegenseitig, was mit traditionellen Ansätzen nicht denkbar war. Der Anwender kann sich etwa dafür entscheiden, mit SAP den Rise-Weg zu gehen und eine BTP zu nutzen. Dieses Vorgehen ist durchaus von Vorteil, da die BTP viele vorintegrierte Erweiterungen für SAP-Prozesse enthält. Diese lassen sich nun mit einer offenen Hybrid Cloud als Fundament in alle Zielumgebungen erweitern. So ist eine offene Plattform die Basis für den Outside-SAP-in-Ansatz, bei dem beliebige moderne cloudnative, Edge- oder Factory-Anwendungen mit SAP verbunden werden.

Eine Plattform allein kann nicht alle Herausforderungen bewältigen – on-premises, an der Edge, in der hybriden Multi-Cloud oder im Non-SAP-Bereich. Es geht um eine Anreicherung der App-Entwicklungsstrategie mit einer agilen SAP-Integration. Im Modernisierungsprozess erhalten SAP-Anwender eine umfassende Unterstützung durch die wachsende Open-Source-basierte SAP-Ökosystem-Toolchain – und zwar kulturell, methodisch und technologisch.

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Die Kombination des Portfolios von NTT Data Business Solutions und Natuvion ermöglicht für unsere Kunden eine abgesicherte Transformation.

Florian Sackmann,
Geschäftsleitung Customer Engagement,
NTT Data Business Solutions

NTT Data und Natuvion bieten Lösungen für die digitale Transformation

Einjährige Beteiligung

Basis der Zusammenarbeit bildet ein Transformationsangebot, bei dem Kunden eine zugeschnittene All-in-one-Paketlösung erhalten.

Vor einem Jahr hat die NTT Data Business Solutions nach einer langjährigen Partnerschaft die Mehrheit an der Natuvion Group übernommen. Gemeinsam haben der SAP-Berater für den Mittelstand und der SAP-Data-Transformation-Partner in dieser Zeit rund 50 Kunden weltweit erfolgreich den Umstieg auf S/4 Hana ermöglicht.

Das zusammen weiterentwickelte Produktportfolio kann in einer Vielzahl von Kundensegmenten eingesetzt werden und ist kommerziell skalierbar. Vor allem für Unternehmen aus dem Mittelstand, aber auch für Großunternehmen bieten NTT Data Business Solutions und Natuvion einen Weg in die Transformation von der Planung über die Beratung bis hin zum erfolgreichen Go-live. Auch für Business-ByDesign-Kunden, die eine belastbarere Infrastruktur

suchen, bieten die beiden Unternehmen einen standardisierten Migrationspfad auf S/4 Hana an. Wie wichtig ein professioneller Partner beim Umstieg auf S/4 Hana ist, zeigt auch die von den beiden Firmen veröffentlichte Transformationsstudie 2023. Im Rahmen der Studie wurden mehr als 600 Abteilungsleiter aus neun Ländern befragt. In der Erhebung nannten 39 Prozent das fehlende Know-how ihrer Mitarbeitenden und 32 Prozent die Ressourcenknappheit im Unternehmen als größte Herausforderung bei der Transformation. Für jedes dritte Unternehmen war daher die frühzeitige Einbindung externer Berater entscheidend für den Transformationserfolg.

natuvion.com
nttdata-solutions.com

Natuvion übernimmt den Geschäftsbetrieb der LL Consulting

Slowakische Erweiterung

Ab September verstärkt Natuvion ihr zentrales Entwicklungs-, Trainings- und Delivery-Team für den digitalen Datenumzug.

Die 2005 gegründete LL Consulting wurde von Michal Procházka und Juraj Ziman als Beratungsgesellschaft für Lösungen rund um SAP-Geschäftsinformationssysteme gegründet. Das Gründerduo der LL Consulting beschäftigt sich bereits seit Mitte der 90er-Jahre mit SAP-Projekten. 2005 machten sich beide selbstständig und gründeten die LL Consulting. 2018 lernten die beiden LLC-Gründer die Experten der Natuvion in einem gemeinsamen Projekt kennen und

gründeten neben ihren Aktivitäten in der LLC die slowakische Landesniederlassung der Natuvion. Das mittlerweile 42 Mitarbeiter starke Natuvion-Slovakia-Team vergrößert sich nun um das 22-köpfige Team der LL Consulting. „Dieser Schritt unterstützt unsere ehrgeizigen Ziele“, sagt Patric Dahse, Geschäftsführer der Natuvion.

natuvion.com
llconsulting.sk



Dieser Schritt unterstützt unsere ehrgeizigen Ziele.

Patric Dahse,
Geschäftsführer,
Natuvion



Für uns als Organisation ist es enorm wichtig, dass wir unsere interne Struktur stets hinterfragen und immer wieder optimieren, um immer nah an unseren Kunden zu sein.

Sebastian Evers,
Co-CEO,
d.velop

d.velop stellt Weichen für intensivierten Branchenfokus

Verschmelzung mit Tochterunternehmen

d.velop stellt neue Divisionen vor, spezialisiert in Privatwirtschaft, Public Sector, Gesundheits-, Sozial-, Bankwesen und Finanz.

d.velop, ein europaweiter Anbieter von Software für die durchgehende Digitalisierung von Dokumenten- und Geschäftsprozessen, stärkt die strategische Branchenausrichtung durch eine optimierte Organisationsstruktur über die gesamte Unternehmensgruppe mit mehr als 1000 Mitarbeitenden hinweg. Zu Beginn dieses Jahres hat das Unternehmen neue Divisionen ins Leben gerufen, die sich noch stärker auf die einzelnen Branchen und Fachbereiche fokussieren. Spezialisierte Teams sind über Markt-Divisionen für Privatwirtschaft, Public Sector, Gesundheitswesen, Sozialwesen sowie Bankwesen und Finanz organisiert, um noch näher am betreffenden Markt zu agieren und die spezifischen Anforderungen von Kunden und Interessenten unmittelbar bidirektional berücksichtigen zu können.

Dies gilt auch für den Bereich Partner Management und Platform Economy, ebenfalls elementarer Bestandteil der d.velop-Wachstumsstrategie über den gezielten Ausbau der d.velop platform und die Skalierung über das weltweit agierende Partnernetzwerk. Entsprechend wurden auch die Verantwortlichen für die Divisionen neu besetzt.

So können Produkte noch schneller auf den spezifischen Markt gebracht werden. Direktes Feedback aus den Branchen sorgt für kontinuierliche Verbesserungen. Die d.velop platform mit ihren vielfältigen Produkt- und App-Angeboten im Software-as-a-Service-Umfeld spielt eine noch wichtigere Rolle in der Interaktion mit Endkunden.

d-velop.de

LeanIX kooperiert mit Microsoft

KI und Enterprise-Architektur

LeanIX, eine Plattform für die kontinuierliche Transformation der Corporate IT und Produkt-IT, ist eine Partnerschaft mit Microsoft eingegangen, um den LeanIX AI Assistant auf den Markt zu bringen. Dafür nutzt LeanIX den Microsoft Azure OpenAI Service und macht LeanIX EAM zu einer der ersten Lösungen, die das Leistungsvermögen von generativer künstlicher Intelligenz auf die Disziplin Enterprise-Architektur-Management anwenden. Das bedeutet einen Wandel in der Art und Weise, wie Unternehmen mit EA-Daten arbeiten. Die Pflege eines jederzeit aktuellen Applikationsportfolios – mit relevanten und detaillierten Informationen über alle Applikationen im Inventar – erfordert oft unzählige Stunden an Recherche und manueller Dateneingabe. Die dafür verschwendete Zeit reduziert die Effizienz von Teams und bremst die Innovationskraft und kontinuierliche Optimierung der IT-Landschaft. Nutzt man KI zur Automatisierung dieser Aktivitäten, so werden Ressourcen für strategische Initiativen frei, die sich auf das Geschäft auswirken.

leanix.net/de
microsoft.com/de-de

Artec und HE-S schließen strategische Partnerschaft

Dokumentenmanagement für SAP-Systeme

Kunden von Artec und HE-S profitieren zukünftig von einer aufeinander abgestimmten Palette an Lösungen und Dienstleistungen.

Artec IT Solutions und HE-S geben den Abschluss einer strategischen Partnerschaft bekannt. Beide Unternehmen bündeln ihre Kompetenzen im Bereich Dokumentenmanagement für SAP-Systeme. Artec IT Solutions ist seit fast 30 Jahren Hersteller von umfassenden Lösungen im Bereich Datenmanagement und Datensicherheit. Die Lösungen von Artec decken Aspekte von der Erfassung über die effiziente Nutzung bis hin zur sicheren Speicherung und rechtskonformen Archivierung relevanter Unternehmensdaten ab. HE-S Digital Management begleitet Unternehmen seit zehn Jahren bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Als Spezialist für Integrationen und Prozessmanagement bietet HE-S eine Rundumberatung. Insbesondere im SAP-Umfeld verfügt das Unternehmen über fundierte Kenntnisse und langjährige Erfahrung. Kunden von Artec und HE-S profitieren zukünftig von einer aufeinander abgestimmten Palette an Lösungen und Dienstleistungen in den Bereichen Dokumentenmanagement, Datensicherheit und rechtskonforme Archivierung für SAP-Systeme.



Wir sind sehr stolz auf diese neue Partnerschaft und davon überzeugt, damit großen Mehrwert für gemeinsame Kunden erzielen zu können.

Jerry J. Artishdad,
Geschäftsführer,
Artec IT Solutions

artec-it.de
he-s.com

MHP schafft weiteres Wachstum

Porsche erhöht Beteiligung an MHP

Die Porsche AG übernimmt bis Januar 2024 schrittweise alle Anteile der MHP. Damit möchte die bisherige Mehrheitseignerin das Wachstumspotenzial der Management- und IT-Beratung MHP konsequent nutzen. Bislang hält Ralf Hofmann, Mitgründer, Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung, 18,2 Prozent der Anteile. Hofmann wird als CEO weiterhin an der Spitze von MHP stehen. Mit der neuen Aufstellung soll MHP insbesondere schneller und außerhalb des Konzerns in Größe, Kundenstruktur und Portfolio global weiterwachsen. „Mit der Strategie 2030 haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt. Um diese zu erreichen, ist der Übertrag der Anteile an die Porsche AG ein notwendiger Schritt“, sagt Ralf Hofmann. „Der Anspruch, Technologie für den Wandel zu einem besseren Morgen nutzbar zu machen, treibt uns an. Wir wollen eine noch größere Rolle spielen – als Unternehmen und als Teil der Gesellschaft.“

porsche.com
mhp.com

GDS und Kothes geben Kooperation bekannt

Neuer Beratungspartner

Kothes bietet Beratung und Entwicklungsleistungen von Erweiterungen und Schnittstellen für die Systeme von GDS.

GDS gibt neue Partnerschaft mit Kothes bekannt. Als Anbieter von Softwarelösungen für die technische Dokumentation erwei-



Wir freuen uns sehr, hier einen starken Partner an unserer Seite zu haben, bei dem unsere Systeme – und Kunden – in kompetenten Händen sind.

Ulrich Pelster,
Geschäftsführer, GDS

tert GDS damit sein Kooperationsnetzwerk, um Kunden bei der Auswahl und Implementierung von Lösungen für die Erstellung und Verteilung von Produktinformationen bedienen zu können. Mit GDS hat Kothes einen starken Partner, der mit gleich drei Systemen für unterschiedliche Anforderungen das Kooperationsnetzwerk ergänzt. Das Produktangebot inkludiert Easybrowse, eine seit vielen Jahren etablierte und ausgereifte Portallösung für die digitale Bereitstellung von Informationen. In der jüngeren Vergangenheit hatte die Kothes ihren Beratungskunden bereits die Produkte von GDS empfohlen, die diese daraufhin erfolgreich eingeführt haben. Nun wird die Kooperation ausgebaut und künftig werden neben der Beratung und Systemeinführung auch Supportleistungen und individuelle Entwicklungsleistungen von Erweiterungen sowie Schnittstellen für die Systeme von GDS angeboten.

gds.eu
kothes.com

Neue Standorte im DACH-Raum

König.Solutions wächst immer weiter

Die Standorte Flensburg, Oldenburg und Salzburg ergänzen 2023 die existierende Niederlassungen in Walldorf, Heidelberg und Wien.

Das SAP-Beratungsunternehmen König.Solutions ist ein Anbieter von IT-Lösungen für Unternehmen, welches im März 2023 expandierte und weitere drei Standorte er-

öffnete. Die neuen Standorte in Salzburg, Flensburg und Oldenburg wurden strategisch ausgewählt, um eine optimale Abdeckung zu gewährleisten und den Kunden in

diesen Regionen einen besseren Zugang zu den Dienstleistungen von König.Solutions zu bieten. Die neuen Standorte sind mit modernster Technologie und Ausrüstung ausgestattet und werden von branchenbekannten und erfahrenen Kollegen, die für ihre Kompetenz und exzellenten Kundenservice bekannt sind, betrieben. Im Norden Deutschlands leiten Norbert Mundt in Flensburg sowie Alexander Martin in Oldenburg die weiteren Standorte. Michael Neureiter leitet die zweite österreichische Niederlassung in Salzburg. Alle Niederlassungen sind erfolgreich gestartet und planen bis Ende des Jahres mit jeweils fünf Mitarbeitern. König.Solutions bleibt auch weiterhin auf Expansionskurs und ist bestrebt, ihr Netzwerk auszubauen und neue Partnerschaften zu knüpfen.



Die Niederlassungsleiter der sechs Standorte der König.Solutions (v. l.): Anil Ugurlu, Marketing Consultant; Alexander Martin, Niederlassungsleiter und Managing Consultant; Norbert Mundt, Niederlassungsleiter und Managing Consultant; Gottlieb König, Geschäftsführer; Michael Neureiter, Niederlassungsleiter und Managing Consultant; und Artjom König, Geschäftsführer.

koenig.solutions

Testen Sie
IT-DIRECTOR



3

Monate
kostenlos!



SAP im eigenen Rechenzentrum behalten und dennoch in die Cloud gehen

Das Beste aus beiden Welten

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

Von Albrecht Munz, Hewlett Packard Enterprise

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

Zu den On-premises-Cloud-Modellen gehört die Plattform HPE GreenLake. Sie bietet dieselben Vorteile wie die Public Cloud – etwa Einfachheit, Flexibilität und verbrauchsabhängige Abrechnung –, ist aber im Rechenzentrum des Kunden oder an einem anderen Ort seiner Wahl installiert. Zum Beispiel an einem großen Produktionsstandort oder in einem Colocation-Rechenzentrum. Betrieben werden die Systeme von HPE, auf Wunsch bis hinauf zum Applikations-Basisbetrieb.

Mehr als On-prem

Einige Anbieter meinen mit On-premises-Cloud nur eine verbrauchsabhängige Abrechnung für IT-Infrastruktur. In Wirklichkeit ist aber noch viel mehr gefordert: etwa die schnelle und einfache Skalierung der Sys-

temkapazitäten nach Bedarf, die Betriebsverantwortung durch den Anbieter mit SLA für jeden Standort weltweit und ein Management-Portal, über das der Kunde sehr einfach Bestellungen tätigen, Kosten kontrollieren oder den Zustand seiner gesamten Systemlandschaft übersehen kann.

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

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

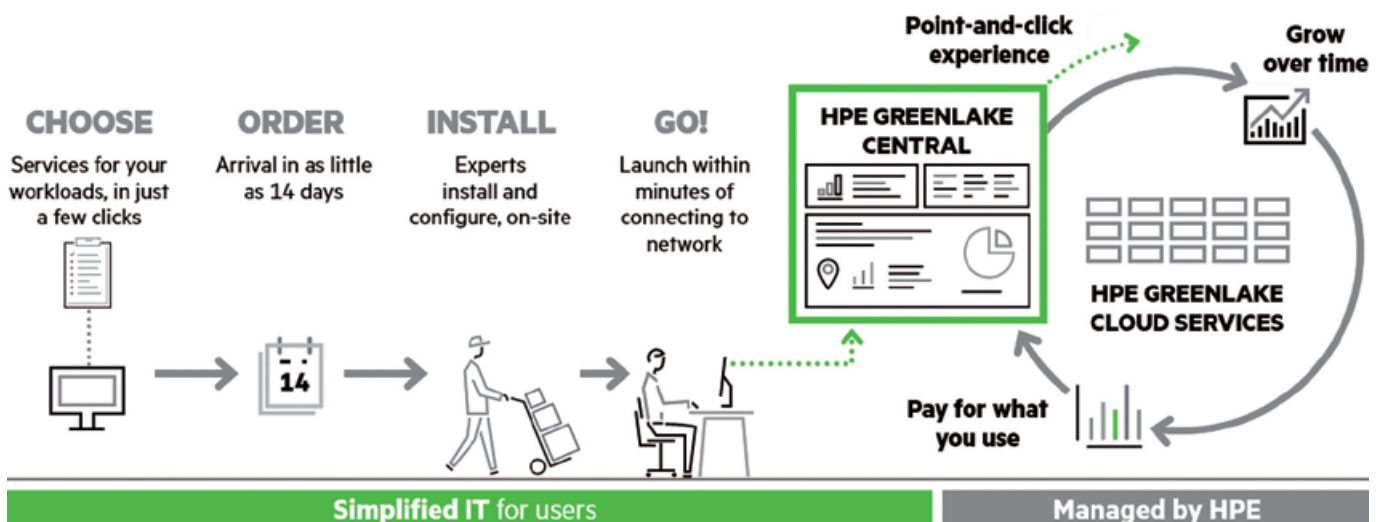
IaaS, PaaS und SaaS

Das GreenLake-Portfolio umfasst heute eine große Zahl von IaaS-, PaaS- und SaaS-Diensten und ein großes Partner-Ökosystem. Zu den Diensten gehören

etwa Bare Metal, hyperkonvergente Systeme, Container, Machine Learning Operations, VDI, eine Reihe von Branchenlösungen und viele andere mehr. SAP ist somit für HPE GreenLake nur ein bestimmter Workload – allerdings ein besonders prominenter –, mit dem sich HPE aufgrund der langjährigen gemeinsamen Historie besonders gut auskennt.

Wie funktioniert nun eine On-premises-Cloud? Hier ein Beispiel von vielen: die schnelle bedarfsgerechte Skalierung der Systemkapazität. Diese stellt HPE im Wesentlichen durch zwei Mittel sicher: durch einen physischen Kapazitätspuffer im Rechenzentrum des Kunden und durch Metering sowie aktive Kapazitätsanalyse und -prognose mithilfe von Analytics und KI. Damit wird unter anderem der Umfang der benötigten physischen Ressourcen ermittelt, die dann wiederum innerhalb von Minuten aktiviert und auch wieder deaktiviert werden können.

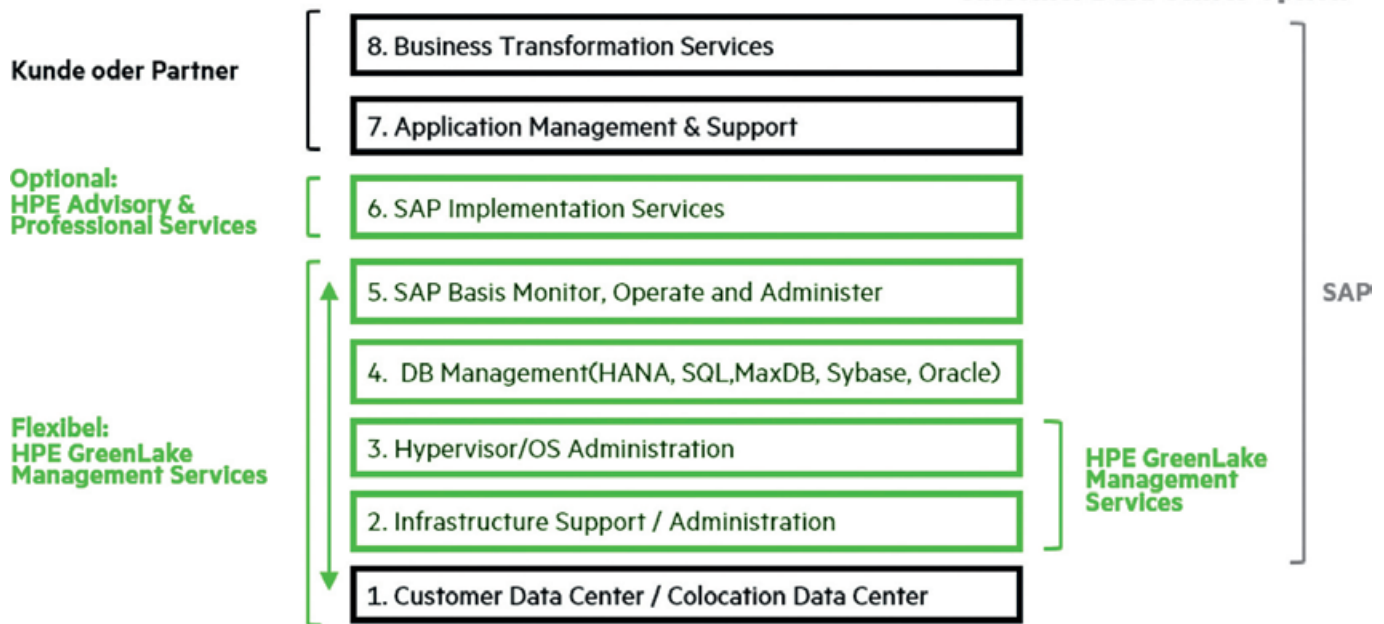
Mittels langfristiger Kapazitätsprognosen analysiert HPE, ob und wann die physische IT-Infrastruktur erweitert werden muss, sodass Lieferprozesse angestoßen werden, bevor ein Engpass eintritt. Das Metering – unter anderem auf der Basis der Technologie des von HPE übernommenen Unternehmens Cloud Cruiser – ist die Grundlage für die verbrauchsabhängige Ab-



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

HPE GreenLake for SAP & S/4HANA

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



GreenLake von HPE und von SAP – ein Vergleich.

rechnung und für die verursachergerechte interne Verrechnung von IT-Kosten. Letztere macht der Kunde über das GreenLake-Portal, das er ebenso für das Monitoring, Compliance-Management, Multi-Cloud-Management und anderes nutzen kann.

GreenLake mit SAP oder direkt von HPE? Wer seine SAP-Umgebung in ein On-premises-Cloud-Modell mit GreenLake überführen will, hat grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Er kann das mit SAP tun oder mit HPE. Die jeweiligen Angebote unterscheiden sich jedoch grundsätzlich und es hängt von der IT-Strategie, der Historie und sonstigen Präferenzen ab, welches Angebot für welchen Kunden das richtige ist.

Rise plus HPE

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

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

antwortlich. SAP betreibt darauf die Applikationsservices und tritt als verantwortlicher Gesamtauftragnehmer gegenüber dem Kunden für den vollständigen Stack auf.

Customer Data Center

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

Eine Frage ist noch offen: Wenn sich die SAP-Infrastruktur im Besitz des Kunden befindet, wie funktioniert dann der Übergang in eine On-premises-Cloud, bei der der Anbieter die Systeme besitzt und dem Kunden als Dienstleistung bereitstellt? Eine Antwort im Falle von HPE GreenLake lautet: HPEs Hausbank – HPE Financial Services – kauft dem Kunden die Systeme ab. Der Kunde bekommt also eine Kapitalspritze, die er im Rahmen des GreenLake-Vertrags oder für andere Digitalisierungsprojekte nutzen kann. Wenn die Systeme das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben, werden sie im Rahmen des GreenLake-Vertrags erneuert. Für die nicht mehr benötigten Altsysteme hat HPE ein Kreislaufwirtschaftssystem aufgebaut: Sie werden entweder als Gebrauchtgeräte wieder weiter vermarktet oder nach entsprechenden Umweltzertifikaten entsorgt.

Besser als Public Cloud

Die Public Cloud war in den vergangenen Jahren ein wichtiger Motor der digitalen Transformation. Mit zunehmender Nutzung sind den Anwendern dabei auch deren Schattenseiten immer klarer geworden – etwa im Hinblick auf Datenhoheit, Latenz und Integration mit Inhouse-Anwendungen. Auch hat sich die Annahme nicht bewahrheitet, dass die Public Cloud generell kostengünstiger sei als der Inhouse-Betrieb, denn Flexibilität hat eben ihren Preis.

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



Albrecht Munz,
Business Development
Manager,
Hewlett Packard
Enterprise

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

SAP Global Trade Services, Edition for SAP Hana: Best-Practice-Ansatz für Fiori-Konzepte

Grenzüberschreitende Lieferkette

Global Trade Services unterstützt SAP-Bestandskunden dabei, internationale Handelsgeschäfte zu verwalten, Handelsbestimmungen einzuhalten und die grenzüberschreitende Lieferkette zu steuern. Dabei kommt der Berechtigungsadministration eine besondere Bedeutung zu.

Von Olalla Fernández Barrio, cbs Corporate Business Solutions

Bei vielen GTS-Anwenderunternehmen (Global Trade Services) ist die Planung eines Umstiegs zur GTS Edition for SAP Hana (e4H) voll im Gange. Auch viele langjährige cbs-Kunden stehen vor den Herausforderungen, die Modernisierung ihrer Systemlandschaften in einer möglichst zielführenden Art und Weise zu gestalten. Der Umstieg auf die neue Technik gestaltet sich je nach Unternehmen und Umständen sehr unterschiedlich: Eine gute Vorbereitung und Planung durch erfahrene Experten sind hier entscheidend. In der Praxis bedeutet dies, dass wir den Mehrwert für das Business vor allen anderen Überlegungen technischer Natur priorisieren müssen. Die beste und fortschrittlichste Datenbanktechnik mit den ausgereiftesten technischen Hintergrundprozessen bringt nichts, wenn die Bestandskunden davon keine sichtbaren und spürbaren Vorteile haben.

Mit der Einführung von GTS e4H kommt die Fiori-Technologie zum Einsatz. Durch diese werden die Innovationen im Produkt besonders sichtbar. Neuerungen, die für das Business von besonderer Relevanz sind, müssen durch die neue Benutzeroberfläche zur Geltung gebracht werden. Damit dies gut gelingt und damit die spätere Wartung möglichst unkompliziert bleibt, sind eine gute Vorbereitung und Planung unerlässlich.

Bisher war das GTS-Bereichsmenü innerhalb der GUI-Oberfläche der gewohnte Startpunkt aller Aktivitäten innerhalb eines GTS-Systems. Nach dem Umstieg zu GTS e4H müssen Unternehmen damit rechnen, dass GTS-Anwender die Bedienung des Werkzeugs GTS ein ganzes Stück weit neu erlernen müssen. Geht man bei der Planung und Gestaltung der neuen Benutzeroberflächen nicht gründlich genug vor, so riskiert man eine schwierige Anfangsphase mit teils überforderten, teils demotivierten Anwendern. Genau das vermeiden Unternehmen, indem sie genug Zeit für die Planung eines Berechtigungs- und Benutzeroberflächenkonzeptes investieren.

Spätestens seit der Einführung der Fiori-Technik kommt der Berechtigungsadministration im Sinne der Benutzerfreundlichkeit

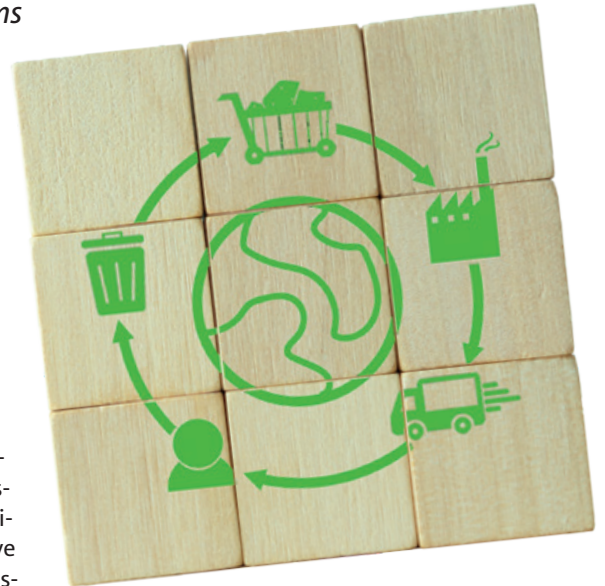
eine ganz besondere Bedeutung zu. Verfügen Kunden über ein gut strukturiertes, modulares Berechtigungskonzept, das sich einfach anpassen und erweitern lässt, lassen sich die neuen Benutzeroberflächen gleich viel einfacher gestalten.

Berechtigungskonzept

Bei cbs hat das Design von fachspezifischen GTS-Berechtigungskonzepten bereits eine langjährige Tradition. Eine hochqualitative Berechtigungsverwaltung ist fester Bestandteil der Projektmethodologie. Die Experten im Bereich SAP-Berechtigungswesen verfügen über viele Jahre Erfahrung mit Design, Aufbau, Test, Produktivsetzung und Wartung von Fiori-Berechtigungskonzepten. Von den Vorstudien bis hin zum Go-live ist es wichtig, SAP-Bestandskunden flexibel bei der Einführung von GTS-Fiori-Benutzeroberflächen zu begleiten. Die Basis hierfür kann ein bestehendes GTS11-Berechtigungskonzept bilden, welches evaluiert, angepasst und im Laufe der Umsetzung in GTS e4H um neue Applikationen erweitert wird.

Angefangen mit der technischen Aufsetzung vom Fiori Launchpad über das Freischalten der ersten Services und Kataloge bis hin zur Erstellung der ersten Berechtigungsrollen: für Unternehmen ist es wichtig, dass ein Expertenteam der Corporate IT unterstützend zur Seite steht. Die Erfahrung der Berater im Umgang mit Fiori-Apps stellt dabei sicher, dass das Rollenkonzept auf den Bedarf der GTS-Prozesse zugeschnitten ist.

Bei GTS-Berechtigungskonzepten gilt es, besonders viel Wert auf Nachhaltigkeit und Flexibilität zu legen: Beide Aspekte sind eng miteinander verbunden und im Zusammenhang zueinander zu betrachten. Gute Berechtigungskonzepte bedeuten eine initiale Investition, die nur dann Sinn ergibt, wenn das Unternehmen nachhaltig und über viele Jahre davon profitiert. Gleichzeitig ist ein bestimmter Grad an Fle-



xibilität unerlässlich, damit ein Berechtigungskonzept über eine längere Zeit standhält. Insbesondere in den Anfangsphasen eines GTS-e4H-Transformationsprojektes muss ein Kompromiss zwischen Experimentieren, zielführender Prozessgestaltung und optimierten Benutzeroberflächen erreicht werden, was nicht ohne einige Anpassungen und Nachschärfen geschehen kann. Eine Methodologie für den Aufbau von GTS-Rollenkonzepten bietet die notwendige Flexibilität, vermeidet aber zugleich Wildwuchs und intransparente Konfigurationen. Zum Aspekt der Nachhaltigkeit gehört es ebenfalls, die unternehmenseigene Administratoren bei allen Schritten des Konzeptbaus mitzunehmen: Dies dient dem Investitionsschutz und der Risikoprävention zugleich.



*Olalla
Fernández Barrio,
Senior-Managerin,
cbs Corporate Business
Solutions*

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 57





DIGITALE TRANSFORMATION

CFO werden Business-Partner

Die Transformation zum Business-Partner ist schon seit Jahren ein Ziel von CFOs, aber erst die Auswirkungen der Multikrise sowie die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit rücken CFOs stärker ins Zentrum der Unternehmenssteuerung.

So nehmen 85 Prozent der CFOs den Digitalisierungsdruck als Treiber für große Veränderungen in den kommenden Jahren wahr. Zudem beschäftigt die ESG-Regulierung rund 80 Prozent der CFOs, während gleichzeitig 76 Prozent die Bewältigung der Folgen der aktuellen Krisenherde als wichtigste Zukunftsaufgabe sehen. Nur 40 Prozent der CFOs sehen ihren Bereich derzeit sehr oder eher gut aufgestellt, um auf Krisen zu reagieren. Dies sind Ergebnisse der Lünendonk-Studie „Finance Transformation 2025 – Die Finanzfunktion auf die Zukunft ausrichten“, die in fachlicher Zusammenarbeit mit KPMG erstellt wurde. Sie zeigt, wie weit Unternehmen auf dem Weg zu einer modernen Finanzfunktion im Zentrum eines datengetriebenen Unternehmens und der digitalen Transformation sind.

Damit die Finanzabteilung in Zukunft besser für die Früherkennung und Bewältigung von Krisen aufgestellt ist, priorisieren die befragten CFOs und Finanzverantwortlichen eine ganze Reihe von Handlungsfeldern. Besonders hoch bewertet werden Themen rund um das Datenmanagement. So steht in 56 Prozent der befragten Unternehmen die Schaffung einer einheitlichen Datenbasis stark oder sogar sehr stark im Fokus. Ein wichtiges Instrument, um dieses Ziel zu erreichen, ist eine stärkere Harmonisierung, Zentralisierung und Standardisierung der Datenhaltung. In Kombination mit durchgängigen Prozessen unterstützen digitale Technologien wie Chatbots, Self-Service Business Intelligence (BI), Process Mining und RPA. Dadurch wird der Aufwand für Routineaufgaben wie Datenbeschaffung, Plausibilisierung und Validierung sowie Reporting deutlich reduziert.

Um den Weg zum Business-Partner bei gleichzeitigem Fachkräftemangel erfolgreich beschreiten zu können, wird der Einsatz digitaler Technologien entscheidend sein, etwa um die zunehmende ESG-Regulatorik effizienter zu bewältigen oder den Wandel zum datengetriebenen Unternehmen voranzubringen. Mit Prozessoptimierungen und dem Einsatz künstlicher Intelligenz, Generative AI oder Robotic Process Automation (RPA) wollen die befragten CFOs die Effizienz und Effektivität erhöhen, indem mehr Routineaufgaben automatisiert werden.

Mehr Effizienz im Datenmanagement und eine höhere Geschwindigkeit im Reporting wollen 50 Prozent der Befragten erreichen, indem sie einen stärkeren Fokus auf den Aufbau eines vordefinierten und erweiterbaren Kennzahlen- und Datenkatalogs legen. Neben der Optimierung des Datenmanagements werden die untersuchten Finanzfunktionen in den kommenden Jahren den Schwerpunkt auf die unternehmensweite IT-Integration der Planungsprozesse und auf die Optimierung der eingesetzten BI-Werkzeuge legen.

Im Rahmen der finanziellen Transformation liegt der Fokus in den kommenden Jahren in den meisten Unternehmen auf dem Aufbau von mehr Datenkompetenz und der Optimierung des Datenmanagements. Datenarchitekturen müssen modernisiert, Silos aufgelöst und durchgängige Prozessketten unternehmensweit etabliert werden. Die Studie zeigt jedoch, dass die deutliche Mehrheit der Unternehmen beim Aufbau durchgängiger Prozessketten noch am Anfang steht und sich nur 26 Prozent der Befragten als fortgeschritten bezeichnen.

Eine der wichtigsten Zukunftsaufgaben ist die zunehmende Regulierung, für die CFOs in den meisten der befragten Unternehmen verantwortlich sind. So geben 78 Prozent der Befragten an, dass Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung einen großen Einfluss auf die Arbeit der Finanzfunktion hat. Insbesondere die Nachhaltigkeitsberichterstattung rund um die CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) steht dabei im Fokus. In vier von zehn Unternehmen ist die Finanzfunktion bereits mit der Erhebung und Aufbereitung von Daten für die regulatorische Berichterstattung betraut.

Die Lünendonk-Studie „Finance Transformation 2025 – Die Finanzfunktion auf die Zukunft ausrichten“ wurde in Zusammenarbeit mit KPMG erstellt und steht ab sofort zum kostenfreien Download bereit unter lunendonk.de. Hierfür wurden 100 Finanz-, Business- und IT-Verantwortliche aus dem gehobenen Mittelstand sowie Konzernen diverser Branchen aus der DACH-Region befragt.

lunendonk.de

Digitale Transformation ist nicht nur das Lieblingswort jedes Whitepapers und jeder Keynote, sondern auch ein großes Stück Arbeit! Um den SAP-Bestandskunden die Herausforderung und den Wandel zu erleichtern, gibt es hier Tipps und Tricks.



KOMMENTAR

Von **Thomas Pasquale**, Gambit Consulting

SAP ohne Cloud? Das ist vorbei!

Thomas Pasquale ist Gründer und CEO von Gambit Consulting.

SAP setzt auf Cloud-only und sorgt für Diskussionen in der SAP-Community. Der Weg in die Cloud zeichnet sich seit vielen Jahren ab. Jedes Unternehmen muss sich fragen, was das für die eigene Zukunft bedeutet.

Von Cloud-first zu Cloud-only: Mit der mündlichen Ankündigung, größere Innovationen künftig nur noch für Cloud-Kunden zur Verfügung zu stellen, hat SAP im August dieses Jahres viele Unternehmen verunsichert. Vor allem On-premises-Kunden der SAP fühlen sich getäuscht. Sie haben mitunter gerade erst in ein neues S/4-System investiert – und sollen nun keine größeren Innovationen mehr erhalten? Die Anwendervereinigung DSAG spricht von einem „Showstopper“ und einer „großen Enttäuschung“.

Laut DSAG bedeutet die Ankündigung zwar nicht, „dass On-prem-Lösungen generell funktional nicht weiterentwickelt werden“. Aber On-prem-Kunden könnten zum Beispiel nicht von den großen Innovationen wie künstliche Intelligenz und Green Ledger profitieren. Und dies gelte „ebenso für größere Funktionsbausteine und Erweiterungen, die auf der Business Technology Platform basieren“. Verständlich ist der Unmut schon. Allerdings sind derzeit – Stand Mitte August – viele Fragen noch gar nicht abschließend beantwortet, etwa die der möglichen technischen Umsetzung. Sicher ist nur, dass die Botschaft nicht gänzlich überraschend kommt.

Cloud-Trend ist unumkehrbar

Bereits im Herbst 2020 hatte SAP angekündigt, den Konzern zu einem reinen Cloud-Konzern umbauen zu wollen, und hat 2023 nach eigenen Angaben den „Tipping Point“ bei der Cloud erreicht. Auch ein Blick auf die SAP-Strategie zeigt den unaufhaltsamen Wandel zur Cloud – vom Monolith-ERP-System früher Tage über das Clean-Core-ERP mit Cloud-Komponenten der Gegenwart bis hin zur Composable Suite der Zukunft, also einer modularen und damit enorm flexiblen Cloud-Netzwerk-Architektur. In diesem Sinne ist S/4 Hana im Übrigen auch schon immer

mehr gewesen als ein rein technisches Upgrade eines vorhandenen ECC-Systems. Seit jeher ging es um die strategische Neuausrichtung von Geschäftsmodellen und die aktive Gestaltung der Digitalisierung durch neue Technologien – Technologien wie die Cloud.

Ergänzend kommt hinzu: Die Cloud ist noch nie ein spezifisches SAP-Thema gewesen, denn alle relevanten Player im Markt gehen längst einen ähnlichen Weg, manche sogar noch vorweg – ob nun Salesforce, Oracle, Infor oder Microsoft. Dass sich SAP vor diesem Hintergrund als einziges Unternehmen dauerhaft zu On-prem bekennen soll, geht also an der Wirklichkeit vorbei. Über die Frage des Vorgehens der SAP lässt sich streiten, an der Realität ändert dies aber nichts.

Der Trend in die Cloud ist unumkehrbar. Sie ist Ausdruck und Mittel der digitalen Transformation – einer Transformation, die mit ihrem Tempo, ihren Unwägbarkeiten und ihren mitunter disruptiven Auswirkungen viele Unternehmen vor große Herausforderungen stellt. Angesichts all dessen müssen Unternehmen noch beweglicher, innovativer und widerstandsfähiger werden. Die Cloud bietet dazu die besten Möglichkeiten.

Die aktuelle Diskussion ist so gesehen vor allem ein weiterer Weckruf, sich als Unternehmen spätestens jetzt intensiv mit dem Thema Cloud-ERP zu befassen und die sich bietenden Chancen so gut wie nur möglich zu nutzen. Man muss es so deutlich sagen: Wer heute nicht auf die Cloud setzt, der ignoriert die Zukunft! Es mag auch für andere Betriebsmodelle bisweilen noch Gründe geben. Aber SAP und eine zeitgemäße Systemarchitektur ohne Cloud? Das ist schwer vorstellbar.

Sowohl die vielfach erweiterbare und umfangreich ausgestattete Private Cloud als auch die schlanke und hochstandardisierte Public Cloud gehören daher heute

auf jede Agenda für S/4 Hana. Dies gilt vor allem zum einen für Unternehmen, die den Umstieg auf S/4 noch planen, und zum anderen für diejenigen, die bereits vor einigen Jahren technisch auf ein S/4-On-prem-System umgestiegen sind. Klar ist: Es gibt kein anderes Betriebsmodell als die Cloud, das für nahezu jede Herausforderung der Digitalisierung bereits jetzt eine Lösung bietet – sei es die Prozessoptimierung für mehr Effizienz, die Resilienz gegenüber Veränderungen, das höhere Innovationstempo oder der Umgang mit der demografischen Entwicklung.

Flexibilität und Agilität

Die Vorteile eines Cloud-ERP-Systems liegen auf der Hand: Unternehmen sind deutlich flexibler und agiler. Die Anschaffungs- und Gesamtbetriebskosten sinken. Auch die Implementierung ist viel zügiger möglich – insbesondere bei der sofort verfügbaren Public Cloud Edition. Nicht zuletzt können Unternehmen Innovationen und neue Technologien schneller nutzen und umsetzen.

Jedes Unternehmen sollte die Chancen der Cloud-Lösungen daher jetzt für sich nutzen und darauf hinarbeiten, mit S/4 zu einer flexiblen, schnellen und konsistenten Systemarchitektur zu kommen, mit der es die eigenen strategischen und operativen Ziele auch sicher erreichen kann. So verstanden wird S/4 in der Cloud zu einer Art „Futurefield“, also der besten Umgebung für den Erfolg der Zukunft: basierend auf einem individuell passenden Cloud-Betriebsmodell, sofort verfügbaren SAP-Best-Practice-Prozessen, modernen und modularen Erweiterungen, einer Echtzeitkommunikation von Applikationen und Anwendungen und dem sauberen Digital Core im SAP-Standard.

gambit.de

it-daily.net

SAP-Spezial

zum

DSAG

DSAG-Jahreskongress
2023

Jetzt
reinklicken



SAP-Fiori's zehnter Geburtstag und noch immer kein stabiles No-Code/Low-Code-Tool in Sicht

SAP-Fiori bekommt Unterstützung

SAP-Fiori-Anwendungen mit No-Code/Low-Code in der Praxis brauchen noch massive Unterstützung durch externe IT-Werkzeuge, damit sowohl Business-User als auch Entwickler und IT schnell reale Geschäftsergebnisse erzielen können.

Von Christoph Garms, Neptune Software

Ein Meilenstein wurde erreicht: SAP-Fiori feiert sein zehnjähriges Jubiläum und hat sich in dieser Zeit zu einer wegweisenden Benutzeroberfläche für SAP-Anwendungen entwickelt. Trotz des Erfolges stehen Unternehmen jedoch immer noch vor vielfältigen Herausforderungen bei der Entwicklung von Fiori-Anwendungen. Viele empfinden Fiori als komplex und zeitaufwändig, insbesondere wenn der Standard nicht den eigenen Business-Prozessen entspricht. Dies führt zu zusätzlicher Entwicklungsarbeit, da spezifische vorkonfigurierte Fiori-Anwendungen fehlen. Auch eine nahtlose Integration von Fiori mit bestehenden SAP-Landschaften ist keine Selbstverständlichkeit.

In der aktuellen und dynamischen Geschäftswelt ist es entscheidend, schnelle und innovative Lösungen bereitzustellen, um im Wettbewerb zu bestehen und Mitarbeiter langfristig binden zu können. Unternehmen müssen die Digitalisierung von SAP- und Non-SAP-basierten Prozessen zukunftsicher und nachhaltig vorantreiben.

Viele Unternehmen können aufgrund begrenzter personeller Ressourcen im IT-Bereich oft keine zeitnahe Bereitstellung von dringend benötigten Fiori-Anwendungen ermöglichen. Angesichts des Fachkräftemangels und hoher Kosten ist die Erweiterung des Entwicklerteams oft keine realistische Option. Als wäre das

nicht schon genug, steht bei den meisten Unternehmen auch noch die S/4-Transformation an. Dadurch werden die ohnehin knappen IT-Ressourcen weiter gebunden, und es bleibt noch weniger Zeit für die Entwicklung neuer digitaler SAP-Lösungen. Zum Leiden der Mitarbeiter – denn diese sehen kaum einen direkten Return on Investment bei der Migration zu S/4 Hana, da es an spürbaren Unterschieden oder Verbesserungen im täglichen Arbeitsablauf fehlt.

Es ist also ein Dilemma: Fachbereiche benötigen dringend neue und innovative SAP-Fiori-Applikationen beziehungsweise moderne digitale Lösungen, und das am besten sofort. Die Entwickler haben jedoch nicht die notwendigen Kapazitäten frei.

Zehn Jahre Fiori

Es ist an der Zeit, am zehnten Geburtstag von SAP-Fiori, eine neue Ära der Fiori-Entwicklung einzuläuten. Eine Ära, in der IT-Abteilungen schneller, skalierbar und kostengünstig all ihre auch Fiori-Desktop- und mobilen Apps entwickeln können, und zwar mithilfe einer innovativen No-Code/Low-Code-Entwicklungsplattform, die den Umgang mit SAP leichter macht.

Dieser Ansatz reduziert die Abhängigkeit von Entwicklern, was den benötigten Zeitaufwand deutlich verringert und den IT-Abteilungen ermöglicht, ihre Arbeitslast effektiver zu priorisieren. Die aktive



Funktionsübersicht für Fiori Plus mit den Ergänzungen von Neptune Software zum Pro-Code.

Einbindung der Business-User spielt eine entscheidende Rolle, da sie maßgeblich zur Entlastung der IT beiträgt und das Fachwissen beider Bereiche optimal nutzt.

Von No-Code bis Pro-Code

Die enge Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen beziehungsweise Business-Usern und der Entwicklung ist essenziell, da sie ihre Abläufe und Anforderungen am besten kennen und wertvolle Inputs für die Anwendungsentwicklung liefern. Mit den passenden No-Code/Low-Code-Tools können technisch versierte Mitarbeiter (Citizen Developers) direkt selbst mit dem Entwurf der SAP-Anwendung beginnen, indem sie Mockups und UI5-basierte Prototypen erstellen.

Dabei nutzen sie einfache modulare Komponenten, sogenannte Application Building Blocks, die per Drag-and-drop-Funktionalität einfach zusammengesetzt werden können. Dies führt zu erheblichen Zeit- und Kosteneinsparungen, da die Erstellung von Code von Grund auf nicht erforderlich ist. Vielmehr können bewährte Layout-Vorlagen von bestehenden SAP-Applikationen oder ganzen SAP-Portalen problemlos kopiert werden.

Anschließend übernehmen die Entwickler die finale Entwicklung und Bereitstellung der Business-App. Dank Low-Code muss die App nur einmal entwickelt werden und kann sofort für alle Systeme und verschiedene Endgeräte bereitgestellt werden. Mit dem technischen Know-how optimieren Entwickler die Anwendung und sorgen für Sicherheit und Verteilung im Unternehmen. Dadurch wird die IT-Governance gewahrt, während komplexe und individuelle SAP-Fiori-Anwendungen schnell und einfach entwickelt werden können, um den Mitarbeitern im Arbeitsalltag zu helfen und das digitale Vorantreiben des Unternehmens zu unterstützen.

Eine erfolgreiche Implementierung digitaler Lösungen für SAP-Prozesse mit SAP-Fiori-Apps oder ähnlichen Anwendungen erfordert den Einsatz moderner No-Code/Low-Code-Entwicklungsplattformen. In diesem Bereich bietet Neptune Software mit DXP eine Lösung im SAP-Markt, die direkt in SAP sitzt. Mit der Neptune DXP können IT-Abteilungen die Entwicklung von Unternehmens-Apps viel einfacher und bis zu zehnmal schneller vorantreiben, ohne dabei umfangreiche Schulungen oder Weiterbildungen absolvieren zu müssen. DXP ermöglicht eine nahtlose Integration von On-prem-Back-



end-Systemen mit Cloud-Lösungen und unterstützt standardbasierte

APIs. Als einzige native, SAP-zertifizierte Lösung für SAP-Fiori-UX nutzt sie direkt den Abap-Quellcode von SAP und kann innerhalb der SAP-Umgebung betrieben werden. Dadurch können benutzerdefinierte Fiori-Anwendungen auf jedem bestehenden SAP-System mit Abap-basierten RESTful-APIs ausgeführt werden, unabhängig vom Modul, der Version oder der Art des Hostings.

Durch die Kombination von No-Code, Low-Code und Pro-Code innerhalb einer Plattform ermöglicht Neptune DXP die Auswahl, wie (mit oder ohne Code) und von wem (Citizen Developer oder Entwickler) eine neue App erstellt werden kann. DXP deckt den gesamten Lebenszyklus geschäftskritischer Anwendungen ab – von der Entwicklung über die Erstellung bis hin zur Verwaltung und Ausführung.

Betriebsabläufe optimieren

Low-Code im Entwicklungsansatz eröffnet Unternehmen vielfältige Möglichkeiten zur Optimierung in unterschiedlichen Unternehmensbereichen. In der Supply Chain können beispielsweise Prozesse durch Echtzeittransparenz verbessert werden, während Produktions- und Fertigungsprozesse digitalisiert werden, um Engpässe zu minimieren. Gleichzeitig profitiert die Instandhaltung von Anlagen von den Offline-Fähigkeiten der mobilen Apps und erleichtert damit den Mitarbeitern die Arbeit.

Auch Enterprise-Portale lassen sich in der Praxis mithilfe von Low-Code einfach umsetzen, sei es für Lieferanten, Kunden oder Partner. In der Personalabteilung kön-

nen beispielsweise papierbasierte HR-Prozesse durch einen zentralen Einstiegs-

punkt in ein Mitarbeiterportal digitalisiert werden, was die Erfassung von Gehaltsabrechnungen, interner Kommunikation und Urlaubsanträgen ermöglicht.

Ein aktuelles Low-Code-App-Beispiel, mit dem sich aufgrund neuer Gesetzgebungen viele Unternehmen beschäftigen müssen, ist die Zeiterfassung. Diese steht als App-Vorlage in der App-Entwicklungsplattform zur Verfügung und kann von jeder Organisation schnell in eine maßgeschneiderte Unternehmens-App umgewandelt werden – und das alles ganz einfach dank No-Code/Low-Code für SAP.



Christoph Garms,
Presales Manager,
Neptune Software

neptune-software.com

KI-gestützte Bots im SAP-Store

Voice/Chat-Bots

Yellow.ai gab bekannt, dass seine generativen KI-gestützten ChatBots und VoiceBots für die Automatisierung im SAP-Store bereitstehen.

Beide Lösungen basieren auf der SAP Business Technology Platform (BTP) unter Verwendung der SAP Integration Suite. Während die Customer-Experience-Lösung (CX) mit SAP-Commerce, SAP-Commerce-Cloud, CRM Sales und CRM Service Manager integriert ist, ist die Employee-Experience-Lösung (EX) mit SAP SuccessFactors Employee Central integriert. „Unsere generative, KI-gestützte Dynamic Automation Platform nutzt die Multi-LLM-Architektur und hilft Unternehmen dabei, die Art und Weise, wie sie mit Kunden und Mitarbeitern in Kontakt treten, neu zu definieren. Das verschafft ihnen einen Wettbewerbsvorteil und einen wertvollen ROI in großem Umfang“, sagte Raghu Ravi-nutala, CEO und Mitbegründer von Yellow.ai. „Die dynamischen KI-Agenten von Yellow.ai, die jedes Quartal mehr als zwei Milliarden Interaktionen abwickeln, unterstützen mehr als 135 Sprachen auf mehr als 35 Kanälen wie Telefonie, Alexa, Web, WhatsApp, Google Business Messaging und Facebook. Unsere dynamischen KI-Agenten können Unternehmen in die Lage versetzen, Kundenfunktionen über unsere Produktsuiten Conversational Service Cloud und Conversational Commerce Cloud zu automatisieren, während unsere Conversational EX Cloud rund um die Uhr Support mit Self-Service-Automatisierung bietet, um alle alltäglichen Mitarbeiteranfragen in großem Umfang zu beantworten. Mit unseren Lösungen liefern wir menschenähnliche Erfahrungen und erreichen innerhalb von 30 Tagen eine Automatisierung von über 90 Prozent bei 60 Prozent geringeren Betriebskosten.“ Die ChatBots- und VoiceBots-Lösung für CX ist im SAP Store als kostenlose Testversion erhältlich. Der SAP-Store bietet ein vernetztes, digitales Kundenerlebnis, um mehr als 2300 Lösungen von SAP und seinen Partnern zu finden, auszuprobieren, zu kaufen und zu erneuern. Dort können Kunden die SAP-Lösungen und SAP-validierten Lösungen finden, die sie benötigen, um ihr Geschäft auszubauen. Und für jeden Kauf, der über den SAP-Store getätigt wird, pflanzt SAP einen Baum.

yellow.ai

Automatisiertes Handling und Management von SAP-Security-Notes (SEC)

Entlastung für SAP SEC

Für das wichtige SAP-Basis-Aufgaben- und -Themenfeld Handling und Management von SAP-SEC-Notes steht jetzt eine vollautomatisierte Lösung von Empirius zur Verfügung.

Längst genießen SAP-Security-Hinweise mit darin enthaltenen Code-Korrektur-Downloads bei SAP-Anwendern einen sehr hohen Stellenwert. Mehr noch: Sie stehen in SAP-Basis- oder in SAP-Infrastrukturabteilungen schlichtweg auf der To-do-Pflichtagenda. Jeden Monat werden von SAP ein oder zweimal SEC-Notes bereitgestellt.

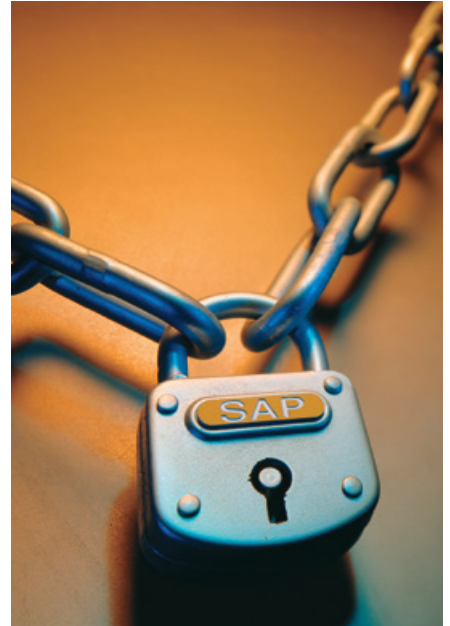
Allerdings bringen das manuelle Handling und das Managen eine Reihe von Herausforderungen sowie einen nicht unerheblichen Arbeitseinsatz mit sich. Im Wesentlichen sind die SEC-Notes mit gegebenenfalls Code-Korrekturen vom SAP Marketplace herunterzuladen. Sie müssen ferner nach Priorität beziehungsweise Wichtigkeit analysiert und verifiziert werden. Und es ist zu eruieren, welche Systeme von einer Code-Korrektur betroffen sind. Zudem ist abzuklären, welche Abhängigkeiten es möglicherweise mit anderen SEC-Notes gibt oder ob eine SEC-Note bereits eingespielt wurde.

Planning und Operations

Der Automatisierungsspezialist Empirius aus München stellt ab sofort hierfür eine smarte Lösung zur Verfügung, mit der es nach Unternehmensangaben möglich ist, praktisch alle Aktivitäten zu 100 Prozent automatisiert umzusetzen: von der automatisierten Prüfung und dem Herunterladen der SEC-Notes über zahlreiche Verifizierungen der Security-Hinweise (auch gemäß CVSS-Score), dem Abgleichen von Abhängigkeiten bis hin zu einem systembezogenen Einspielen der SEC-Notes samt Verteilung auf dezidierte Anwendungssysteme.

Obendrein „stellt die Software Handlungsanweisungen für die SAP-Basis auf der Grundlage der SAP-SEC-Notes einer individuellen SAP-Kundensystem-Landschaft bereit – und zwar mit Hinweisen, ob die jeweilige SAP-Basis oder -Infrastrukturabteilung aufgrund einer neuen SAP-SEC-Note aktiv werden muss oder nicht“, heißt es von Empirius.

Den Nutzen bezeichnet der Automatisierungsspezialist als „erheblich“, da sich der Aufwand und die manuellen Tätigkei-



SAP Security ist eine Herausforderung mit vielen Hürden. Der Schlüssel dazu ist ein neues Werkzeug von Empirius.

ten beim Handling/Management von SAP-SEC-Notes „nachweislich drastisch reduzieren“. Auch werden vom Unternehmen eine erhöhte Sicherheit, proaktive Hinweise und Handlungsempfehlungen, eine gestiegene Transparenz sowie eine bessere Nachvollziehbarkeit und die Existenz einer revisionssicheren Dokumentation beim Handling und Management von SAP-Security-Notes ins Feld geführt.

„SEC Notes“ ist eine Automatisierungs-App der SAP-Basis-Systemmanagement-Suite EPOS (Empirius Planning and Operations Suite). Es können mehrere Apps oder auch nur eine einzelne von derzeit insgesamt zehn der Automatisierungs-Suite genutzt werden. Integriert in EPOS sind auch die bekannten Blue-Produkte von Empirius. So zum Beispiel BlueCopy für die vollautomatisierte Erstellung von SAP-Systemkopien oder BlueClone für die Bereitstellung von SAP-Sandboxen.

Beachten Sie den E-3 Partner Eintrag – Seite 58

EMPIRIUS
The simple solution company





E3-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

		abat An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de	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.
		ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 kontakt@abs-team.de www.abs-team.de	Ihr SAP HXM-Partner für den digitalen Employee Lifecycle: 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 & Organisationsstruktur, Personalabrechnung, Zeitwirtschaft, Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung, Reisekosten, BAV.
		adesso SE Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap	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.
		ADventas Consulting GmbH Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de	ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.
		AFI Solutions GmbH Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	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.
		anacision GmbH Albert-Nestler-Staße 19 76131 Karlsruhe Telefon: +49 721 509 94 - 59 00 info@anacision.de www.anacision.de	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.
		absolut Group Headquarter Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com	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.
		Arvato Systems GmbH Reinhard-Mohn-Straße 18 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de/sap	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.

		ATOSS Software AG Rosenheimer Straße 141 H 81671 München Telefon: +49 89 42771345 internet@atoss.com www.atoss.com	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.
		automatics.AI GmbH Zehnergürtel 96-98 2700 Wiener Neustadt Telefon: +43 2622 47101 office@automatics.ai www.automatics.ai	automatics.AI hat sich auf die Software-Entwicklung mit Fokus SAP-Basis Betriebs-Operationen spezialisiert. Unsere Software automatics unterstützt Sie mit einer plattformübergreifenden Automatisierungslösung, einem automatisierten Discovery Ihrer SAP-Systeme, mit E2E-Workflows und mit einem modernen und einfach zu bedienenden User-Interface beim Betrieb Ihrer SAP-Systemlandschaft, reduziert dadurch Kosten und schafft freie Ressourcen für Tasks, die Ihre Skills wirklich erfordern.
		Basis Technologies Germany GmbH Potsdamer Platz 10, Haus 2 10785 Berlin Telefon: +49 30 30011 4606 Telefax: +49 30 30011 4520 kontakt@basistechnologies.com www.basistechnologies.de	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.
		BlackLine The Squaire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de	BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&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.
		BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 office@btc-ag.com www.btc-ag.com	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.
		CALEO Consulting GmbH Lochamer Schlag 11 82166 Gräfelfing Telefon: +49 89 41617231 info@caleo.com www.caleo.com	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.
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist ein führender SAP-Implementierungspartner für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der digitalen Transformation mit einem starken Fokus auf S/4HANA, Supply Chain Management, Logistik, Data Management, Analytics und Customer Experience (CX). Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene Lösungserweiterungen.
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Rudolf-Diesel-Straße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 33040 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com	Berater der Weltmarktführer 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.

		Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 89 41 6159670 info@celonis.com www.celonis.com	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.
		CONSILO GmbH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	CONSILO 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.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		dbh Logistics IT AG Martinistraße 47-49 28195 Bremen Telefon: +421 30902-700 sales@dbh.de www.dbh.de	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.
	 <i>The simple solution company</i>	Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.empirius.de	Der Automations-Spezialist für Ihre SAP-Infrastruktur Ob vollständig automatisierte Systemkopien, das Einspielen von Kernel Upgrades & Patches über alle Systeme hinweg, Statusabfragen, Compliance Checks, Profilparameter Abfragen & Setzen oder das Einspielen von SAP Security Notes - mit unserer Automationssuite können Sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systempflege automatisieren. Ob für 40 oder 300 SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle. Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.
		ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 info@esker.de www.esker.de	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: <ul style="list-style-type: none"> • Auftragsverarbeitung • Rechnungsein- und ausgang • Beschaffung • Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement • EDI • Druck- und Versandservice u. a. aus SAP
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de	We simplify IT <ul style="list-style-type: none"> • Migration & Betrieb im Cloud-Umfeld • SAP S/4HANA - Cloud & On-Premise Lösung • Application Delivery (Microsoft 365, Citrix, SharePoint) • Managed Services im SAP- und Cloud-Umfeld • IT Security & Awareness FIS-ASP GmbH ist ein stolzes Mitglied der FIS-Gruppe mit über 850 engagierten Mitarbeitenden. Dabei ist die FIS-Gruppe einer der wenigen Anbieter, der Unternehmen ein Rundum-Sorglos-Paket entlang der gesamten Wertschöpfungskette bietet.
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	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: <ul style="list-style-type: none"> • SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud und Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • SAP Customer Experience Anwendungen • zahlreiche Geschäftsbereichslösungen (z. B. Logistik, HR) • SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse etc.)

		FORCAM ENISCO GmbH Böblingen . Heidelberg . Ravensburg Herrenberger Straße 56 71034 Böblingen info@forcam.com & info@enisco.com www.forcam.com & www.enisco.com	FORCAM und ENISCO sind Pioniere der Industrie 4.0: 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).
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 800 37210000 cic@fujitsu.com www.fujitsu.com/de/	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.
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de	Als Plattformintegrator und zertifizierter Cloud Service Provider bietet GISA umfassende IT-Lösungen an: 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.
		GTW Management Consulting GmbH 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	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.
		HONICO Systems GmbH Mattentwiete 8 20457 Hamburg Telefon: +49 40 328086-0 Telefax: +49 40 328086-58 info@honico.com www.honico.com	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.
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software HR Campus, kompetenter Partner für 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.
		GIB S&D GmbH Martinshardt 19 57074 Siegen Telefon: +49 271 238 714000 scm@ifm.com scm.ifm	SUPPLY CHAIN EXCELLENCE <ul style="list-style-type: none"> ▪ SAP-zertifizierte Software, die Ihre Supply Chain optimiert ▪ SAP-integrierte Lösungen für SAP ECC 6.0 und S/4HANA ▪ 2-in-1: Strategische Planung und operative Umsetzung ▪ Prozessqualität messen und vergleichen intern/extern ▪ End-to-End-Ansatz: Absatz-, Produktions-, Bestandsplanung und Beschaffung ▪ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System ▪ Enabler für die Smart Factory WIR MACHEN IHRE SUPPLY-CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!
		IKOR GmbH Borselstraße 20 22765 Hamburg Telefon: 040 8199442-0 Telefax: 040 8199442-42 info@ikor.one ikor.one	Als international aufgestellte Technologieberatung, Plattformintegrator und Software-Hersteller digitalisiert IKOR mit Hauptsitz in Hamburg die Geschäftsmodelle von Versicherern, Banken und des Public Sectors – mit Fokus auf automatisierte End-to-End-Prozesse sowie zukunftsfähige Systemlandschaften. IKOR verfügt über profunde Expertise u. a. in den Bereichen Integration, Cloud, Analytics und KI-Technologien.

		itesys AG Langfeldstrasse 53a 8500 Frauenfeld Telefon: +41 71 6701780 contact@itesys.expert www.itesys.expert	itesys, Synonym für SAP Basis 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.
		itmX GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 96825 0 sales@itmX.de www.itmX.de	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.
		Kern AG Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag	„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.
		KGS Software GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 info@kgs-software.com www.kgs-software.com	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.
		leogistics GmbH Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com	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.
		MHP - A Porsche Company Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 7856-0 Telefax: +49 7141 7856-199 info@mhp.com www.mhp.com	MHP ist eine weltweit agierende und führende Management- und IT-Beratung. 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.
		Nagarro Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro.com www.nagarro.com	Wir gestalten das Unternehmen von morgen 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.
		networker, solutions GmbH Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de	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.

	 NTT DATA Trusted Global Innovator	NTT DATA Business Solutions AG Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de	We Transform. SAP® Solutions into Value 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.
	 pathlock	Pathlock Inc. Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88137-109 hamburg@pathlock.com www.pathlock.com/de	Als Pathlock Deutschland (vormals SAST SOLUTIONS) sind wir führende Security-Spezialisten für SAP ERP & 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.
	 Red Hat	Red Hat Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de	Red Hat, 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.
	 retarus:	retarus GmbH Aschauer Straße 30 81549 München Telefon: +49 89 5528 0000 info@de.retarus.com www.retarus.de	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.
	 SEEBURGER BUSINESS INTEGRATION	SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de	SEEBURGER beschleunigt Ihr Business. Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie. <ul style="list-style-type: none"> ■ MFT - Sensible Daten übertragen – sicher & GDPR-konform ■ API/EAI - Partner, Applikationen & Systeme in Echtzeit vernetzen ■ B2B/EDI - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards ■ IoT/Industrie 4.0 - Geräte, Produkte & Anwendungen integrieren ■ E-Invoicing - Digitalisierung der Eingangs- & Ausgangsrechnungen
	 SIVIS part of Pointsharp	SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 sales@sivis.com www.sivis.com	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.
	 snap consulting	Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH Kölblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 office@snapconsult.com www.snapconsult.com linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh xing.com/companies/snapconsultinggmbh	snap Consulting – 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.
	 SOA PEOPLE Inspire Performance	SOA People AG Am Hardtwald 11 76275 Ettlingen Telefon: 07243 605910 marketing@soapeople.com www.soapeople.com/de	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.

		SUSE Software Solutions Germany GmbH Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com	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.
		Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de	We create CX champions! 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.
		tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 13 33 60 Telefax: +49 6221 13 33 621 info@tangro.de www.tangro.de	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.
		TRILUX Digital Solutions GmbH Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 40 22866640 info@triluxds.com www.triluxds.com	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 Variantenkonfiguration, 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.
		USU Spitalhof 71696 Möglingen Telefon: +49 7141 4867-0 info@usu.com www.usu.com	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.
		valantic GmbH Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com	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.
		Windhoff Group Am Campus 17 48712 Gescher Telefon: +49 2542 95590 info@windhoff-group.de www.windhoff-group.de	Projekte. Gemeinsam. Entwickeln Wir sind die Windhoff Group. 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. Hier anmelden: sap-bi-forum.de
		xSuite Group GmbH Hamburger Straße 12 22926 Ahrensburg Telefon: +49 4102 88380 info@xsuite.com www.xsuite.com	Der Global Player für automatisierte Rechnungsverarbeitung und P2P-Prozesse in SAP 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.

Sybase, Qualtrics, Signavio, LeanIX

Die Sammelwut von SAP kennt keine Grenzen. Der ERP-Konzern glaubt, dass der Besitz von Unternehmen bereits die Erkenntnis über deren Intellectual Property erbringt.

Mit dem notwendigen Kleingeld kann sich jeder einen Porsche kaufen, siehe SAP. Eine kleine Auswahl übernommener Firmen: Sybase, Qualtrics, Signavio und LeanIX. Aber einen Porsche zu beherrschen und auch fahren zu können, das ist eine komplett andere Geschichte.

Anfang dieses Jahres war ich eingeladen zum Porsche Experience Center am Hockenheimring. Für die Journalisten gab es drei Möglichkeiten: eine Fahrt im Simulator, eine echte Fahrt in einem Porsche und eine Mitfahrgelegenheit mit einem Porsche-Instruktor. Ich wählte Letzteres und hatte am nächsten Tag am ganzen Körper einen Muskelkater.

Der Porsche-Instruktor fuhr einen Taycan Turbo S mit einer maximalen Leistung von 560 kW oder 761 PS und beschleunigte von 0 auf 100 km/h in 2,8 Sekunden. Aber noch eindrucksvoller war für mich die Verzögerung. Die Bremsen sind im wahrsten Sinn des Wortes atemberaubend. Auf den kurzen Geraden beschleunigten wir somit auf weit über 100 km/h, um dann in allerletzter Sekunde in die Kurve einzubiegen. Ich vertraute dem Instruktor, der den Rundkurs wie seine Westentasche kannte. Aber ich hatte bei

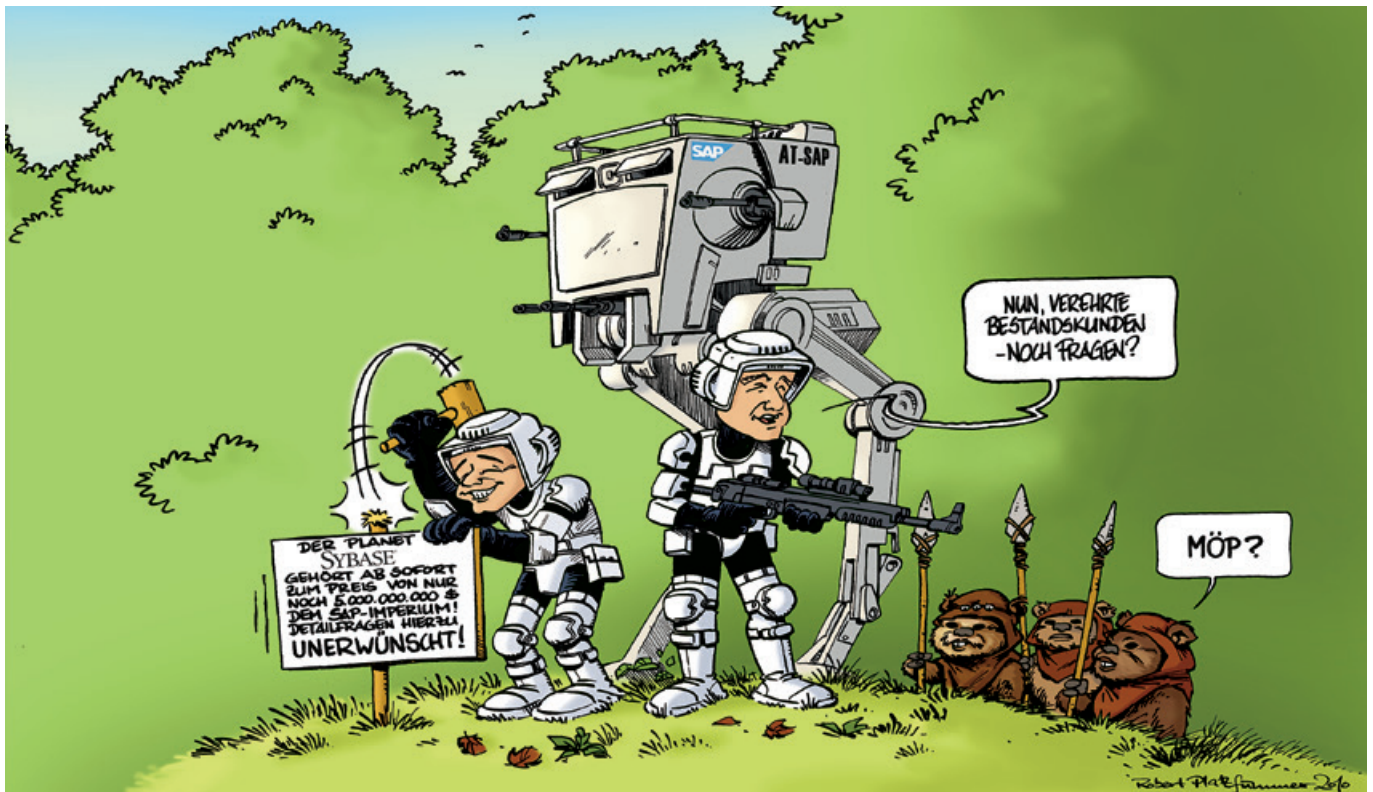
den Fliehkräften größte Mühe, nicht vom Sitz zu rutschen, meine Hände und Gesichtsmuskeln unter Kontrolle zu halten.

Selbst am Steuer eines Porsche wären wahrscheinlich gut 100 km/h das Maximum gewesen und die Bremsen hätte ich nie ausreizen können. Mit einem Experten durfte ich also erleben, was fahrzeugtechnisch möglich ist. Für alle Porsche-Fans und potenziellen Käufer eines Taycan: Die Beschleunigung von 0 auf 100 mit 2,8 Sekunden wird sich in naher Zukunft kaum verbessern lassen. Woran die Porsche-Ingenieure aber arbeiten, sind noch bessere Bremsen, also Verzögerungswerte, und die Rückgewinnung von Energie (Rekuperation). Einer weiteren Steigerung meines Muskelkaters steht somit nichts im Weg. Aber einen eigenen Porsche werde ich wahrscheinlich nie besitzen – zu viel Respekt vor dieser technischen Wundermaschine!

An Respekt fehlt es aber SAP! Mit den Taschen voller Geld kaufte SAP in den vergangenen Jahren alles, was glitzerte und dem momentanen IT-Trend entsprach. Verstanden die Ex-SAP-Co-CEOs Jim Hagemann Snabe (l.) und Bill McDermott (r.)

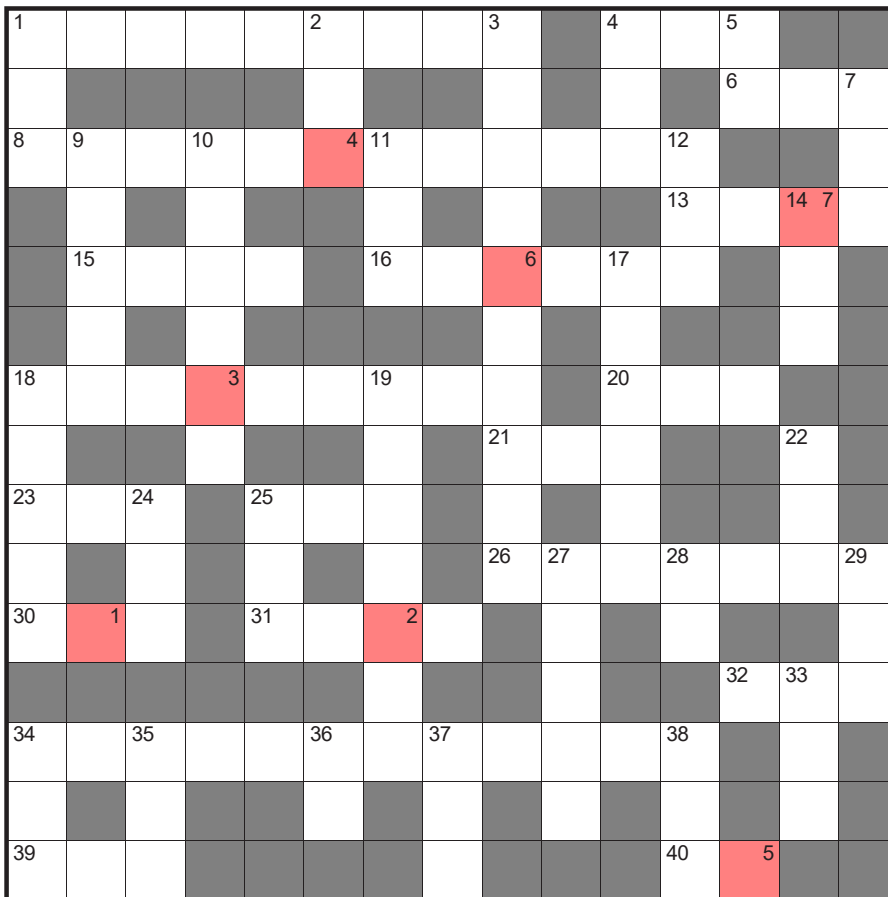
wirklich, was sie mit Sybase einkauften? Sybase wurde ausgeschlachtet: Die Datenbanken behielt sich SAP, der Rest wurde weiterverkauft. Qualtrics wurde inklusive Management geschluckt. Schnell musste SAP aber eingestehen, von Customer Experience Management keine Ahnung zu haben und somit auch nicht in der Lage zu sein, das amerikanische Unternehmen fachgerecht zu leiten. Bill McDermott scheiterte und sein Nachfolger SAP-CEO Christian Klein verkaufte Qualtrics.

Aber SAP-Chef Klein kaufte aus Trotz, weil er das Münchner Unternehmen Celonis nicht bekam, das Berliner Start-up Signavio. Als eine weitere Abteilung im SAP-Universum fristet Signavio aktuell ein jämmerliches Dasein. Vom einst innovativen Start-up ist kaum mehr etwas übrig. Und schon wieder hat es Christian Klein gemacht: Bis Jahresende will SAP sich LeanIX einverleiben. Schwerpunkt von LeanIX ist Enterprise Architecture Management, ein weiteres Gebiet, von dem SAP keine Ahnung hat. Ob Christian Klein ohne Intellectual Property dieses Start-up wird leiten können, muss aus aktueller Sicht bezweifelt werden. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) im November 2010 veröffentlicht. Vor über zehn Jahren waren Ex-SAP-Co-CEO Jim Hagemann Snabe (l.) und Bill McDermott mit der Übernahme von Sybase beschäftigt. Aktuell bemüht sich SAP-Chef Christian Klein um LeanIX.

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagerecht

- 1 Name des DSAG-Vereinsmagazins
- 4 Neue Bezeichnung für ESA
- 6 SAP-Web-Entwicklungsplattform für Fiori (Abk.)
- 8 Name eines SAP-Premium-Supports
- 13 Schlüsselbegriff zwischen BusinessObjects und BI
- 15 Abk. für den Hana-Kern
- 16 Lieferant eines x86-Hana-Servers
- 18 Hana heißt am HPI anders
- 20 Offizielle Abk. für SolMan
- 21 DB2-Zusatz für In-memory Computing
- 23 Abk. In-house Cash
- 25 Abk. für Investitionsrückfluss
- 26 Eine Entwicklungsumgebung für Java
- 30 Abk. eines SAP-Moduls für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz
- 31 Art eines Einkaufs (Buy) aus der Ariba-Funktionalität
- 32 Abk. eines Abap-RESTful-Moduls
- 34 Das dritte Wort der SAP-Abk. SOA
- 39 Abk. für erweiterte BW-Administration
- 40 Abk. für Analyse und Reporting im ERP

Senkrecht

- 1 Ein SAP-Modul für den Bankensektor (Abk.)
- 2 Drittes Wort aus SOX
- 3 Das erste Wort von XML
- 4 Abk. für IT-Konsolidierung
- 5 Englische Abk. für künstliche Intelligenz
- 7 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 9 Name der neuen SAP-Handelsplattform
- 10 Das fehlende Wort: SAP GRC ? Control
- 11 Abk. für BW-Daten-Import
- 12 Altes Framework für SAP Cloud Platform
- 14 Abk. für weltweites Handelsservice
- 17 Erstes Wort der MS-Entwicklungsumgebung
- 18 Zweites Wort aus der Abk. „BS7“
- 19 System zur Darstellung int. Zeichensätze
- 22 Server-Abk. aus XI und MDM
- 24 Abk. für ein System zur Inhaltsverwaltung
- 25 Abk. für ECC-Kernel-Update ohne Shutdown
- 27 Zuerst Virtualisierung, dann welches Computing?
- 28 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 29 Abk. für ERP-6.0-Erweiterungen
- 33 Abk. für die SAP/Sybase-Datenbank
- 34 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
- 35 Alter Begriff für MES oder eine DMTF-Abk.
- 36 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 37 Abk. für Kundenbeziehung
- 38 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA



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 sieben Buchstaben und ist ein Gattungsbegriff für den IT-Betrieb bei einem Dienstleister. Hinweis: In diesem Sommer hat SAP das Lizenzierungsprogramm für diese Betriebsart bei SAP-Partnern aber annulliert.

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

Lösung für September 2023: GREEN,
als Teil des Trendbegriffs Green Ledger

I	C	H		B	2	B		E	R	P		
P	Y			C		A	W	S		M		E
		P				D	B	A	P	I		X
		E	C	C		O	I	L	S		N	P
O	R		O	W	N			R	E	T	I	R
N	L	S		N		P		U			N	R
D		C	O	N	T	R	O	L	L	I	N	G
E	W	A		E		E		E		E		E
M		L		C	O	M	P	O	S	I	T	I
A	L	E	R	T		I		G		W		C
N		R			S		S		E			E
D	B			F	I	E	L	D	G	L	A	S
	I	T	I	L	S					V		G
		A		E					E			A
N	E	O		X		Q	U	A	L	T	R	I

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

März 2024

RED/ANZ: 5. Februar
DUS: 12. Februar
EVT: 26. Februar

Schwerpunkthemen der SAP-Community

People Management:

Datengetriebenes HR/HCM; Mitarbeiterqualifikation im Bereich Datenschutz; People Management und Controlling; Mehrsprachigkeit für mehr Diversität und gegen Fachkräftemangel

Business Management:

Adaptive Logistik und Industrie 4.0; Supply Chain Planning im Handel; internationale Roll-outs mit S/4 Hana; Business-Mehrwert von SAP-Rise- und -Grow-Verträgen; Process Mining mit KI und Machine Learning

IT Management:

Hana-Server bei Hyperscalern; Outsourcing und Hosting für SAP S/4 Hana; Automatisierung im Security-Bereich; SAP Cloud ALM und Mitbewerber für Application Lifecycle Management

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

RED = Redaktionsschluss / ANZ = Anzeigenschluss | DUS = Druckunterlagenschluss
DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E3 Extra | EVT = Erstverkaufstag

November 2023

RED/ANZ: 9. Oktober
DUS: 16. Oktober
EVT: 30. Oktober

Coverstory: Neben dem klassischen ERP sind die Themen Logistik und Supply Chain Planning für viele SAP-Bestandskunden essenziell. In dieser E3-Coverstory diskutieren wir die gesamte Bandbreite vom Shopfloor bis hin zur Logistik. Es geht auch um das Thema Industrie 4.0 und IoT.

People Management: Das Thema HR/HCM tangiert immer öfters auch den CFO. Mit einem guten Finance-System und Controlling lässt sich der HR-Bereich sehr effizient führen.

Business Management: Mit einer Suite will SAP die S/4-Conversion beleben, dazu sollen Signavio, LeanIX und Cloud ALM eine End-to-End-Lösung werden. Einige SAP-Partner haben aber schon erprobte Lösungen für ALM.

IT Management: Als Alternative zum eigenen Rechenzentrum finden die SAP-Bestandskunden viele Antworten: Outsourcing, Hosting, Hyperscaler sowie Public und Private Cloud bei SAP selbst. Was aber passt wirklich zu Hana und S/4? Die Frage nach dem bestmöglichen Betriebsmodell ist noch nicht endgültig beantwortet.

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**

Accenture	20	Nintex	12	Kraus, Florian, Retailsolutions	11
Alight	20	NTT Data	42	Martin, Alexander, König.Solutions	44
Amazon	28	Oracle	50	McDermott, Bill, ServiceNow	63
Angewandte Informatik und Formale		Perdata	29	Müller, Jürgen, SAP	16
Beschreibungsmethoden (AIFB)	9	Porsche	28, 44, 63	Mundt, Norbert, König.Solutions	44
Artec IT Solutions	43	PricewaterhouseCoopers	20	Munz, Albrecht, HPE	46, 47
Arvato Systems	29	Qualtrics	63	Neumann, Tobias, xSuite	29
Atoss	6	Red Hat	32, 33, 35 – 41	Neureiter, Michael, König.Solutions	44
Axians	29	Regiocom	29	Onnen, Holger, Snap Consulting	13
Bayerischen Landesbank	29	Retailsolutions	11	Oswald, Gerd, SAP	16
Bitkom	6	Salesforce	50	Pasquale, Thomas,	
BlackLine	8	Signavio	63	Gambit Consulting	5, 50
Brandmonks	31	SmartShift	38, 40	Pelster, Ulrich, GDS	44
cbs Corporate Business Solutions	48	Snap Consulting	13	Pratesi, Katharina, Brandmonks	31
Celonis	63, 66	Statista	8	Procházka, Michal, LL Consulting	42
CNT	30	Sybase	63, 64	Radestock, Thomas, xSuite	29
Collaborative Solutions	20	Technischen Universität		Rank, Sascha,	
Deloitte	20	München (TUM)	6	Angewandte Informatik und Formale	
Devoteam	28, 38, 40	Tirol Kliniken	13	Beschreibungsmethoden (AIFB)	9
Diconium	8	Universitätsklinik Innsbruck	13	Ravinutala, Raghu, Yellow.ai	54
DSAG	16, 34, 46, 50	Usu	14	Sackmann, Florian, NTT Data	42
d.velop	43	West Trax	38, 39	Saueressig, Thomas, SAP	16
Empirius	54	Workday Group	18	Scheer, Prof. August-Wilhelm, Scheer	33
Facebook	54	xSuite	29	Schöbe, Ingo, Natuvion	29
FIS Informationssysteme	8	Yellow.ai	54	Schumacher, Myrja, USU	14
Gambit Consulting	50			Snabe, Jim Hagemann, Siemens	63
GDS	44	PERSONENINDEX		Strotmann, Holger, Natuvion	29
Google	54	Artishdad, Jerry J.,		Truong, Maria, CNT	30
HCLTech	10	Artec IT Solutions	43	Uebe, Stefan, Natuvion	29
HE-S	43	Baginski, Boris, Atoss	6	Ugurlu, Anil, König.Solutions	44
Hewlett Packard Enterprise (HPE)	46, 47	Dahse, Patric, Natuvion	42	von Hammerstein, Adrian, MSG	29
IBM	10, 20, 32, 38, 40	Evers, Sebastian, d.velop	43	von Kries, Cosima, Nintex	12
IDC	46	Fernández Barrio, Olalla,		Wambach, Markus, MHP	28
Infor	50	cbs Corporate Business Solutions	48	Wintergerst, Ralf, Bitkom	6
Intel	46	Garms, Christoph,		Zehetmaier, Hans, MSG	29
Kainos	20	Neptune Software	52, 53	Ziman, Juraj, LL Consulting	42
Karlsruher Instituts für		Hartinger, Heinz, SAP	16	Zimmermann, Marc, MHP	28
Technologie (KIT)	9	Hitsch, Sascha, xSuite	29		
König.Solutions	44	Hlavac, Andreas, Tirol Kliniken	13	ANZEIGENINDEX	
Kothes	44	Hofmann, Dr. Ralf, MHP	28	CW Fachverlag	U3
KPMG	49	Hofmann, Ralf, MHP	44	E3-Steamfunk	U2
LeanIX	43, 63	Kagermann, Prof. Henning, SAP	16	E3-Stellenausschreibung	29
LL Consulting	42	Kirchmann, Walter, MSG	29	IT-Verlag	51
Lünendonk	21, 49	Klein, Christian, SAP	16, 22, 23, 63	Medienhaus Verlag	45
Mercer	20	Kleinemeier, Michael, SAP	16	Messe Berlin	9
MHP	20, 28, 44	Knörr, Christopher,		Red Hat	17
Microsoft	38, 39, 40, 43, 50	Workday Group	18, 19, 20	Retarus	11
MSG	29	Komljenovic, Annariina, Devoteam	28	USU	7
Natuvion	29, 42	König, Artjom, König.Solutions	44	Workday	U4
Neptune Software	52, 53	König, Gottlieb, König.Solutions	44		
Net-App	29	Körner, Peter, Red Hat	32, 33 – 35, 38, 41		
		Kraft, Martin, Natuvion	29		

* Die mit Stern gekennzeichneten Einschaltungen sind Advertorials innerhalb eines Sonderthemas.

DIGI
plus

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 und ist damit jeden Tag schon am Morgen am neuesten Informationsstand.

itwelt.at

IT TERMINE

Events	
Vorträge & Konferenzen - Seminare - Webinare	
<input type="text" value="Suche"/> <input type="button" value="Erweiterte Suche anzeigen"/>	
14. Juni 2022	
Datum/Zeit	Veranstaltung
14/06/2022	ANFRAGENMANAGEMENT MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ - ORBIS CONSTRUCTION/INQ
15/00 - 15:30	
15. Juni 2022	
Datum/Zeit	Veranstaltung
15/06/2022	AppArmor Administration
Genztägig	ETC Trainingcenter, Wien Wien
15/06/2022 - 17/06/2022	Security Engineering on AWS
Genztägig	ETC Trainingcenter, Wien Wien
15/06/2022	Troubleshooting Systemstart
Genztägig	ETC Trainingcenter, Wien Wien
15/06/2022	CRM FÜR DIE BAUZEILEFERTIGUNGSINDUSTRIE - ORBIS CONSTRUCTION/ONE
15/00 - 15:45	

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/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

IT JOBS

IT-Jobs in Österreich



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

Wenn es mal wieder anders kommt als geplant, ist Ihr Unternehmen gut vorbereitet.

Veränderungen gehören zum Leben, heute mehr denn je. Damit Sie den Wandel begleiten und mit ihm wachsen können, haben wir die Enterprise Management Cloud entwickelt. Sie liefert Ihnen zuverlässig aktuelle Unternehmensdaten als Grundlage für fundierte Entscheidungen. Workday unterstützt, befähigt und bindet Ihre Mitarbeiter und hilft Ihrem Unternehmen, sich auf zukünftige Szenarien vorzubereiten. Damit Sie auch weiterhin jede neue Herausforderung erfolgreich meistern werden."

Workday. The finance & HR system for a changing world.

**Workday
Rising EMEA**

Flagship Event

Barcelona,

14. bis 16. Nov. 2023

Registrierung: [https://
rising.workday.com/emea.html](https://rising.workday.com/emea.html)

