



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Daten und S/4: Vom Risiko zur Intelligenz

Thomas Failer, Gründer und CEO von Data Migration International, bringt mit seiner Datenplattform JiVS IMP neue Aspekte in den S/4-Conversion-Diskurs. Die Datenökonomie wird angereichert durch KI und Data Retention sowie die Möglichkeit einer Conversion ohne aufwändige Vorprojekte. Ab Seite 30

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. Färbinger

SAP im Wunderland

Selten zuvor hat sich die Community über SAP ähnlich verwundert gezeigt: Der Aktienkurs erringt Allzeithochs, die Innovation liegt am Boden und die Bestandskunden sind verärgert und verunsichert.

Die gute Nachricht für alle Cloud-Fans. Im Jahr 2024 soll es einen ersten Cloud-Entwurf einer der erfolgreichsten SAP-On-prem-Apps geben: BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, wird in abgespeckter Version ein Cloud-Pendant bekommen. Dieser Schritt ist überfällig. SAP-Chef Christian Klein wirbt seit Monaten mit Cloud only, kann dieses Versprechen naturgemäß nicht einlösen. Das Ergebnis ist eine verunsicherte und hilflose SAP-Community.

Positiv anzumerken ist, dass SAP umsichtig und differenziert auf die eigene Cloud-only-Strategie schaut. Ein SAP-Executive meinte gegenüber dem E3-Magazin, dass es natürlich auch Bestandskunden gibt, die schon vor dem Cloud only eines Christian Klein mit ECC 6.0 oder S/4 bei den Hyperscalern beheimatet waren. Diese Innovatoren dürften natürlich nicht bestraft werden, weil sie nicht in die SAP'sche Cloud kommen wollen oder können – damit nach ersten Aussagen auf zukünftige SAP-Innovationen aus den Bereichen KI, Machine Learning oder Green Ledger verzichten müssten.

Die Verunsicherung und Empörung entstanden im Sommer 2023, als Christian Klein in einer Telefonkonferenz mit Finanzanalysten darüber sprach, dass zukünftige KI-Innovationen und ähnliche Erfindungen nur noch den Rise-with-SAP-Kunden zur Verfügung stehen werden. Wer sich also nicht mit einem Rise-Vertrag vollkommen dem ERP-Weltmarktführer ausliefert, der wird auch keinen Green Ledger oder KI-Programme bekommen.

Die Cloud-only-Ansage von SAP-Chef Christian Klein ist nur die Speerspitze. Dahinter steckt das finale Vendor-Lock-in. Wenn Christian Klein von Cloud only spricht, dann meint er naturgemäß Rise with SAP. Der Kern des Rise-Programms ist die vollkommene Aufgabe jeder Autonomie: Die wertvollen On-prem-Lizenzen werden vollständig in Cloud-Subskriptionen gewandelt.

Ab diesem Moment gibt es kein Entkommen mehr. Derselbe SAP-Executive meinte, dass für einen Cloud-Exit bei den Partnern sogenannte Data-Retention-Datenbanken zur Verfügung stehen, damit können Cloud-Daten gespeichert und gerettet werden sowie bestenfalls auch noch viele Jahre später für behördliche Anfragen ausgewertet werden. Überprüft hat das noch niemand.



Diese SAP'sche Unsicherheit entsteht aus der Loyalität zu den Bestandskunden mit ihren Abap-Modifikationen versus die Public-Cloud-Strategie, wo Modifikationen Gift sind.

Wer vorausschauend mit den eigenen SAP-Lizenzen in die Cloud eines Hyperscalers umzog, der hat die theoretische Chance, auch wieder zu downsize. Viele Monate war unklar, wie SAP mit diesen autonomen denkenden Bestandskunden verfahren soll. Es wird sich kaum ein Anwender finden, der mittels Rise-Programms von einem Hyperscaler in die SAP'sche Cloud umzieht. Aber einem innovativen SAP-Hyperscaler-Bestandskunden zukünftig die Cloud-Innovationen zu versagen erscheint SAP selbst als politisch nicht korrekt. Offensichtlich zeichnet sich eine hybride Lösung ab, nach der nicht zwischen SAP-Cloud und Hyperscalern unterschieden werden soll.

SAP im Wunderland war auch die TechEd in Bangalore, Indien. SAP-Technikvorstand Jürgen Müller präsentierte einen Copilot für Citizen Developer. Mit dem Werkzeug sollte es gelingen, einfache SAP-Applikationen schnell in Eigenregie zu entwickeln. Das Erstaunen war groß, als Jürgen Müller eingestehen musste,

dass der SAP'sche Copilot kein Abap beherrscht. Ein SAP-Copilot, der die Programmiersprache nicht kann, in der 80 Prozent aller SAP-Programme geschrieben sind?

Als Informatiker fällt mir die Antwort auf dieses Paradoxon nicht schwer: IT-Werkzeuge wie Copilots funktionieren ähnlich wie ChatGPT. Sie ernähren sich vom Internet. Dort gibt es Milliarden von Codezeilen aus Java und JavaScript, aber nur sehr wenig Abap. Mit dem geringen Abap-Lernmaterial ist es kaum möglich, eine KI zu trainieren. Welchen Weg nun SAP einschlagen wird, um auch einen Abap-Copilot präsentieren zu können, konnte oder wollte Jürgen Müller auf Nachfrage nicht sagen. Es war überraschend zu beobachten, wie schwer sich der ERP-Weltmarktführer mit der Nachfrage nach Abap tat. Im besten Fall könnte man argumentieren: Denn sie wissen nicht, was sie tun. (Rebel Without a Cause ist ein US-amerikanisches Filmdrama aus dem Jahr 1955 mit James Dean.)

Diese SAP'sche Unsicherheit entsteht wahrscheinlich aus der Loyalität zu den Bestandskunden mit ihren Abap-Modifikationen versus die Public-Cloud-Strategie, wo Modifikationen eigentlich Gift sind. Wunderland: Aber die SAP-Community erlebt mit Steampunk soeben eine sehr erfolgreiche Abap-Renaissance und SAP präsentiert ein Programmierframework ohne Abap, aber mit dem verhassten Java. In der SAP-Community greift niemand Java an, weil dadurch hohe Lizenzzahlungen an Oracle entstehen. Boshaft würde sich formulieren lassen: Mit dem neuen SAP-Copilot wird der Oracle-Umsatz gesteigert.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E3-Magazin

SAP ist Liebling der Börse

Was ist los mit SAP? Die Stimmung in der Community und bei den SAP-Bestandskunden ist anhaltend schlecht und der Börsenkurs geht durch die Decke. Die Vermutung ist naheliegend, dass Aktionäre und Finanzanalysten etwas wissen, was uns in der SAP-Community unbekannt ist. Hier gibt es eine mögliche Antwort.

Zu Redaktionsschluss dieser E3-Ausgabe lag am Freitag, 17. November 2023, der Kurs der SAP-Aktie an der Frankfurter Börse bei 137,22 Euro. Es ist Jahreshöchststand: Gratulation an SAP-Chef Christian Klein und CFO Dominik Asam! Aber was sind die Gründe für dieses Kursfeuerwerk? Auf welche Goldader sind Christian Klein und Dominik Asam gestoßen?

Ein ähnliches Phänomen konnte die SAP-Community diesen Sommer beobachten, als der Aktienkurs auf etwa 131 Euro stieg, aber infolge der allgemeinen Wirtschafts- und Nachrichtenlage wieder fiel. In einem Investor- und Finanzanalysten-Call erklärte SAP-Chef Christian Klein, dass Innovationen wie KI, Machine Learning oder Green Ledger nur noch den SAP-Cloud-Kunden zur Verfügung stehen werden. Damit hat er den Nerv der Analysten getroffen: KI und Cloud sind aktuell die Buzzwords zum Erfolg! Parallel zu dieser „positiven“ Nachricht sickerte durch, dass SAP das Start-up LeanIX übernehmen wird, was ebenfalls immer einen guten Eindruck macht, wenn ein etabliertes Unternehmen sich mit den Innovationen von Start-ups im Markt positioniert.

Es gibt immer Gründe für das Auf und Ab an der Börse. Der Aktionär sieht die Wirkung und erkennt zu spät die Ursache. Für das SAP'sche Zwischenhoch im Sommer 2023 waren es demnach die KI/Cloud-Ankündigung und die Übernahme von LeanIX. Die Mitglieder der SAP-Community stehen staunend vor der Kursentwicklung, denn das Entsetzen über die Cloud-only-Ansage für KI und Green Ledger ist groß. Auf dem DSAG-Jahreskongress 2023 in Bremen versuchte Klein zurückzurudern und Erklärung für dieses radikale Vorgehen zu erfinden. Anwendungen mit großen Datenmengen wie KI lassen sich eben nur in der Cloud abbilden. Tatsache bleibt, dass es zwischen dem Unmut und der SAP-Kritik der Bestandskunden und der Euphorie der Analysten und Investoren eine eklatante Differenz gibt.

Nun steht der SAP-Börsenkurs in Frankfurt bei 137 Euro und wieder fragt sich die SAP-Community: Was haben CEO Christian Klein und CFO Dominik Asam den Investoren und Analysten erzählt? Es steht eine neuerliche, radikale Sparoffensive bei SAP bevor. Diesmal soll es nicht nur den C-Level und den Vertrieb treffen, sondern alle SAP-Mitarbeiter werden von den Sparplänen betroffen sein. Allem voran will Dominik Asam in der Entwicklung kräftig sparen, denn im Vertrieb und Marketing ist kaum mehr etwas zu holen. Marketingvorständin Julia White hat schon vor vielen Monaten ihre Aktivitäten auf nahezu null heruntergeschraubt – eigentlich ihren Job selbst wegrationalisiert. Bei SAP selbst gilt sie demnach nur noch als Quotenfrau, weil es sonst wieder heißen würde: SAP kann nicht mit Frauen.

Dieser kommende radikale und globale Sparplan von Dominik Asam kommt naturgemäß in Börsen- und Investorenkreisen hervorragend an. Unabhängig von Produktinnovationen, Mitarbeiterzufriedenheit und Bestandskundentreue stieg demnach der SAP-Aktienkurs auf 137 Euro und könnte noch weiter steigen. Auch die aktuelle, massive Kritik des SAP-Anwendervereins DSAG wird den Höhenflug der Aktie nicht bremsen. Mit den zahlreichen Sparplänen steigt der Deckungsbeitrag und das freut die Aktionäre. (pmf)

E3-Impressum:



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.)
Telefon: +49 8654 77130-21
Mobil: +49 160 4785121
pmf@b4bmedia.net

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/Korrektorat:

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

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

Mediadaten 2023: PDF-Download www.e3media.info

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

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

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

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber: Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31, Telefon: +43 662 890633-0, Fax +43 662 890633-24

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

© Copyright 2023: B4Bmedia.net AG. E3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E3-Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E3-Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: SAP im Wunderland	3
Hausmitteilung:	
SAP ist Liebling der Börse	4
Das aktuelle Stichwort: Cloud-Readiness ist kein „wolkiger“ Begriff	12
Lizenzen: Das Beste aus der S/4-Conversion mit Lizenzoptimierung	14
no/name: Cloud-Exit und Data Retention ...	18
CFO: Mit gesichertem (Selbst-)Vertrauen nach vorne schauen	43
IT-Security: Datensicherheit: Vorsorge statt Nachsorge	53
Linux: KI, Hybrid Cloud und SAP – mehr als Chat	54
Satire: Das Letzte: Ganz SAP ist Cloud only	64

SZENE

SAPanoptikum	6
Datensilos und Bürokratie sind größte Hindernisse	11
Generationenwechsel	13
Europäische KI-Vision	15
Die beste Cloud für SAP Hana	16
Power für Hana	20
Never change a running system	21
Balance zwischen Regulierung und Förderung	22
Ambivalente Digitalisierung	23
Buchtipps: Das selbstfahrende Unternehmen	24
Community Short Facts	26
Steampunk: Investition in die Zukunft	27
E3-Events	27

PEOPLE MANAGEMENT

Menschen im Dez. 2023 / Jan. 2024	28
---	----

COVERSTORY

Daten und S/4: Vom Risiko zur Intelligenz ..	30
KI-Hilfe im Verborgenen	33
Der kürzeste Weg nach S/4	34
Risiken statt Bonanza	36
Ohne Vorprojekte nach S/4	39

WIRTSCHAFT

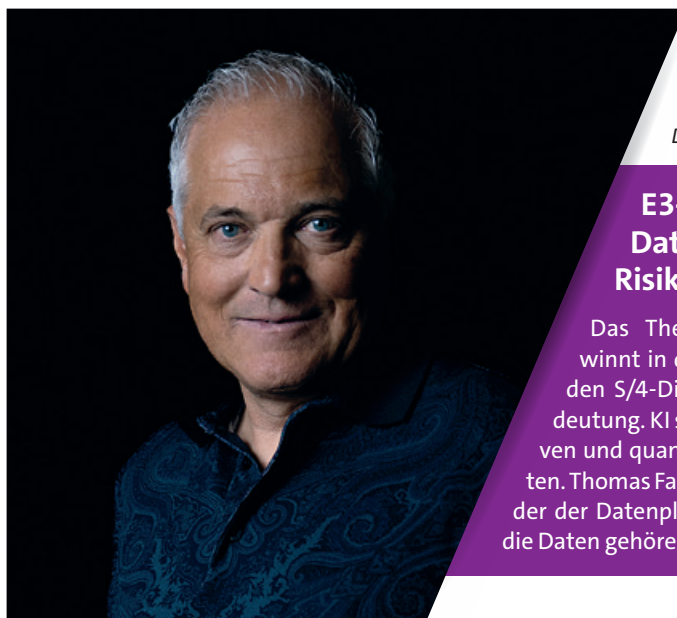
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ...	40
---	----

BUSINESS MANAGEMENT

Digitale Transformation im Einzelhandel ...	44
Datensilos und Bürokratie sind größte Hindernisse	43
Die Wahrheit erfahren	46
Datenstrukturen mit SAP-Optimierung	47
Digitale Helfer auf der BTP	48
S/4-Greenfield-Conversion	49

IT MANAGEMENT

EWM-S/4-Migration	50
Hosting für SAP-Workloads	51
SAP-Sicherheitslösung	52
E3-Partner	55
Rätselhaftes aus der Community	63
Vorschau	65
Index	66



Thomas Failer,
Data Migration International

E3-Coverstory: Daten und S/4: Vom Risiko zur Intelligenz

Das Thema Datenökonomie gewinnt in der SAP-Community durch den S/4-Diskurs immer mehr an Bedeutung. KI scheint hier einen qualitativen und quantitativen Ausweg anzubieten. Thomas Failer, CEO von DMI und Erfinder der Datenplattform JivS, weiß, wohin die Daten gehören. Ab Seite 30

Christian Knell, Snap Consulting

Cloud-Readiness ist kein „wolkiger“ Begriff: Mit BTP, Business Technology Plattform, und Steampunk in die eigene SAP-Zukunft investieren. Seite 12



Sebastian Westphal, DSAG

Zwischen Regulierung und Förderung: Der SAP-Anwenderverein DSAG setzt sich für einen qualitativen Diskurs rund um KI und Datenhoheit ein. Seite 22



V. l.: Dr. Torben Mauch und
Dr. Mona Haarmann, Nagarro

Digitale Transformation im Einzelhandel: Die Digitalisierung war lange Zeit fokussiert auf Logistik und SCM, aber auch im Handel gibt es Herausforderungen. Seite 44



Andreas Eckey, Westfalen-Gruppe

SAP-Sicherheitslösung: Security im B2B-Umfeld hat viele Facetten und Anforderungen. Berichte aus der Praxis zeigen nachhaltige Lösungen. Seite 52



Neue Impulse und Fachwissen

SAP-Lizenzmanagement

Seminar zielt darauf ab, dass das gewonnene Wissen durch Praxisbeispiele und Workshops gefestigt wird.

Ob bei der Anpassung bestehender SAP-Lizenzverträge an neue Produkte, bei dem Erwerb neuer SAP-Lizenzen oder bei der Verhandlung von SAP-Volumenlizenzen: SAP-Lizenzverträge bergen ungeahnte Kostenrisiken. Gleichzeitig ist die Preis- und Konditionenliste für SAP-Lizenzmodelle äußerst komplex und nur schwer durchschaubar. Doch Lizenzverhandlungen mit SAP sind nicht nur unumgänglich, sondern auch von Vorteil. Denn durch eine geschickte und gezielte Vorbereitung können auch enorme Einsparpotenziale realisiert werden – ob als Bestandskunde oder beim Erstabschluss. Nur so gelingt es, Lizenzkosten entscheidend zu senken und den Lizenzbestand bedarfsgerecht zu optimieren.

Das Seminar „SAP-Lizenzmanagement“ richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT, SAP, Einkauf, IT-Einkauf, Software-Lizenzmanagement, Systemadministration, Applikationsmanagement, Prozessmanagement, interne Revision und Recht sowie an Projektleiter SAP, SAP-Administratoren, ERP-Entscheider, IT-Anforderungsmanager, IT-Koordinatoren, IT-Controller und Leiter Support. Hierbei sind sowohl SAP-Kunden angesprochen, die ihre Lizenzbestände analysieren und optimieren wollen, als auch SAP-Interessierte, die ihre Konditionen beim Neukauf minimieren wollen. Dieses Seminar adressiert ausschließlich SAP-Anwenderunternehmen. SAP-Anbieterunternehmen, SAP-Beratungshäuser sowie deren Partner sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

Der Hauptfokus der Veranstaltung liegt auf der Unterscheidung von SAP-Direktvertrieb und SAP-Systemhäusern. Zusätzlich wird das SAP-Lizenzmodell analysiert sowie das aktuelle S/4-Hana-Lizenzmanagement. Weitere Inhalte des Seminars sind die aktuelle SAP-Preisliste, das Mietmodell der SAP, Eigenentwicklungen und Drittlösungen sowie die indirekte Nutzung des SAP-Lizenzmanagements.

managementcircle.de

Laut Bitkom-Studie ziehen sich Nutzer zurück

Anfang des Endes von Twitter/X?

Die Übernahme durch Elon Musk scheint der Anfang des Endes für Twitter/X zu sein – Hate Speech und Fake News stören Nutzer.

„Die Zunahme von Fake News und Hate Speech und der weitgehende Verzicht auf die Moderation von Inhalten bei Twitter/X wirken auf Nutzerinnen und Nutzer zunehmend abschreckend“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. „Online-Plattformen brauchen heute mehr denn je geschulte Moderatorinnen und Moderatoren, die gemeldete illegale oder regelwidrige Inhalte schnell löschen.“

46 Prozent der Nutzer von Twitter/X sind der Ansicht, seit der Übernahme durch Elon Musk hätten Hate Speech und Desinformation zugenommen. 55 Prozent betonen aber auch, die Plattform erleichtere ihnen den Zugang zu Nachrichten und Informationen

abseits des Mainstreams. Allerdings ziehen sich Nutzer von Twitter/X in Deutschland zunehmend von der Plattform zurück. 37 Prozent verbringen seit der Übernahme des Unternehmens durch Elon Musk vor rund einem Jahr weniger Zeit auf Twitter/X. Unter den aktiven Nutzern haben 19 Prozent das Posten bzw. Teilen von Beiträgen ganz eingestellt, weitere 22 Prozent geben an, weniger Beiträge zu posten als vor der Musk-Übernahme. Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 1037 Internetnutzerinnen und -nutzern in Deutschland von 16 bis 38 Jahren.

bitkom-research.de

Die IT-Ausgaben in Europa werden 2024 um neun Prozent steigen

Gartner-Prognose Europa 2024

Cloud ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen den europäischen Ländern.

Laut der jüngsten Gartner-Prognose werden sich die IT-Ausgaben in Europa im Jahr 2024 auf 1,1 Milliarden US-Dollar belaufen. Dies entspricht einem Anstieg von 9,3 Prozent gegenüber 2023. Bis Ende



Trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage sind die IT-Ausgaben in Europa weiterhin rezessionssicher.

John-David Lovelock,
VP Analyst,
Gartner

2023 wird voraussichtlich die Eine-Milliarde-Dollar-Marke überschritten. „Trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage sind die IT-Ausgaben in Europa weiterhin rezessionssicher“, sagt John-David Lovelock, VP Analyst bei Gartner. „Für CIOs in Europa galt über ein Jahrzehnt Wachstum um jeden Preis. Nun fokussieren sie sich bei laufenden IT-Projekten auf Kostenkontrolle, Effizienz und Automatisierung, während sie IT-Initiativen mit längerem ROI einschränken.“

Die Analysten von Gartner untersuchen während des Gartner-IT-Symposiums/Xpo die Prioritäten bei den IT-Ausgaben für IT-Leiter und CIOs. Obwohl künstliche Intelligenz (KI) für CIOs in diesem und im nächsten Jahr eine Priorität darstellt, ist sie noch keine Ausgabenpriorität. Es gibt andere Faktoren wie Umsatzgenerierung, Rentabilität und Sicherheit, die die IT-Ausgaben in Europa im nächsten Jahr antreiben. „Die Aufrechterhaltung einer gesunden Gewinnspanne ist für europäische Unternehmen zur zentralen Bedeutung geworden, was eine neue Welle des Pragmatismus eingeleitet hat“, so Lovelock.

gartner.com

KMU-Nachfrage schafft neue Wachstumschancen im Cybersicherheitsmarkt

Cyberabwehr ist der Schlüssel

ISG vergleicht Wettbewerbs- und Portfoliostärke von Dienstleistern und Produktanbietern in Deutschland und der Schweiz. Hohe Dynamik im Managed-Security-Segment.

Die langjährige Erfolgsgeschichte des Cybersecuritymarkts bleibt bestehen. Angesichts des stetig steigenden Angriffsdrucks und des sich gleichzeitig verschärfenden Fachkräftemangels stehen die Zeichen weiter auf Wachstum. Vor allem im Mittelstand. Denn während Großunternehmen ihre ohnehin schon hohen Etats eher fortschreiben und insgesamt leicht steigern, sind es insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die für zusätzliche Nachfrage sorgen. Das berichtet die neue Studie „ISG Provider Lens Cybersecurity – Solutions & Services 2023“, die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group (ISG) jetzt in zwei gesonderten Ausgaben für Deutschland und die Schweiz herausgebracht hat. ISG untersucht darin das Portfolio und die Wettbewerbsstärke von insgesamt mehr als 100 Dienstleistern und Produktanbietern im Cybersicherheitsmarkt.

Faktoren der Entwicklung

Cybersicherheit wird zur Schlüsselkompetenz. Zwei Faktoren treiben die Entwicklung besonders stark. Erstens lässt die immer weiter ausgreifende Digitalisierung der Unternehmen die Größe der Angriffsflächen und die Zahl der Angriffswege massiv wachsen. Zweitens

nimmt auch die Fähigkeit der Angreifer zu, ihr methodisches und taktisches Vorgehen in immer kürzeren Zeitabständen abzuwandeln und dabei immer wieder auch neue Technologien einzusetzen. So zum Beispiel Formen der künstlichen Intelligenz (KI). Sowohl die Variabilität als auch die Reichweite der Angriffe werden damit immer größer. Ungeachtet dessen treiben Unternehmen und staatliche Organisationen die Digitalisierung ihrer Prozesse voran, um effizienter und kundengerechter arbeiten zu können. Um die Vielfalt der eingesetzten Abwehrmechanismen zu orchestrieren und relevante Angriffe früh genug zu entdecken, bauen Anbieter den Einsatz selbstlernender Lösungen aus, die mit unterschiedlichen Automatisierungs-, Machine-Learning- und KI-Techniken arbeiten.

Menschliche Intelligenz

„Die menschliche Arbeitskraft in den SOCs wird damit jedoch keineswegs überflüssig. Ganz im Gegenteil“, sagt Studienautor Frank Heuer, der als Lead Analyst Cybersecurity DACH für ISG tätig ist. „Schließlich braucht es fundiertes Expertenwissen, um die Automatisierungslösungen der konkreten Bedrohungslage entsprechend aufzusetzen. Zudem geht es darum, die Ergebnisse der Systeme kritisch zu bewerten.“



Die menschliche Arbeitskraft in den SOCs wird damit jedoch keineswegs überflüssig. Ganz im Gegenteil.

*Frank Heuer,
Lead Analyst Cybersecurity DACH,
ISG*

research.isg-one.com



From Vision to Reality.

DSAG

**DSAG-
Technologietage
2024**

06. – 07.02.2024
Congress Center
Hamburg

Zehn turbulente Jahre im M&A-Markt für IT-Unternehmen

Rundes Jubiläum

Der IT-Mittelstand ist ein stabiler Markt, aber Firmen brauchen immer eine klare Vision, wenn sie eine Akquise planen.

Seit nunmehr einem Jahrzehnt ist die match.IT in der Welt der M&A-Beratung für den IT-Mittelstand aktiv. „Der M&A-Markt für IT-Unternehmen ist weiterhin dynamisch: Die Covid-19-Pandemie führte zu einem vorübergehenden Stopp von M&A-Projekten, gefolgt von einer sehr starken Nachfragerwelle in den letzten zwei Jahren. Trotz all dieser Herausforderungen ist der IT-Mittelstand ein vergleichsweise stabiler Markt“, betont Ralf Heib, Geschäftsführer der match.IT.

Legt man den M&A-Fokus auf die Digitalbranche, so sorgt dort weiterhin der Megatrend der Digitalisierung für stabile Nachfrageverhältnisse. Immer wieder

neue Treiber pushen den Markt, trotz oder gerade wegen der anhaltenden Krisenstimmung. In jüngster Zeit bringen zum Beispiel Cybersecurity, Resilienzthemen wie Nachhaltigkeit oder Green IT viel Dynamik in den Digitalmarkt und steigern die M&A-Nachfrage. Zudem sei der Fachkräftemangel ein zusätzlicher Treiber für das M&A-Geschäft. „Das M&A-Geschehen im IT-Sektor zeigt sich nach wie vor vital und generiert gerade bei Small- und Mid-Cap-Unternehmen weiterhin einen hohen Deal-Flow“, so die Erfahrung des match.IT-Geschäftsführers.

match-it.biz



Das M&A-Geschehen im IT-Sektor zeigt sich nach wie vor vital und generiert gerade bei SME-Unternehmen weiterhin einen hohen Deal-Flow.“

Ralf Heib,
Geschäftsführer,
match.IT

Nachbericht zum DSAG-Jahreskongress 2023 in Bremen

Wunderbar wandelbar

Auf dem Jahreskongress haben die DSAG und die Messebesucher sehr deutlich die Meinung geäußert, dass SAP die Tür zu Innovationen für alle Kunden wieder öffnen soll.

„Wunderbar wandelbar – Gemeinsam neue Perspektiven schaffen“ lautete das Motto des Jahreskongresses 2023 der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) auf der Messe Bremen. Es ging um den digitalen Wandel, besonders den technologi-

schen Wandel mit dem Fokus u. a. auf KI, um den ökologischen und den ökonomischen Wandel. Dementsprechend stellte sich die Frage: Wie „wunderbar wandelbar“ sind die Unternehmen, SAP und das Partnerökosystem? Laut DSAG-Investitionsreport 2023 ist

über die Hälfte der Befragten noch nicht sehr weit mit der digitalen Transformation. Bezüglich der eingesetzten Enterprise-Resource-Planning(ERP)-Lösungen zeigt sich, dass immer mehr Unternehmen auf S/4 Hana umsteigen, was auch mit dem Ende der Standardwartung für die Business Suite 2027 zusammenhängen dürfte. Aber rund die Hälfte der befragten Unternehmen hat die Migration noch vor sich. Zudem sind viele der Umstellungen aktuell technische Migrationen und echte Transformationen sowie Cloud-ERP noch Zukunftsmusik.

„Vor dem Hintergrund der Ankündigung bei der SAP-Bilanzpressekonferenz im Juli dieses Jahres, dass maßgebliche Innovationen zukünftig nur noch Kunden mit einem Rise- oder Grow-Vertrag angeboten werden, wird es spannend zu beobachten, wie sich die Kunden hinsichtlich ihrer Transformationsprojekte entscheiden“, sagt Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender. „Wir werden mit SAP weiter im Austausch bleiben, um gemeinsam eine für alle Parteien zielführende Lösung zu erarbeiten.“

dsag.de



Bühne mit Teilnehmenden auf dem DSAG-Jahreskongress 2023 in Bremen.

ECN Pulse Check und Techconsult kooperieren für eine Studie

Cloud-native-Strategie

Die strategische Ausrichtung von Unternehmen auf die Cloud bleibt ein Schlüsselement für die Digitalisierung am Standort Deutschland, wie eine neue Studie zeigt.

Techconsult hat 255 IT-Entscheider aus deutschen Unternehmen im Auftrag von EuroCloud Native (ECN), der Cloud-native-Initiative von EuroCloud Deutschland_eco e. V., im Oktober 2023 befragt. „Ein Cloud-native-Ansatz ist Sprungbrett und Grundlage für die technologischen Toptrends zugleich“, sagt Felix Höger, Vorstand eco-Verband und EuroCloud Deutschland. „Cloud-native-Anbieter, wie wir sie unter dem Dach von EuroCloud Native seit vier Jahren versammeln, ermöglichen ökonomische Hebel für die Anwendenden und Geschäftschancen.“

Das Ergebnis der Umfrage zeigt, dass 45 Prozent der Unternehmen bereits eine Cloud-native-Strategie verfolgen. 44 Prozent planen ihre Zukunft entsprechend. Egal ob es um Cloud Computing, künstliche Intelligenz, Automatisierung oder 5G geht. „Im Vergleich zum Vorjahr gibt es aktuell eine signifikant höhere Anzahl an Unternehmen, die sich gut gerüstet fühlen, um Cloud-native-Technologien zu implementieren“, sagt Nils Kaufmann, Leiter bei EuroCloud Native und Vorstand EuroCloud Deutschland. „Cloud-native-Ansätze werden wichtiger, was sich darin zeigt, dass sie mehr und mehr Unternehmen strategisch einplanen.“

Trotz der allgemeinen Begeisterung für Cloud-native-Technologien verlangsamen diverse Herausforderungen bei der Integra-

Wir haben Cloud native bereits eingebunden



Wir planen innerhalb der nächsten zwölf Monate den Einsatz



Wir planen in mehr als einem Jahr den Einsatz



Wir planen noch nicht, könnte aber in Frage kommen



Cloud native kommt für uns nicht in Frage



Die Zukunft ist clouidnativ.

tion (29 Prozent), ein Mangel an spezifischem Know-how (23 Prozent) und umfassende Experimentierphasen in verschiedenen Unternehmensbereichen weiterhin die Geschwindigkeit, mit der zusätzliche Arbeitslasten migriert werden. Diese Faktoren beeinflussen sich gegenseitig, da eine zunehmende Expertise, sowohl in Bezug auf die bestehende als auch die zukünftige Infrastruktur, die schrittweise Integration erleichtern würde.

Um diesen zentralen Herausforderungen zu begegnen, sind bereits verschiedene Maßnahmen in Planung oder Umsetzung. Das Ziel: die Qualifikationen der Mitarbeiter zu stärken und internes Fachwissen aufzubauen. Um den Gesamterfolg sicherzustellen, verstärken viele Unternehmen ihre Zusammenarbeit mit externen Cloud-na-

tive-Dienstleistern (34 Prozent), um Orientierung zu bieten und spezifisches Know-how zu nutzen sowie intern auszubauen. Dieser Schritt wird von Führungskräften in Unternehmen unterstützt.

Zusätzlich erkennen sowohl Businessverantwortliche (32 Prozent) als auch IT-Experten (35 Prozent) den Wert externer Unterstützung, um die Umsetzung der Cloud-native-Strategie zu optimieren und gleichzeitig zusätzliche Fähigkeiten zu entwickeln. Die IT möchte dabei bevorzugt Arbeitslast an Externe abgeben, wohingegen Businessvertreter die eigene IT lieber mit zusätzlichem Wissen ermächtigen möchten.

eurocloudnative.de
techconsult.de



Das Digitalabo für SAP PRESS

Alle E-Books – jederzeit und überall



Themen-Abo

Ideal für Ihr persönliches Fachgebiet



Programm-Abo

Alle deutschen Bücher im Wissenspaket



Komplett-Abo

Das volle Programm – auf Deutsch und Englisch

Das komplette SAP-Wissen für Ihren Arbeitsalltag



www.sap-press.de/abo

SAP PRESS



Gartner prognostiziert die wichtigsten Technologietrends für 2024

Ein Blick in die Zukunft

Die Trends inkludieren Themen wie KI, Nachhaltigkeit und Optimierung. Zusätzlich ist der Arbeitskräftemangel eine der Hauptsorgen vieler Unternehmen. Gartner stellt Instrumente vor, mit denen Unternehmen dieses Problem bekämpfen können.

Von Laura Cepeda, E3-Magazin

Angesichts der raschen Geschwindigkeit, mit der Unternehmen heutzutage Innovationen hervorbringen, kann es für andere Unternehmen schwierig sein, relevant zu bleiben. Deshalb ist es wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

Ein wichtiges übergreifendes Thema ist die Suche nach Instrumenten zur Abmilderung des Arbeitskräftemangels. Laut Gartner nannten 26 Prozent der CEOs den Talentmangel als größtes Risiko für ihr Unternehmen. Der erste Trend ist generative KI (GenAI), die durch das Zusammentreffen von massiv vortrainierten Modellen, Cloud Computing und Open Source demokratisiert wird, sodass diese Modelle für Arbeitnehmer weltweit zugänglich werden. Laut Gartner werden 2026 mehr als 80 Prozent der Unternehmen GenAI-APIs und -Modelle nutzen.

Ein verwandter Trend ist die KI-gestützte Entwicklung, d. h. der Einsatz von KI-Technologien wie GenAI und maschinellem Lernen zur Unterstützung von Softwareingenieuren beim Entwurf, der Programmierung und dem Testen von Anwendungen. Der Schlüssel, um KI menschlich zu halten, liegt darin, sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren und den Menschen in Bereichen zu unterstützen, in denen ein kreativerer Ansatz von Vorteil ist. KI-gestützte Werkzeuge können es Softwareingenieuren und -entwicklern ermöglichen, weniger Zeit mit dem Schreiben von Code zu verbringen und mehr Zeit für andere Aufgaben aufzuwenden, die mehr kreatives und strategisches Denken erfordern.

Die Zukunft ist jetzt

Wir sind den Hightech-Zukunftsvisionen, die die Menschen vor mehr als hundert Jahren hatten, einen Schritt nähergekommen.

Fliegende Autos wird es vielleicht noch nicht geben, dafür aber den nächsten Trend auf der Liste: maschinelle Kunden (auch „Custobots“ genannt). Dabei handelt es sich um nicht menschliche Wirtschaftssubjekte, die selbstständig verhandeln und Waren und Dienstleistungen gegen Bezahlung erwerben können. Dies ist ein weiterer Schritt zur Automatisierung. Laut Gartner wird es bis 2028 15 Milliarden vernetzte Produkte geben, die das Potenzial haben, sich wie Kunden zu verhalten, und weitere Milliarden werden in den kommenden Jahren hinzukommen. Dieser Wachstumstrend wird bis 2030 Umsätze in Billionenhöhe generieren und schließlich den digitalen Handel überholen. Dies könnte sich auf die Art und Weise auswirken, wie Marketing auf einer grundlegenden Ebene funktioniert, wenn das Ziel darin besteht, eine Maschine und nicht den menschlichen Verbraucher anzusprechen.

Nachhaltigkeit

Aber wir werden dieser Zukunftsvision nicht näherkommen, wenn wir nicht dafür sorgen, dass wir noch einen Planeten haben, auf dem wir leben können. Das bedeutet, dass Nachhaltigkeit, oder besser gesagt nachhaltige Technologie, ein wichtiger Zukunftstrend bleibt. Nachhaltige Technologie ist ein Rahmen für digitale Lösungen, die darauf abzielen, ökologische, soziale und Governance-Ergebnisse (ESG) zu erzielen, die das langfristige ökologische Gleichgewicht und die Menschenrechte unterstützen. Mit der zunehmenden Nutzung von Technologien wie KI, Kryptowährungen, dem Internet der Dinge und Cloud Computing steigen auch der Energieverbrauch und die damit verbundenen Umweltauswirkungen. Umso wichtiger ist es, dafür zu sorgen, dass alle neuen Technologien und ihre Nutzung effi-

zienter und nachhaltiger werden. Gartner prognostiziert, dass bis 2027 25 Prozent der CIOs ihr persönliches Gehalt an die Auswirkungen ihrer nachhaltigen Technologien koppeln werden.

Optimierung

Augmented-Connected Workforce (ACWF) ist eine Strategie zur Optimierung der Wertschöpfung aus menschlichen Arbeitskräften. Angesichts des aktuellen Arbeitskräftemangels, mit dem fast alle Branchen konfrontiert sind, ist dies wichtiger denn je. Die Notwendigkeit der Beschleunigung und Skalierung von Talenten ist die treibende Kraft des Trends. ACWF nutzt intelligente Anwendungen und Personalanalysen, um alltäglichen Kontext und Anleitung zu bieten, um die Erfahrung, das Wohlbefinden und die Fähigkeit der Arbeitskräfte zu unterstützen, ihre eigenen Fähigkeiten zu entwickeln.

Noch ein Trend zur Optimierung sind industrielle Cloud-Plattformen. Gartner prognostiziert, dass bis 2027 mehr als 70 Prozent der Unternehmen Branchen-Cloud-Plattformen (ICPs) nutzen werden, um ihre Geschäftsinitiativen zu optimieren und beschleunigen. ICPs sind maßgeschneiderte Cloud-Angebote für eine bestimmte Branche und können darüber hinaus auf die Bedürfnisse eines Unternehmens angepasst werden.

Die Trends heben die Themen hervor, die nach Ansicht der Gartner-Spezialisten in den nächsten 36 Monaten an Bedeutung gewinnen werden. Jedes Unternehmen sollte diese Trends unbedingt zur Kenntnis nehmen und sich beraten lassen, welche Trends sie vermeiden sollten und welche zu ihrer Arbeitsweise und Arbeitskultur passen.

gartner.com

Workday-Umfrage: EMEA-Unternehmen sind führend beim Interesse an KI und ML

Datensilos und Bürokratie sind größte Hindernisse

52 Prozent der EMEA-Führungskräfte begrüßen den Nutzen von KI und ML für ihr Unternehmen. 44 Prozent der EMEA-Unternehmen haben bereits Maßnahmen ergriffen, um agiler zu werden und Ressourcen schneller und bedarfsgerechter zuzuweisen.

Workday veröffentlicht die Ergebnisse seiner neuesten Studie zu den Auswirkungen von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen auf die Arbeitswelt. Der Bericht mit dem Titel „Preparing to Power Up: EMEA ist führend auf dem Weg in eine KI-gesteuerte Zukunft“ zeigt, dass Unternehmensverantwortliche grundsätzlich vom Nutzen von KI und ML überzeugt sind, auch wenn die Meinungen in den Vorstandsetagen im Detail auseinandergehen. Ebenso deutlich wird aber auch, dass Datensilos und Bürokratie einer umfassenden Einführung im Wege stehen.

Aus der Workday-Umfrage geht ebenfalls hervor, dass EMEA-Unternehmensverantwortliche generell mehr Vertrauen in künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen haben als Führungskräfte in anderen Regionen. Nach der Einführung der Da-

tenschutzgrundverordnung (DSGVO) plant die Europäische Union derzeit ein KI-Gesetz (AI-Act), das den Rechtsrahmen für den Einsatz künstlicher Intelligenz abstecken soll. Durch den Aufbau einer KI-Governance sollen Datenqualität, Transparenz sowie die Kontrolle durch den Menschen sichergestellt werden, um eine breitere Akzeptanz der neuen Technologien zu erreichen. „Das EU-KI-Gesetz ist ein Meilenstein und ein bemerkenswerter Fortschritt auf dem Weg zur verantwortungsvollen Nutzung und Entwicklung von KI“, kommentiert Jens-Henrik Jeppesen, Senior Director of Public Policy bei Workday. Die Kombination aus klaren Regularien und der unter EMEA-Leadern verbreiteten Begeisterung für KI und ML führt zu einer spürbar höheren Investitionsbereitschaft. Nordeuropäische Player haben hier

die Nase vorn, während Unternehmen in Südeuropa einen konservativeren Investitionsansatz bevorzugen.

„Wenn Sie einen maximalen Geschäftswert aus KI und ML ziehen wollen, sollten Sie zunächst Ihre Erwartungen mit der Realität abgleichen und Initiativen priorisieren, die auf die Lösung konkreter Probleme abzielen“, rät Jens Löhmar, CTO Continental und DACH, Workday. „Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen die betreffenden Technologien effektiv einsetzen kann, indem Sie Kompetenzlücken identifizieren und schließen. Wählen Sie KI- und ML-Optionen, die Ihren Businessstrategien und -anforderungen entsprechen, und definieren Sie eine klare Roadmap mit eindeutigen Zielen und Metriken.“

workday.com

Herausforderungen der Transformation meistern

Von Martin Hinz, CEO, Convista

Unternehmen stehen unter erheblichem Transformationsdruck, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Prozesse wie Einkauf, Entwicklung, Fertigung, Vertrieb und Controlling bilden ein vernetztes System, vor dessen Hintergrund Digitalisierung, Automatisierung und Data Science für fast alle Industrien mittlerweile eine entscheidende Rolle spielen.

Insbesondere der Mittelstand verfügt in der Regel jedoch nur über kleine IT-Teams und sieht sich mit Fachkräftemangel und beschränkten Budgets konfrontiert. Darüber hinaus besteht oft erheblicher Modernisierungstau hinsichtlich der IT-Systeme.

In der Versicherungsbranche etwa kommen an vielen Stellen häufig noch Systeme zum Einsatz, die 20 Jahre oder älter sind. Auch in anderen Wirtschaftszweigen verfügen viele Unternehmen über ein gewachsenes IT-System, das dringend der Modernisierung bedarf. Dies trägt wesentlich dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit, Effizienz und Innovationsfähigkeit eines Unternehmens zu steigern.

Zuverlässige und erfahrene Partner werden benötigt, die mit Fachwissen und Branchenkenntnis Unternehmen umfassend bei ihren Transformationsprojekten unterstützen. Hierbei sind die IT-Komponenten und digitalen Geschäftsprozesse nur ein wichtiger Baustein der Umgestaltung. Insbesondere der Mittelstand benötigt Partner auf Augenhöhe, die ihm nachhaltige Lösungen durch eine übergreifende Organisations- und Prozessberatung bieten, damit die eingesetzte Technologie im Unternehmen ihr volles Potenzial entfalten kann.

Als eine der führenden Beratungen für Transformation unterstützen wir von Convista Unternehmen bei der Konzeptionierung und Umsetzung neuer Geschäftspro-



Martin Hinz, CEO, Convista

zesse und schaffen End-to-End-Lösungen für SAP- sowie IT-Projekte – persönlich und auf Augenhöhe, um die komplexen Herausforderungen der Transformation zu meistern.

CONVISTA:

Convista Consulting AG

Im Zollhafen 15/17, 50678 Köln
www.convista.com



Convista meistert komplexe Herausforderungen der Transformation persönlich und auf Augenhöhe mit seinen Kunden.

Das aktuelle Stichwort ...

Von Christian Knell, Snap Consulting



Christian Knell,
geschäftsführender
Gesellschafter,
Snap Consulting

Cloud-Readiness ist kein „wolkiger“ Begriff

Die Keynote von Christian Klein am DSAG-Jahreskongress 2023 in Bremen, Deutschland, hatte es in sich. Verkündete der SAP-CEO doch, dass maßgebliche Innovationen künftig nur noch in der SAP-Cloud zur Verfügung stehen.

Mit dieser sehr speziellen Interpretation von Cloud only verunsicherte SAP-Chef Christian Klein seine Bestandskunden nachhaltig. Auch wenn damit nicht gesagt wurde, dass SAP On-prem-Lösungen funktional nicht weiterentwickelt: Von den großen Neuerungen wie künstlicher Intelligenz und Green Ledger, sogar von Erweiterungen und größeren Services auf der Business Technology Platform (BTP), werden sie nicht profitieren können. Zwar ist auch für die Mehrzahl der Anwender der Weg in die Cloud alternativlos – 82 Prozent der Unternehmen in Deutschland und Österreich nutzen die Cloud bereits für produktive Anwendungen –, einen „Cloud first“- oder „Cloud only“-Ansatz verfolgen bisher aber nur wenige. Der Großteil der im Rahmen einer IDC-Studie befragten IT-Entscheider setzt auf hybride Lösungen.

Transformation jetzt beginnen

Dieser „sanfte“ Umstieg über hybride Zwischenlösungen ist von SAP durchaus gewollt. Beinhaltet doch das Angebotspaket Rise with SAP etwa zu diesem Zweck eine grundlegende SAP-BTP-Lizenzierung. Trotzdem stellt sich für alle On-premises-Nutzer die Frage, welcher Weg in die Cloud für das eigene Unternehmen der beste ist. Dabei geht es neben der Transformation von Prozessen, Datensilos und

Z-Entwicklungen auch darum, das dafür benötigte Geld zukunftssicher auszugeben. Daher mein Rat: Beginnen Sie jetzt, Know-how aufzubauen. Die SAP-Architekturen werden sehr schnell hybrid, darum starten Sie heute mit Proofs of Concept, mit Schulungen oder kleineren Projekten, um sich und Ihr Team cloud-ready zu machen. Das ist kein „wolkiger“ Marketingbegriff, dabei geht es um Wissen. Und der Erwerb braucht Zeit, weil die Lernkurve steil ist, das kann ich aus eigener Erfahrung sagen. Aber es ist notwendig, denn – das hat Christian Klein eindeutig klargemacht – die Zukunft (von SAP) liegt in der Cloud.

Think Cloud!

Darum überlegen Sie jetzt (nicht erst später), wie Sie Ihre Prozesse in die Cloud transformieren wollen, und berücksichtigen Sie, dass auf dem Weg dorthin eventuell hybride Zwischenlösungen nötig sind. Lassen Sie dabei das Kernsystem in Ruhe (Keep the Digital Core Clean), Erweiterungen haben dort nichts verloren und Sie haben in Zukunft vermutlich keinen Zugriff mehr darauf. Nutzen Sie die Features der Cloud-Architektur wie Skalierbarkeit, Security, Multi Tenant Apps, Fiori und moderne Softwareentwicklungsmethoden, die on-premises ohnehin nicht in der gleichen Wertigkeit umsetzbar sind.

Never without BTP

Zum heftigen Anstieg der erwähnten Lernkurve tragen auch neue, echt komplexe Architekturen bei. Stellen Sie sich

auf Software-as-a-Service (SaaS) ein und machen Sie sich auch mit Infrastructure-as-a-Service (IaaS: AWS, Google und Co.) und Platform-as-a-Service (PaaS) vertraut. Letzteres – Sie ahnen es – meint die Business Technology Platform (SAP BTP), auf der Sie eine Vielzahl angebotener Services wie SaaS oder Applikation kombinieren können. Vor diesem Hintergrund ist es auch ratsam, Erweiterungen mithilfe von Steampunk (RAP) und CAP auf der BTP zu realisieren. Lernen Sie auch die unterschiedlichen Gesamtkosten in der Umsetzung kennen. Das eine oder andere Rechenbeispiel für die TCO wird Sie positiv überraschen!

Wie sehr das Thema schon unter den Nägeln brennt, zeigt sich auch daran, dass wir in den letzten Monaten sehr viele Entwicklungs- und Architekturhandbücher erstellt und überarbeitet haben. Um unsere Kunden bei der anstehenden Transformation bestmöglich zu unterstützen, vermitteln wir in Erlebnisworkshops Know-how zu BTP, RAP, CAP, Fiori oder digitalen Signaturen.

Zusätzlich qualifizieren wir IT-Experten und Entwickler im Rahmen von Coachings, Pair Programming oder bei der Prototypenerstellung und vermitteln Methodenkompetenz zu Scrum, Kanban, UML, Testautomatisierung oder Continuous Delivery. Denn Cloud-Readiness ist kein „wolkiger“ Begriff, sondern hat viel mit Know-how zu tun. Und, falls ich es noch nicht erwähnt habe, die Lernkurve ist steil. Darum noch einmal: Fangen Sie heute an, sich damit zu beschäftigen!

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 61



Kampf dem Wissensabfluss mit (künstlicher) Intelligenz und Automatisierung

Generationenwechsel

Die Babyboomer gehen in den Ruhestand. Fast 70 Prozent von ihnen wollen mit spätestens 64 Jahren aus dem Arbeitsleben ausscheiden, wobei vor allem der Wunsch nach mehr Freizeit eine große Rolle spielt. Viele von ihnen sind sogar bereit, dafür Abschläge bei ihrer Rente in Kauf zu nehmen.

Von Bernd Engist, Avantra

Studien besagen, dass seit 2020 jährlich rund eine halbe Million Menschen in ihren – fraglos wohlverdienten – Ruhestand gehen. Was tun, wenn erfahrene Kollegen und Kolleginnen in Rente gehen und ihr wertvolles Wissen mitnehmen? Bedenkt man, dass jeder dritte Angestellte in Deutschland aus den geburtenstarken Jahrgängen der 50er- und 60er-Jahre kommt, braucht es nicht viel Fantasie, um sich die dramatischen Auswirkungen ihres Ausscheidens auf das vorhandene Wissen in den Unternehmen vorzustellen.

„Erfahrung kann man nicht lehren oder kaufen, sondern nur mitbringen“, lautet das allgemein anerkannte Credo in vielen Chefetagen. Diese Erfahrung geht somit unwiederbringlich verloren, wenn das erfahrene Fachpersonal nach 30 Jahren oder mehr das Unternehmen verlässt. Konkret bedeutet das für die Jüngeren, dass es niemanden mehr gibt, den sie bei einem auftretenden Problem fragen können: „Wie hast du das immer gelöst?“ Oder: „Was bedeutet diese Systemmeldung und was muss ich tun?“

Wertvolles Wissen

Was also tun, um das wertvolle Wissen, das in den Köpfen dieser hochkompetenten und vor allem erfahrenen Mitarbeiter steckt, für deren Nachfolger – und das Unternehmen insgesamt – nutzbar zu machen, gleichsam zu konservieren? Kann hier vielleicht die moderne Technologie bis hin zur künstlichen Intelligenz helfen?

Szenarios, bei denen sich der Wissensverlust häufig besonders virulent zeigt, finden sich unter anderem im Bereich der IT. Ein typisches Beispiel sind selbst entwickelte Softwarelösungen, die über die Jahre erweitert und an die veränderlichen Bedürfnisse angepasst wurden. Häufig sind diese Lösungen jedoch nur mangelhaft oder im Extremfall gar nicht dokumentiert. Somit stellen sie ein klassisches „Wissensilo“ dar – eine „Blackbox“, die zwar funktioniert, aber niemand kann sagen, wie genau, geschweige denn, sie weiterentwickeln. Gehen deren Entwickler in den Ruhestand, führt nicht selten der einzig gangbare Weg

in diesen Fällen zu Standardlösungen – manche würden vielleicht sogar sagen, zurück zu Standardlösungen. Und tatsächlich berichten viele Softwareanbieter von Kunden, denen praktisch nichts anderes übrig bleibt, als ihre jahrelang gut funktionierenden Systeme durch Standardsysteme zu ersetzen, selbst wenn diese möglicherweise nicht alle Feinheiten bieten, die sie zu schätzen gelernt haben. Im Beispiel der in-house entwickelten Software lautet wohl die einfachste Methode: die Entwickler rechtzeitig dazu „verdonnern“, ihre Software ausführlich zu dokumentieren, damit ihre Nachfolger sie weiter nutzen und vor allem pflegen können. Das ist zwar ein möglicher Ansatz, greift aber vermutlich zu kurz. Denn das würde bedeuten, dass die weniger erfahrenen Kollegen und Kolleginnen bei jedem Problem umständlich die Dokumentation wälzen müssten, um zu einer Lösung zu gelangen. Wäre es nicht effizienter, wenn das Wissen in anderer, „leicht verdaulicher“ Form konserviert würde?

Systeme und Software zu dokumentieren ist sicherlich eine Möglichkeit, das Wissen der „altgedienten“ Mitarbeitenden vor dem Verschwinden zu retten. Deutlich sinnvoller wäre es aber, dieses Wissen so aufzubereiten, dass es auch von weniger erfahrenem oder spezialisiertem Personal direkt genutzt werden kann. Das kann zum Beispiel die Erweiterung um passenden Kontext sein, um aussagekräftigere Alarm- oder Statusmeldungen zu erhalten. Die nächste Stufe wären konkrete Anweisungen, die auch technisch weniger geschulten Anwendern vorgeben, was in einem bestimmten Fall zu tun ist. In beiden Fällen kann die künstliche, lernende Intelligenz eine wertvolle Unterstützung darstellen, denn sie ist eben genau in der Lage, Zusammenhänge zu erkennen und entsprechende Handlungsaussagen zu generieren. Sie bildet damit die Verknüpfung von der Erfahrung der älteren Kollegen zur Unterstützung ihrer Nachfolger.

Und wenn ein System in der Lage ist, kontextbasierte Hinweise, Empfehlungen bis hin zu konkreten Handlungsvorgaben auszugeben, ist der Schritt zur Automati-

sierung nicht mehr weit. Denn diese Anweisungen lassen sich häufig entweder ganz ohne menschliche Interaktion oder nach Überprüfung und Bestätigung durch die Anwender direkt im jeweiligen System ausführen. So könnte die KI beispielsweise selbstständig unter Berücksichtigung mehrerer Bedingungen entscheiden, ein bedrohtes System abzuschalten oder ein bestimmtes Update durchzuführen.

Standardlösungen

Hier sind die Software- und Systemanbieter gefordert: Benötigt werden zum einen Standardlösungen, um die „selbst gestrickten“ – und zumeist schlecht dokumentierten – Programme vieler Unternehmen zu ersetzen. Doch vor allem werden dringend smarte Lösungen gebraucht: Lösungen, die das vorhandene Wissen in den Unternehmen aufnehmen und abrufen können. Idealerweise sollten sie zudem in der Lage sein, das Wissen mittels KI in den richtigen Kontext zu stellen und möglichst viele Prozeduren zu automatisieren. Im IT-Bereich bieten sich hier die sogenannten AIOps-Plattformen an, also Plattformen, die mittels künstlicher Intelligenz den Betrieb ganzer Systemlandschaften automatisieren und absichern können.

„Die Situation ist da“, sagte einst der erste deutsche Bundeskanzler, Konrad Adenauer. Und genau so stellt es sich auch heute dar: Das wertvolle Wissen langjähriger, erfahrener Mitarbeiter muss jetzt vor dem Verlust gerettet werden. Sieht man von der Option ab, diese Mitarbeiter länger zu halten, bleibt nur die Übertragung dieses Wissensschatzes in intelligente Systeme.



Bernd Engist,
Chief Technology
Officer,
Avantra

avantra.com



Das Beste aus der S/4-Conversion mit Lizenzoptimierung

Seit der Präsentation von S/4 im Jahr 2015 in New York haben etwa 20 Prozent der SAP-Bestandskunden die Umstellung auf die neue ERP-Generation abgeschlossen. Die meisten haben eine Investition im sieben- oder achtstelligen Bereich getätigt.

Von *Stephen Gold, USU Software*



Stephen Gold,
Senior Consultant,
USU Software

Damit der Umstieg gelingen kann, müssen Unternehmen einige Aspekte berücksichtigen. Für viele Unternehmen bedeutet ein Umstieg auf S/4 Hana einen Meilenstein und wichtigen Bestandteil ihrer digitalen Transformation. Wer mit einem Wechsel auf S/4 noch zögert oder Probleme bei der Umsetzung der Migration hat, bekommt die Folgen bereits deutlich zu spüren. Denn seit sechs Jahren bringt SAP keine Innovationen mehr in die Business Suite. Und ab 2027 wird SAP die alten SAP-Systeme gar nicht mehr unterstützen.

Hierfür hatte SAP im Jahr 2021 die Initiative Rise with SAP vorgestellt, die dabei helfen soll, in die Cloud umzusteigen und dabei Geschäftsprozesse umzugestalten. Mit der Vorstellung von Joule, einem KI-basierten Assistenten, erhöhten die Walldorfer im Herbst 2023 nochmals den Druck auf ihre Kunden. Denn Joule ist nur für das Cloud-Enterprise-Portfolio bestimmt. So dürfen sich Anwender von S/4-Hana-Cloud, Public Edition, im Frühjahr 2024 auf neue KI-Funktionen freuen. On-prem-Kunden bleibt das Angebot vorenthalten.

Soll der Umstieg gelingen und auch finanziell nicht aus dem Ruder laufen, müssen Unternehmen vorab einige Aspekte berücksichtigen. Im Vordergrund steht dabei ein umfassendes und präzises Verständnis des bestehenden ECC-Lizenzbestands, um zu wissen, welche S/4-Lizenzen danach benötigt werden.

Nur so lassen sich Lizenzen optimieren und unproduktive Shelfware kann endlich aussortiert werden. SAP bietet den Anwendern an, den „alten“ ECC-Lizenzbestand in die richtigen S/4-Lizenzen umzuwandeln und sich dafür bis zu 100 Prozent SAV (SAP Application Value) anrechnen zu lassen.

SAP-Systeme haben bekannterweise eine komplexe und vielschichtige Lizenzstruktur. Es gibt verschiedene Lizenztypen, zum Beispiel Nutzerlizenzen oder Engines, Packages sowie Line-of-Business-Produkte (LoB) für bestimmte Anwendungen. Darüber hinaus stellt die autorisierungsbasierte Lizenzierung (Abap Authorization Concept) SAP-Admins vor neue

Probleme. Auf der Grundlage dieses Berechtigungskonzepts weist der Administrator den Benutzern Berechtigungen zu, die festlegen, welche Aktionen ein Benutzer im SAP-System ausführen darf, nachdem er sich am System angemeldet und authentifiziert hat. Diese Informationen sind wichtig für die Lizenzoptimierung, um die Nutzung zu messen und den zukünftigen SAP-Lizenzbedarf zu kalkulieren.

Bei vielen S/4-Migrationsprozessen kommt leider Lizenzoptimierung viel zu kurz, dabei geht es bei SAP meist um Investitionen in Millionenhöhe. Oft mangelt es an internen Ressourcen und Know-how, sich mit diesem strategischen Thema adäquat zu beschäftigen. Eine S/4-Migration lässt sich nun mal nur sehr schwierig bis gar nicht rückgängig machen. Eine „schlechte“ Migration wird daher geplante Kosten weit übertreffen und länger dauern.

Mit unserer Lösung USU-Software-Asset-Management unterstützen wir SAP-Anwender bei der Migration auf S/4, indem wir: Shelfware identifizieren und gegen S/4-Produkte eintauschen; gering genutzte Lizenzen identifizieren und diese Ressourcen auf andere Benutzer oder Systeme umverteilen; Lizenzen managen und sicherstellen, dass alle Nutzer die richtigen Berechtigungen haben; Kunden auf Audits vorbereiten und helfen, Compliance sicherzustellen; Prozesse optimieren, wie Softwarebereitstellung, Lizenzverfolgung und Berechtigungsabgleich; Systeme in der SAP-Cloud hoch- oder herunterskalieren und die Flexibilität erhöhen; und Prozesse automatisieren.

Durchschnittlich mehr als 10 Prozent Einsparungen durch Lizenzoptimierung erzielen – das ist für viele Unternehmen ein sechsstelliger Betrag! Obwohl SAP in der Cloud per se viele Vorteile bietet, gibt es gute Gründe, weshalb Unternehmen mit dem Einsatz eines Lizenzmanagement- und -optimierungstools noch besser aufgestellt sind. Software Asset Management erlaubt SAP-Anwendern, wertvolle Zeit und teure SAP-Lizenzen effizienter zu nutzen, Softwarekosten zu reduzieren und Compliance-Risiken zu 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





Aleph Alpha und der Innovation Park Artificial Intelligence (Ipai) machen KI-Spitzenforschung

Europäische KI-Vision

Laut den Analysten von Gartner ist KI und insbesondere der Sprung in die generative KI Teil eines größeren Wandels der Art und Weise, wie Menschen und Maschinen interagieren. Dieser Wandel hat für CIOs und IT-Führungskräfte wesentliche Auswirkungen.

Als deutsches Unternehmen im Bereich der erklärbaren KI übernimmt Aleph Alpha zukünftig eine wichtige Aufgabe für die Entwicklungen von KI-Anwendungen und mit Ipai (Innovation Park Artificial Intelligence) wird Europas relevanteste Plattform für angewandte KI entstehen. Im AI-Park sollen Expertisen, Ressourcen und Innovationen der deutschen KI-Landschaft zusammenkommen. Für die Dieter-Schwarz-Stiftung als Mitinitiator des Ipai ist es ein besonderes Anliegen, mit diesem KI-Ökosystem die digitale Souveränität Deutschlands in einer der künftigen Schlüsseltechnologien zu sichern.

„Mit Ipai haben wir einen starken Partner mit klarem Bekenntnis zu vertrauensvoller und erklärbarer KI gewonnen“, sagt Jonas Andrulis, Gründer und CEO von Aleph Alpha. „Die Bündelung unserer Ressourcen und Expertisen wird uns in die einzigartige Lage versetzen, selbstbestimmt und souverän die Entwicklung von KI in Europa zu ge-

stalten. Unsere Partnerschaft mit Ipai bekräftigt unser gemeinsames Ziel, KI im Einklang mit ethischen Prinzipien zu entwickeln, die das Wohl der Gesellschaft fördert.“ Aleph Alpha ist ein deutsches KI-Unternehmen und wurde 2019 mit der Mission gegründet, KI-Basistechnologie für eine neue Ära der starken KI zu erforschen und zu entwickeln. Das Team aus internationalen Wissenschaftlern, Ingenieuren und Innovatoren erforscht, entwickelt und implementiert transformative KI wie große KI-Sprach- und multimodale Modelle und betreibt das schnellste europäische kommerzielle KI-Rechenzentrum.

Aleph Alpha hat im vierten Quartal 2023 den erfolgreichen Abschluss seiner Serie-B-Finanzierungsrunde bekannt gegeben. Das Unternehmen erhält mehr als 500 Millionen US-Dollar an Zuwendungen von einem Konsortium aus insgesamt sieben neuen Investoren sowie bestehenden Investoren aus früheren Runden. Das Konsor-

tium wird von Innovation Park Artificial Intelligence (Ipai), Bosch Ventures und den Unternehmen der Schwarz-Gruppe angeführt. Weitere neue Investoren sind die Berliner Christ und Company Consulting, Hewlett Packard Enterprise und SAP sowie Burda Principal Investments.

„Die aktive Weiterentwicklung der generativen KI wird für die technologische Souveränität Europas entscheidend sein. Deshalb erschließen wir bei Bosch Anwendungsfelder und gestalten diese Zukunftstechnik gemeinsam mit Aleph Alpha maßgeblich mit“, sagt Tanja Rückert, Chief Digital Officer bei Robert Bosch und ehemalige SAP-Executive. Der Weg zur effektiven Umsetzung ist jedoch nicht so einfach, wie es vielleicht aussieht. Voraussetzung ist eine solide Grundlage in den Bereichen Daten und Analysen. Darüber hinaus sind qualifizierte Mitarbeiter erforderlich, die in der Lage sind, diese Daten zu verwalten und wertvolle Erkenntnisse daraus zu gewinnen. Daten und Analysen – dies sind somit die eigentlichen Herausforderungen und Chancen. KI-Kenntnisse werden immer wichtiger und unstrukturierte Daten werden zu einer begehrteren Ressource als je zuvor.

„Generative KI ist nicht nur eine Technologie oder ein Geschäftstrend. Sie stellt einen tiefgreifenden Wandel in der Art und Weise dar, wie Menschen und Maschinen interagieren“, erklärt Mary Mesaglio, Distinguished VP Analyst bei Gartner. „Die Frage ist nicht mehr, was Maschinen für uns tun können, sondern was Maschinen für uns sein können.“ (pmf)



V. l.: Utz-Uwe Haus (Head of HPE HPC/AI EMEA Research Lab), Harald Christ (Chairman Christ und Company), Thomas Saueressig (SAP-Vorstand), Tanja Rückert (Chief Digital Officer bei Robert Bosch), Robert Habeck (Bundeswirtschaftsminister und Vizekanzler), Jonas Andrulis (CEO und Gründer Aleph Alpha), Rolf Schumann (CEO Schwarz Digits), Florian Stegmann (Chef der Staatskanzlei), Quelle: Mark Bollhorst.



Wer sucht, der findet: Die beste Cloud für SAP HANA

Welche Cloud eignet sich am besten für SAP HANA und wie zeichnen sich die verschiedenen Anbieter aus? Angesichts der enormen Präsenz von SAP-Systemen in wichtigen Märkten sind Sicherheit und Leistungsfähigkeit dieser Systeme von entscheidender Bedeutung.

Von *Mathias Lang, Head of SAP, UMB*

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die SAP ERP-Suite durch die neue S/4-Hana-Softwaregeneration abzulösen. Bis 2027 will SAP seine ERP-User auf SAP S/4 HANA, SAP HANA und SAP BW/4HANA migrieren. Die Gelegenheit bietet sich, die Vor- und Nachteile möglicher SAP-Infrastrukturen genauer zu evaluieren.

Die Cloud ist schnell, flexibel und kosteneffizient

Die Cloud-Version von SAP HANA bietet zahlreiche klare Vorteile. Sie kann schnell implementiert werden, weil sie keine umfangreiche IT-Infrastruktur oder Wartung erfordert, und ist sofort einsatzbereit. Funktionen können leicht hinzugefügt oder entfernt werden. Ausserdem ist sie sehr kosteneffizient: Für Kauf und Wartung von Hardware und Software fallen keine Kosten an, da die Software in der Cloud gehostet wird. Ein grosser Vorteil der SAP HANA Cloud liegt darin, dass für die interne IT-Abteilung kein zusätzlicher Aufwand betrieben werden muss – auch wenn im Unternehmen ein neuer Service eingeführt wird.

Wenn es hingegen darum geht, alle Daten im eigenen Unternehmen zu halten, bietet sich die On-Premises-Version von SAP HANA an. Diese passt vor allem zu grossen Unternehmen mit sehr gut etablierten Geschäftsprozessen, die selbst die absolute Kontrolle über die Daten und alle Aspekte der Verarbeitung behalten wollen – einschliesslich der HANA-Datenbank, der Anwendungen, der Server, der Netzwerke und der zugehörigen Systeme. SAP-Upgrades werden für diese Version jährlich veröffentlicht, müssen jedoch vom eigenen IT-Team implementiert und getestet werden.

Welche Cloud ist die beste für SAP HANA?

Welche Cloud für SAP HANA am besten geeignet ist, hängt unter anderem vom spezifischen Anwendungsfall, dem IT-Budget



*Mathias Lang,
Head of SAP,
UMB*

und den technischen Anforderungen ab. SAP bietet selbst verschiedene Cloud-Services an, um den unterschiedlichen Anforderungen gerecht zu werden. Diese werden weltweit von Millionen von Anwendern genutzt. Die am häufigsten verwendeten öffentlichen Clouds für SAP-Anwendungen sind auch die grössten öffentlichen Clouds überhaupt. Amazon Web Services (AWS) steht an der Spitze, vor Microsoft Azure und der Google Cloud Platform. All diese Dienste zeichnen sich dadurch aus, dass sie kosteneffizient und sehr skalierbar sind und durch ihre On-demand-Infrastruktur eine schnelle Wertschöpfung ermöglichen. Microsoft Azure bietet zwei Services für den Betrieb der HANA-Daten-

bank: Azure Virtual Machines und HANA Large Instances. Das Angebot ist hybridfähig und kann Bare Metal für HANA verwenden. Will heissen: Die Kombination dieser beiden Funktionen macht es möglich, SAP HANA-Workloads zu verwalten, unabhängig davon, ob sie in der Cloud oder vor Ort ausgeführt werden. Ein Verkaufsargument für die Google Cloud ist die Infrastruktur: Das private Glasfasernetzwerk von Google bietet eine globale, sichere und skalierbare Grundlage für SAP-Bereitstellungen.

Leistungsstark und zuverlässig: IBM Power Cloud für SAP HANA

Fast ein Drittel der SAP S/4HANA-Anwender betreibt seine Anwendungen auf IBM Power Systemen. Seit rund zehn Jahren wird die IBM Power-Systems-Plattform für SAP HANA-Lösungen eingesetzt und die Nachfrage nimmt ständig zu. Heute funktioniert Power10-Unterstützung für SAP HANA auf Basis von 7-nm-Prozessortechnologie mit erheblichen Verbesserungen gegenüber dem Vorgänger Power9 und bietet zahlreiche Vorteile für SAP HANA. Pro Kern bieten sie im Vergleich zu anderen Servern die doppelte Leistung; das heisst, dass weniger Prozessoren für vergleichbare SAP Workloads erforderlich sind. IBM Power Server wurden speziell für datenintensive Anwendungen wie SAP HANA entwickelt, die grosse Mengen an In-Memory-Computing erfordern. Sie ermöglichen dynamische Änderungen an den Ressourcen einer SAP-HANA-Plattform, je nach sich ändernden Geschäftsanforderungen. Die Prozessorauslastung und die Datenverarbeitung werden mit Shared-Pool-Unterstützung optimiert. IBM Power Cloud ermöglicht ausserdem die Konsolidierung mehrerer Workloads auf einem einzigen Server, was zu Kosteneinsparungen und vereinfachtem Management führt. Sie gewährleistet eine zuverlässige Verarbeitung und Analyse datenintensiver Workloads mit minimalen



Verzögerungen und bietet schnellere Daten-Ladezeiten. Das verbessert die Leistung der Anwendungen. Konkret bietet Power10 zweieinhalbmal mehr Leistung pro Kern als vergleichbare x86-Server, wenn es um Datenanalysen geht.

Sicher, hochverfügbar – und hybridfähig

IBM Power Cloud bietet eine sichere und hochverfügbare Umgebung für Daten und Anwendungen. IBM wirbt mit 99,999 Prozent nachgewiesener Zuverlässigkeit in herstellerunabhängigen Tests und einer viermal höheren Ausfallsicherheit von Power Systemen im Vergleich zu anderen SAP HANA-Infrastrukturen.

Wenn ein IBM Power10-basierter Server wie der E1080 mit dem Cloud-basierten IBM Power Virtual Server in einem hybriden Cloud-Format genutzt wird, bedeutet die architektonische Konsistenz über alle Ressourcen hinweg, dass die oft massgeschneiderten geschäftskritischen Anwen-

dungen, die normalerweise vor Ort installiert sind, in die Cloud verschoben werden können, wenn die Arbeitslasten und Anforderungen dies erfordern. Dies ermöglicht die nahtlose Verwaltung und Automatisierung der Hybrid Cloud. Der IBM Power Virtualisierungs- und Automatisierungs-Stack wurde für die Unterstützung der nächsten Generation von IBM Power10 Enterprise Servern optimiert. Dieser Stack bildet die Grundlage für führende Power-basierte öffentliche Clouds sowie für Tausende von geschäftskritischen Unternehmensimplementierungen in Kundenrechenzentren weltweit.

Schweizer Spitzenlösung. UMB SAP HANA IBM Power Cloud

IBM Power gilt zu Recht als eine der stärksten, zuverlässigsten und sichersten Plattformen. Die Technologie eignet sich deshalb perfekt für SAP HANA. Darum nutzt die UMB-Cloud die IBM Power10-Plattform für den SAP-Basisbetrieb. UMB-Kun-

den profitieren von dieser unkomplizierten Cloud-Lösung: Unsere erfahrenen Experten übernehmen den gesamten SAP-Basisbetrieb – mit genau kalkulierbaren Kosten für unsere Kunden und klar geregelten Verantwortlichkeiten. Die UMB-Cloud bietet perfekte Skalierbarkeit, sodass Ressourcen je nach Bedarf jederzeit erweitert oder reduziert werden können. Die Server wachsen mit der Workload des Unternehmens. IBM Power ist extrem sicher: Die Plattform erfährt um ein Vielfaches weniger ungeplante Ausfälle aufgrund von Sicherheitsvorfällen als vergleichbare Systeme. Last but not least: Die UMB SAP HANA IBM Power Cloud ist eine Lösung, die aus der Schweiz unter Schweizer Recht betrieben wird. Die Schweiz hat strenge Datenschutzgesetze, die den Schutz personenbezogener Daten gewährleisten. Dies ist wichtig für Unternehmen, die besonderen Wert auf den Schutz ihrer Daten legen. Unternehmen können sich ausserdem auf eine schweizerisch-stabile rechtliche Umgebung verlassen.

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen

Links:

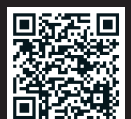
Case Study of Transition to SAP S/4HANA | SAP Blogs
 SAP S/4HANA On-premise vs Cloud | SAP Blogs
 Top 10 biggest cloud providers in the world in 2023 | Technology Magazine
 IBM – SAP S4HANA – Customer Adoption
 IBM-Server Power E1080 | Rechenzentrum / Server
 Die IBM Power10 Server-Familie
 UMB | IBM
 Tailor-Made: The UMB Cloud
 ITIC 2021 Global Server Hardware, Server OS Reliability Survey Results



UMB creating time®

UMB AG

Hinterbergstrasse 19
 6330 Cham
 Telefon: +41 58 510 10 10
 ServiceDesk: 0848 805 499
 info@umb.ch
 www.umb.ch





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

Cloud-Exit und Data Retention

Leben ist Veränderung und welche Gründe es auch immer sein mögen, es kann der Tag kommen, an dem es gilt, die Cloud zu verlassen. SAP hat dafür kein Konzept. Der Cloud-Exit gehört aber von uns Bestandskunden geplant.

Beim Durchblättern einer Fachzeitschrift, die einer unserer begabten Werkstudenten nach einer Besprechung bei mir im Büro vergessen hat, entdeckte ich die Werbung eines deutschen IT-Anbieters. Hier wurde explizit auf die Dienstleistung eines Cloud-Exits hingewiesen. In dieser deutlichen Form sah ich das vielleicht Unvermeidliche zuvor noch nie.

Die Diskussion um die Cloud in der SAP-Community, bei unserer DSAG und an meinem SAP-Stammtisch wird politischer und technischer. Unser SAP-Chef Christian Klein hat in den vergangenen 18 Monaten eine radikale Kehrtwende vollzogen: Über Cloud first zu Hybrid Cloud landete er vergangenen Sommer bei Cloud only. Es scheint ein politisches Spiel zu sein, das ihm viel Anerkennung bei den Finanzanalysten und Investoren beschert, aber das große Unruhe in der SAP-Community auslöst.

Im Manager Magazin online war in einem Bericht mit der Überschrift „Mercedes und das unsanfte Ende der Luxusträume“ zu lesen, dass Mercedes-Benz-Chef Ola Källenius den Autokonzern zur Luxusmarke aufwerten will. Aber die Elektromodelle verkaufen sich nur mit Rabatt, die Verbrenner müssen teuer aufgepöppelt werden, die Renditeziele sind in Gefahr. Es bleibt: Ratlosigkeit. Etwas weiter im Text kommt eine Stelle, die eventuell auch für SAP-Chef

Christian Klein bald zur Glaubensfrage werden könnte: „Ola Källenius hat zunächst einmal seine Ziele angepasst. Aus Electric only ist Electric first geworden. Der geplante Wechsel von Verbrenner auf Elektro hat sich – teils auch politisch gebremst – verlangsamt.“

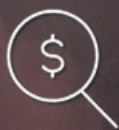
Im Vergleich zu Mercedes-Benz gibt der aktuelle Börsenkurs von SAP dem Vorstandsvorsitzenden Klein recht, aber politisch ist sein Handeln in der SAP-Community höchst umstritten. Keiner meiner Stammtischschwestern und -brüder spricht sich gegen die Cloud aus. Wir alle betreiben höchst erfolgreich Cloud-Systeme. Bei Mercedes-Benz befindet sich das HR/HCM-System bei Workday in der Cloud, nachdem mit SuccessFactors kein Weiterkommen möglich war.

Ich bin davon überzeugt, dass wir in den kommenden Jahren ein Cloud first und die logische ERP-Architektur Hybrid Cloud erleben werden. ERP ist eine komplexe Herausforderung mit unzähligen Funktionen von der Fabrik bis ins Internet der KI-Modelle. Jede individuelle und singuläre Funktion erfordert spezifische Lösungen. An meinem SAP-Stammtisch wurde ein Archivierungsprojekt mit SAP und OpenText präsentiert, das letztendlich als On-prem-Lösung realisiert wurde, weil Speicherhardware im eigenen Rechenzentrum unauffällig und wesentlich preiswerter ist im Vergleich zu einer Cloud-Lösung.

Für Cloud-Exit-Szenarien wird sich die SAP-Community ohnehin eine On-prem-Infrastruktur bewahren müssen. Mittlerweile bieten einige SAP-Partner sogenannte Data Retention Warehouses und Datenbanken an, die am besten und kostengünstigsten mit einer lokalen IT-Architektur zu betreiben sind. Letztendlich geht es bei einem Cloud-Exit auch um die Minimierung der Betriebskosten. Einmalzahlungen für Hardware und Lizenzen einer Data-Retention-DB und ab dann nur noch die Stromkosten erscheinen als überschaubarer Kostenfaktor. Besonders im Fall einer Betriebsstilllegung könnte dieses Modell für zehn Jahre halten, um noch mögliche Finanzamts- und andere Behördenanfragen zu bedienen.

3 Stufen

Cloud Consulting & Cloud Exit



Stufe 1:
Abhängigkeits-
und Kostenanalyse



Stufe 2:
Aufbau Cloud-
Exit-Szenario



Stufe 3:
Begleitung des
Cloud Exit

Ausschnitt aus einer ganzseitigen IT-Werbung für Cloud-Exit.

noname@e3mag.com

SIMPLIFY

THE TRANSFORMATION TO YOUR AGILE & INTELLIGENT ENTERPRISE

50%

lower cost for
data migration

80%

reduction of IT
operational costs

100%

compliant & secure
access to information

100%

support the digital
composable enterprise

*One Click Transformation
to SAP S/4HANA with just
a click of a button*

JIVS.COM



Für Unternehmen mit kleineren Hana-Workloads: IBM-Power-Systeme L1022 und L1024

Power für Hana

Unter Ex-SAP-Technikvorstand Vishal Sikka galt für Hana die Strategie Intel only. Weil aber die Intel-Prozessoren Universalgenies sind, unterliegen sie im Datenbankbereich den spezialisierten Prozessoren von IBM.

Ein Intel-Prozessor eignet sich gleich gut für Spiele, Textverarbeitung, Videoschnitt und Datenbanken. Damit hat Intel die Welt erobert. IBM ist in der Business-Community beheimatet und trimmt seine Power-Prozessoren auf die Anforderungen von Geschäftsprozessen und Datenbanken. Schnell war den Experten klar, dass die Prozessorarchitektur von IBM Power mehr Vorteile für Hana bringt als die Universalgenies von Intel. Mit Christian Nett, Senior SAP on Power Technical Architect bei IBM Deutschland, und Peter Kindiger, Business Development Manager, IBM Power Systems bei TD Synnex, sprach das E3-Magazin über die aktuelle Entwicklung.

E3: Wie sieht die typische Serverlandschaft mittelständischer Unternehmen beim Thema SAP Hana aus?

Christian Nett, IBM: Viele dieser Firmen haben bisher nur eine kleine SAP-Landschaft auf Hana migriert. Oft handelt es sich dabei um den SAP Solution Manager, weil damit die kostenlose Nutzung von SAP Hana als Datenbank verbunden ist. Diese Kunden haben die S/4-Migration mit der Umstellung ihrer ERP-Architektur noch vor sich. Da die Unternehmen noch klassische Datenbanken wie Oracle, IBM DB2, Microsoft SQL Server, SAP ASE etc. mit deutlich geringerem Ressourcenbedarf einsetzen, haben sie oft auch nur eine kleine Zahl physischer SAP-Server mit relativ wenig Hauptspeicher und CPUs. Dies ändert sich aber, wenn im Zuge der S/4-Migration der Wechsel auf Hana als Datenbank ansteht.

E3: Vor welchen Herausforderungen stehen mittelständische Unternehmen, die entweder auf Hana migrieren oder ihre Hana-Kapazitäten erweitern wollen?

Nett: SAP Hana benötigt deutlich mehr Hardware als klassische Datenbanken. Bei der CPU-Leistung ist es etwa der Faktor drei und beim Speicher deutlich mehr: meist das 10- bis 20-Fache. Der Memory-Bedarf hängt von der unkomprimierten Größe der klassischen Datenbank auf der Festplatte beziehungsweise SSD ab und macht etwa die Hälfte aus. Bei einer Datenbankgröße – unkomprimiert – von zwei Terabyte auf IBM DB2 benötigt SAP Hana etwa ein TB-Hauptspeicher. Daneben ist auch das Lastverhalten komplett anders als bei klassischen Da-



*Christian Nett,
Senior SAP on Power Technical Architect,
IBM*

tenbanken und beim SAP-Applikationsserver. SAP Hana parallelisiert sehr stark und hat dadurch sehr hohe Peaks im Verhältnis zur durchschnittlichen CPU-Last: meist zwischen fünf und 20 Prozent. Dies macht Hana zusammen mit dem SAP-Applikationsserver zur Ideallösung für eine Workload-Konsolidierung, da die Server in der Regel ein umgekehrtes CPU-zu-Memory-Verhältnis haben: einen hohen Rechenleistungs-, aber geringen Hauptspeicherbedarf.

E3: Welche Lösungen gibt es?

Nett: Virtualisierte IBM-Power-Server können den von SAP Hana ausgelösten hohen Ressourcenbedarf stark reduzieren und dadurch die neuen SAP-S/4-Hana-Landschaften performant und kostengünstig betreiben.

E3: Wie lautet das häufigste Vorurteil gegenüber IBM Power?

Peter Kindiger, TD Synnex: Viele IT-Experten glauben, Power sei teuer und nur für Großkunden geeignet! Hier werden aber häufig Äpfel mit Birnen verglichen. Bei IBM Power kostet beispielsweise die Virtualisierung keinen Aufpreis. Außerdem laufen auf den Power10-Maschinen je nach Modell bis zu 16 produktive Hana-Instanzen. Hinzu kommt, dass der Hauptspeicher um das 2,4-Fache schneller ist oder eine zwei Mal höhere Bandbreite hat als bei üblichen Industrie-DIMMs. Und die Ausfallsicherheit liegt bei garantierten 99,999 Prozent. Durch all diese Vorzüge relativiert sich der Preis sehr schnell.

Nett: Man muss immer vergleichen, welche SAP-Workloads auf den Maschinen betrieben werden können. Wenn man eine TCO-Berechnung durchführt, die auf den zu betreibenden SAP-Landschaften basiert, ist IBM Power in nahezu allen Fällen die günstigste Lösung. Inzwischen gibt es auch kleinere Power-Systeme mit zwei bis acht Terabyte-Hauptspeicher, bei denen sogar der TCA-Wert, Total Cost of Acquisition, ohne den Konsolidierungseffekt kleiner ist als bei Mitbewerbersystemen.

E3: Welche Argumente sprechen für den Umstieg von der Intel-x86-Plattform auf Power10-Server?

Kindiger: Wer wirklich Energie sparen will, kommt um IBM Power Systems nicht herum. Hier geht es in erster Linie um Konsolidierung. Mit den Entry-Servern L1022 und L1024 lassen sich bis zu vier produktive Hana-Instanzen betreiben plus weitere Workloads für Test- oder Demo-Umgebungen. Bei der großen E1080 erhöht sich der SAP-Produktivanteil sogar auf 16 Instanzen. Ein weiterer wichtiger Vorteil: Mit Capacity on demand kann ein Unternehmen innerhalb des Systems wachsen, ohne weitere Investitionen in die Hardware tätigen zu müssen. Weitere elementare Pluspunkte der Power-Plattform sind die integrierte Sicherheit und die Ausfallsicherheit. IBM-Power-Server gibt es bereits ab vier Cores mit 32 GB Hauptspeicher bis hin zu 240 Cores mit 64 Terabyte.

E3: Wie entwickelt sich der Markt mit Hana im Segment zwei bis sechs Terabyte?

Nett: Die meisten Hana-Datenbanken im Mittelstand sind kleiner als sechs Terabyte. Viele Kunden müssen bis spätestens 2030 komplett auf SAP S/4 beziehungsweise SAP Hana wechseln. Deshalb entwickelt sich dieses Segment im Moment rasant und IBM partizipiert stark bei diesem Wachstum.

E3: In welchen Bereichen sehen Sie die neuen Power-L-Systeme und für welche Unternehmen sind sie interessant?

Kindiger: Die L-Modelle sind die optimale Wahl für den Betrieb von Linux Workloads. Der Fokus liegt auf SAP Hana mit einer Größe zwischen zwei und acht Terabyte. Mit dieser Leistung zielt IBM eindeutig auf den Mittelstand.



*Peter Kindiger,
Business Development Manager,
TD Synnex*

E3: Wie sieht die Preisgestaltung der Modelle L1022 und L1024 aus?

Kindiger: Konkrete Preisangaben sind schwierig, da jede Power-Maschine variabel ausgestattet werden kann. Auf jeden Fall sind die für Hana konzipierten L-Modelle preislich so attraktiv, dass sie mit jeder x86-Architektur für mittelständische Unternehmen mithalten können. Wenn man berücksichtigt, dass die Virtualisierung PowerVM ohne Zusatzkosten inklusive ist, sind die beiden Power-Systeme L1022 und L1024 sogar unschlagbar günstig – in der Anschaffung und im Betrieb. IBM verspricht einen Return of Invest von 137 Prozent in sieben Monaten! Für den Support sorgt der BM Power Expert Care. Die Laufzeit beträgt zwischen drei und fünf Jahren bei einer wählbaren Reaktionszeit von 30 Minuten bis vier Stunden. Ergänzend zur Hardware bietet IBM einen umfangreichen Software-Support an. Hier werden sämtliche IBM-Produkte abgedeckt: von Betriebssystemen wie SLES for SAP über Red Hat oder PowerVM bis IBM i und AIX.

E3: Wie zukunftssicher ist die Power-Plattform und welche Neuerungen sind in den nächsten Jahren zu erwarten?

Nett: Die IBM-Power-Plattform ist sehr zukunftssicher. Wir haben eine Roadmap, die weit über das Jahr 2037 hinausreicht. Am Nachfolger von Power10 wird bereits gearbeitet. Zuvor wird es jedoch auch noch Erweiterungen für die Power10-Generation geben, beispielsweise im Hauptspeicherbereich. Im Detail darf ich darüber aber noch nicht sprechen.

Kindiger: Wie man von IBM hört, ist der Power-11-Chip bereits fertig entwickelt. Von daher bietet der Umstieg auf IBM Power ein hohes Maß an Zukunftssicherheit.

E3: Danke für das Gespräch.

ibm.com
tdsynnex.com

Die Migration auf SAP S/4 Hana kann gelingen

Never Change a Running System

Am Ende der Mainstream-Wartung der SAP Business Suite 7 im Jahr 2027 führt kein Weg an der S/4-Conversion vorbei. Trovarit empfiehlt den Umstieg auf S/4 mit dem passenden Partner.

In Management-Kreisen ist das Thema ERP-Projekt nicht immer positiv konnotiert. Zeigen doch auch Studien, dass ERP-Einführungsprojekte meist mehr kosten als geplant, länger dauern und am Ende nicht die erwarteten Ergebnisse erzielen. Ähnliches gilt auch für größere Releasewechsel. Gerade im produzierenden Mittelstand gilt daher oftmals der Leitspruch: Never change a running system. Aber spätestens, wenn die Mainstream-Wartung der SAP Business Suite 7 (ECC) wie angekündigt im Jahr 2027 ausläuft, führt für SAP-Kunden kaum noch ein Weg an der Migration auf S/4 Hana vorbei.

SAP hat im Jahr 2015 mit dem Produktlaunch von S/4, dem Nachfolgerprodukt der Business Suite 7, eine Lösung angekündigt, mit der Bestandskunden die digitale Transformation vorerst on-prem und später mit der Cloud vorantreiben können. Hierbei steht das „S“ im Namen für „Simple“ und die „4“ für die vierte Produktgeneration. Schon acht Monate nach dem offiziellen Produktstart waren laut SAP mehr als 30 Kunden mit S/4 live und mehr als 417 aktive Projekte wurden kommuniziert.

Obwohl SAP in den darauffolgenden Jahren eine Reihe von Kampagnen startete, die für eine rechtzeitige Migration auf S/4 warben, haben sich die Verantwortlichen in vielen Anwenderunternehmen zunächst nicht für einen Wechsel entschieden bzw. haben diesen eher in weiter Zukunft gesehen. Über die Gründe dieser Entscheidungen kann nur spekuliert werden. Bei den Überlegungen spielte sicherlich der Kosten-Nutzen-Aspekt eine wesentliche Rolle. ERP-Einführungsprojekte kosten meist mehr als geplant, dauern länger und erzielen am Ende nicht die erwarteten Ergebnisse. Die Strategie, sich zunächst gegen eine Migration der ersten Stunde zu entscheiden, ist aus sachlichen Gründen auch durchaus nachvollziehbar. Ein weiterer relevanter Aspekt, sich gegen eine frühzeitige S/4-Migration zu ent-

scheiden, war sicherlich die mangelnde Verfügbarkeit von Einführungsberatern mit entsprechender Praxiserfahrung. Die etablierten Systemhäuser und Implementierungspartner hatten zu diesem Zeitpunkt nur wenige eigene S/4-Projekte.

Wie ist die aktuelle Marktsituation heute, knapp acht Jahre nach der Produktankündigung durch die SAP? Den SAP-Bestandskunden, die das Transformationsvorhaben noch nicht begonnen haben (etwa 60 Prozent), stehen verschiedene technische und konzeptionelle Optionen für die Migration zur Verfügung. Hinsichtlich des Migrationsansatzes wird zwischen Brownfield, Greenfield und einem Mittelweg, der sogenannten selektiven Migration, unterschieden.

Der Brownfield-Ansatz verfolgt das Konzept einer schrittweisen Konvertierung und Umstellung des bestehenden Systems in Richtung S/4. Die implementierte Lösung bleibt nahezu unverändert, erhält aber eine Art Upgrade. Individuelle Anpassungen bleiben weitgehend erhalten und vorhandene Daten werden im Wesentlichen weiter genutzt. Zur technischen Unterstützung der Migration stellt SAP u. a. Lösungen wie den Software Update Manager (SUM) oder die Database Migration Option (DMO) zur Verfügung.

In Anlehnung an „etwas auf der grünen Wiese bauen“, ohne vorhandene bzw. gewachsene Randbedingungen zu berücksichtigen, entspricht der Greenfield-Ansatz einer grundlegenden Neuimplementierung der S/4-Lösung. Der Greenfield-Ansatz ähnelt dem Wechsel von einem anderen ERP-Produkt zu S/4 Hana. In beiden Fällen wird eine komplett neue Instanz von S/4 aufgesetzt, indem aktuelle Geschäftsprozesse analysiert und neu konzeptioniert werden, um diese möglichst nah am Standard innerhalb der neuen Software abzubilden. Die vorhandenen Stammdaten der existierenden SAP- oder Nicht-SAP-Lösungen werden mittels entsprechender Anpassungen und Konvertierungen schrittweise in das neue System migriert.

trovarit.com

Kommentar von DSAG-Vorstand Sebastian Westphal zu den Entwicklungen beim AI-Act

Balance zwischen Regulierung und Förderung

Eine aktuelle Verhandlung von Kommission, Rat und Parlament der Europäischen Union (EU) zu neuen Regeln für künstliche Intelligenz (KI) endete ohne Ergebnisse. Da die Beratungen zum AI-Act der EU weiter anhalten, scheint eine Einigung bis Dezember 2023 unwahrscheinlich.

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) hat die neuesten Entwicklungen zum Anlass genommen und die Wichtigkeit eines potenziellen EU-AI-Acts bewertet. Es kommentiert Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand.

„Die geplante KI-Regulierung der EU soll dazu dienen, mögliche Risiken von KI zu reduzieren und Gefahren, die mit ihrem Einsatz verbunden sein können, zu unterbinden. Gleichzeitig soll sie jedoch keine Überregulierung darstellen, die Innovationen in Europa hemmt und die Unternehmen belastet. Die finale Gesetzgebung besitzt somit das Potenzial, die Entwicklungs- und Verbreitungsgeschwindigkeit von KI-Anwendungen stark zu beeinflussen.“

Alle KI-Beteiligten sollten sich daher frühzeitig mit den möglichen Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft auseinandersetzen. Denn schon auf Basis der aktuellen Diskussion sind der zu erwartende Rechtsrahmen für vertrauenswürdige KI und wesentliche Schlüsselemente einer Regulierung ersichtlich. Diese werden nicht nur die Anbieter von KI-Systemen betreffen, sondern auch die Unternehmen, die eigenverantwortlich ein KI-System verwenden, sowie alle Beteiligten entlang der KI-Wertschöpfungskette.

Definition, Regulierung, Risiko

Aus DSAG-Sicht braucht es dringend eine Balance zwischen Regulierung und Förderung von KI-Innovationen. Denn schon die Einordnung von KI-Anwendungen, wie sie der AI-Act vorsieht, ist hochproblematisch: Er konzentriert sich auf verbotene sogenannte Hochrisikoanwendungen, ohne dass hierfür eine klar eingrenzbare Definition dieser Anwendungen bereits möglich wäre. Die unterschiedlichen Definitionen der aktuellen Verhandlungspartner reichen teilweise sehr weit und könnten bei strenger Auslegung sogar statistische Software oder KI-unterstützte Auswertungsprozesse beinhalten. Sofern dieser weitreichenden Definition stattgegeben wird, resultieren daraus Auflagen, die den Einsatz von KI an vielen Stellen



Die KI-Regulierung der EU soll dazu dienen, mögliche Risiken von KI zu reduzieren und Gefahren zu unterbinden.

*Sebastian Westphal,
Technologievorstand,
DSAG*

unterbinden werden, wo er aber für Erleichterung und Effizienz sorgen könnte – bspw. bei der Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung.

Die aktuellen Schwerpunkte in der Diskussion, nämlich „Deepfakes“ und „Großraum Urheberrecht“, sind aus DSAG-Sicht problematisch. Bezogen auf Deepfakes sind die großen Probleme kaum mit den derzeitigen Regulierungsinstrumenten und Verboten in den Griff zu bekommen. Und in Sachen „Großraum Urheberrecht“ hat die EU in der Vergangenheit bereits bei der Einführung der Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) eine schlechte Figur abgegeben. Auch, wenn Deepfakes und das Urheberrecht relevant sind, so sind sie bei der Regulierung von KI nur zwei Szenarien unter vielen.

Einen Knackpunkt wird die Risikoklassifizierung der Anwendungsfälle darstellen. Neben der Einschätzung der Systeme selbst stellt sich auch die Frage, wer eigentlich all

die KI-basierten „Hochrisikosysteme“ zertifizieren soll. Es gilt zu verhindern, dass die EU sich hier einen unnötigen und kostenintensiven Verwaltungsvorgang auferlegt, dessen damit verbundenen Aufwand vielleicht Großunternehmen werden leisten können, aber nicht kleine und mittelständische Unternehmen. Die Gefahr, dass die EU bei einer entsprechenden Überregulierung von China und Amerika im Rahmen der rasanten Entwicklung rund um die AI-Technologien technologisch vollends abgehängt wird, ist mehr als real.

Large European AI Models

Es scheint so, als wolle die EU die regulierteste KI der Welt. Dabei darf sie jedoch nicht vergessen, die wirtschaftlichen Interessen sorgfältig abzuwägen, um eine mögliche Überregulierung zu vermeiden. Die DSAG-Forderungen an die Politik lassen sich vor diesem Hintergrund zusammenfassen:

- Eine staatliche KI-Strategie ist notwendig, um institutionelle Rahmenbedingungen für die Entwicklung von Technologie zu schaffen.
- Der Einsatz von KI sollte für den Mittelstand wirtschaftlich attraktiv sein und eine finanzielle Förderung von KI etabliert werden – wie bspw. die Initiative „Large European AI Models (LEAM:AI)“, um große, datenreiche KI-Modelle zu entwickeln.
- Strenge Datenschutzregeln dürfen den erfolgreichen Einsatz von KI nicht behindern.
- Es bedarf einer zentralen koordinierenden Stelle für den Einsatz von KI im öffentlichen Sektor, um Wissenstransfer, rechtliche Rahmenbedingungen, technische Unterstützung und Fortbildungen sicherzustellen.
- Eine verbesserte Bildung rund um alle Themen der Digitalisierung ist notwendig, um einen gesellschaftlichen Konsens zum Umgang mit KI zu befördern – denn die Technologie ist bereits real und alle Unternehmen werden lernen müssen, mit ihr umzugehen und zu arbeiten.

Künstliche Intelligenz (KI) ist ein mächtiges Werkzeug, aber oft wird übersehen, dass sie Daten benötigt, um wirklich nützlich zu sein. Die Vorstellung, dass technische Expert:innen und Berater:innen KI-Systeme problemlos in Unternehmen implementieren können, ist ein Trugschluss. Tatsächlich sind die Fachleute in den Unternehmen entscheidend, um die Vorteile von KI-Systemen zu nutzen, wie z. B., um die Produktivität zu steigern – auch wenn KI hier nicht das alleinige Allheilmittel darstellt, zu dem sie im Rahmen des aktuellen Hypes gemacht wird.

So bleibt eine Herausforderung unberücksichtigt, wenn es darum geht, die AI-Technologien nachhaltig einzusetzen: Künstliche neuronale Netze zu trainieren benötigt enorme Mengen an Rechenleistung, Energie und Ressourcen. Wie viel Energie genau, darüber geben die Entwicklerfirmen keine detaillierte Auskunft.

Was für die EU im übergreifenden Kontext gilt, ist auch auf SAP als Lieferant von Softwareprodukten für Unternehmensprozesse im Speziellen anwendbar: Wie viele andere Softwarehersteller hat auch SAP erkannt, dass KI ein wichtiges Zukunftsthema ist, und ergänzt dementsprechend das bestehende Portfolio. Mit KI sollen in Unternehmen nicht nur Prozesse automatisiert und beschleunigt, sondern auch die effizientere Nutzung von Daten gefördert werden. Unternehmen mit einem hohen Digitalisierungsgrad könnten davon besonders profitieren, was die Entwicklung von Geschäftsmodellen betrifft.

Kontraproduktiv sind Ankündigungen wie die im Juli von SAP, dass KI-Innovationen nur für Kunden mit bestimmten Cloud-Verträgen und mit entsprechendem Preisaufschlag verfügbar sein sollen. Für eine erfolgreiche Digitalisierung ist es unabdingbar, dass SAP alle KI-Innovatio-

nen auch für alle Kunden zur Verfügung stellt. Darüber hinaus ist es notwendig, dass SAP einheitliche Rahmenbedingungen und ein umfassendes Monitoring bei der Integration großer Sprachmodelle in SAP-Prozesse sicherstellt. Gleichzeitig braucht es transparente Lizenz- und Nutzungsbedingungen – insbesondere im Zusammenhang mit Partnerschaften von SAP mit anderen Unternehmen im KI-Kontext. Es muss Klarheit über die indirekte Nutzung von Daten aus SAP-Systemen für KI-Anwendungen geschaffen und diese in den Lizenzvereinbarungen festgelegt werden. Unternehmen sollten zudem Unterstützung und Best-Practice-Guides für die Integration von KI-Anwendungen erhalten, um den Datenschutz zu gewährleisten und konkrete Use Cases umzusetzen.“

dsag.de

Der Automatisierungserfolg, dessen Hindernisse und Chancen

Ambivalente Digitalisierung

Eine Studie von Precisely und ASUG betont die entscheidende Rolle der Automation, die für die Steigerung von Effizienz, Agilität und Entscheidungsfindung in Unternehmen verantwortlich sein kann – diese aber auch verlangsamen kann.

Von Maximilian Kleine-Brockhoff, Precisely

Laut einer aktuellen Studie von Precisely und ASUG sind 87 Prozent der Führungskräfte der Meinung, dass SAP-Automatisierung zwar wichtig ist, um die Ziele der digitalen Transformation zu erreichen, dass sie aber die Prozesse in Bezug auf Daten und organisatorische Komplexität verlangsamt. Was bedeutet das?

Der aktuell veröffentlichte „State of SAP Automation“-Report in Zusammenarbeit mit Americas' SAP Users' Group (ASUG) zeigt wichtige Erkenntnisse, die auch für den deutschen Markt von Bedeutung sind. Die digitale Transformation spielt eine entscheidende Rolle, weil SAP-Bestandskunden von ihrer Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen erwarten. 55 Prozent der Befragten sehen die Prozessautomatisierung und die damit verbundenen SAP-Daten als wichtigen Faktor für die digitale Transformation.

Doch obwohl die Unternehmenslenker den Wert der Automatisierung klar erkennen, ist die Akzeptanz nach wie vor gering. Laut der Studie setzen 95 Prozent der befragten Unternehmen Automatisierung in

geringem bis mittlerem Umfang ein. Die Gründe dafür sind nicht immer klar. Eine wichtige Rolle spielt die Angst vor Datenmissbrauch. Deshalb ist auf eine gründliche und lückenlose Datenintegrität besonders zu achten.

Das Interesse an der Automatisierung nimmt zu, was vor allem auf die explosionsartige Zunahme von Innovationen im Bereich der KI und des maschinellen Lernens zurückzuführen ist. Gartner schätzt, dass Unternehmen weltweit bis 2026 mehr als eine Billion US-Dollar in die Hyperautomatisierung investiert haben werden, wobei die Prozessautomatisierung jährlich um zwölf Prozent wachsen wird. Trotz des großen Interesses steht die Automatisierung noch vor einigen Hindernissen.

„Automatisierung treibt die Effizienz in großem Umfang voran – etwas, das ASUG-Mitglieder ständig zu verbessern versuchen“, sagte ein Sprecher von ASUG Research. „Es ist ermutigend, die Ergebnisse zu sehen, die Unternehmen berichten, wenn sie Automatisierungsprozesse er-

folgreich implementiert haben: 74 Prozent sagen, dass sie die Effizienz gesteigert haben, und derselbe Prozentsatz sagt, dass er manuelle oder untergeordnete Arbeit reduziert hat.“ Zuverlässige Datenintegrität ist der Schlüssel zum Erfolg der digitalen Transformation. Die Komplexität der SAP-Stammdaten und die Automatisierung der Pflegeprozesse stellen für viele Unternehmen eine Herausforderung dar. Eine vertrauenswürdige und sichere Datenintegrität muss daher von Beginn eines Digitalisierungsprozesses an gewährleistet sein. So wird die Datenqualität sichergestellt und Fehler vermieden.



Maximilian
Kleine-Brockhoff,
Senior Sales
Director CEE,
Precisely

precisely.com



Buchtipps • Das selbstfahrende Unternehmen

Erster vollautomatischer, digitaler SAP-Berater mit KI

Fluch oder Segen?

In einer Ära, in der künstliche Intelligenz immer stärker in den Vordergrund tritt, präsentiert Syspacency den weltweit ersten vollautomatischen und digitalen SAP-Berater, der auf KI-Technologie basiert.

Von Natalie Hutterer, Syspacency

Dieses innovative Softwaresystem verspricht die Art und Weise, wie Unternehmen SAP-Lösungen optimieren und weiterentwickeln, zu revolutionieren. Während Syspacency, das renommierte Spin-off des österreichischen JKU-Forschungszentrums Software Competence Center Hagenberg, diese Neuerung als Revolution in der SAP-Beratungsbranche feiert, bleiben einige Branchenkenner skeptisch und warnen vor den potenziellen Risiken. Syspacency, bekannt für seine innovativen Softwareanalysewerkzeuge, bestätigt, dass ihr neuer digitaler SAP-Berater bereits Unternehmen dabei unterstützt, komplexe SAP-Systeme und Geschäftsprozesse durch automa-

tisierte Analyse und Dokumentation zu optimieren. Laut Syspacency-CEO Florian Schnitzhofer soll die KI-gestützte Plattform die Lücke schließen, die häufig durch den Weggang von erfahrenen SAP-Mitarbeitern und den Verlust von implizitem Wissen über Unternehmenssoftware entsteht.

Effizienzsteigerung

Das Alleinstellungsmerkmal des automatisierten SAP-Beraters ist dabei der Fokus auf die individuell programmierten SAP-Erweiterungen. Während sich die bisherigen Werkzeuge am Markt auf die Stan-

SAP Store | Browse | sysp | Search | Cart | Profile | EN

When you buy this solution, you will make an impact in your business and beyond. For each purchase made on SAP Store, we will plant a tree on your behalf.

Syp Syspacency
by Syspacency GmbH

At a Glance | Features | Pricing | Technical Information | Resources | Reviews | Publisher

Business efficiency with the first AI based Business Analyst

☆☆☆☆☆ (0) Write a review

Analyzes existing SAP extensions and ABAP programs in historically grown SAP systems and generates automated functional and technical documentation. Gain deep understanding and optimize your value-added business processes through automated analysis and documentation of your SAP® ABAP based extensions.

[View Pricing](#)

Solution Types: Works With 4 SAP Solutions

Sypacency docuWIKI - First AI based SAP

Sypacency docuWIKI 10,565

USER INTERFACES | DATABASE | SYSTEM CONFIG

Business efficiency with the first AI based SAP® business analyst

Ansehen auf YouTube

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



dard-SAP-Prozesse fokussierten, geht das Unternehmen Sysparency auf die Einzigartigkeit der Unternehmen ein, da besonders die individuell programmierten und angepassten Geschäftsprozesse die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen garantieren. Die Fähigkeit zur selbstständigen Analyse und Dokumentation durch den intelligenten, digitalen SAP-Berater befähigt interne Teams, Anpassungen und Verbesserungen dieser unternehmensspezifischen und marktentscheidenden Geschäftsprozesse unabhängig von externen Beratern vorzunehmen. Diese Autonomie erlaubt es Unternehmen, ihre Ressourcen effektiver zu nutzen und ihre Kosten zu reduzieren und menschliche Fehler zu minimieren, während sie gleichzeitig agiler und reaktionsfähiger werden. Für viele Unternehmen, die ständig nach Wegen suchen, ihre Betriebskosten zu senken und ihre Effizienz zu steigern, könnte diese Innovation ein Gamechanger sein.

Potenzielle Risiken

Obwohl der vollautomatische SAP-Berater von Sysparency beeindruckende Fähigkeiten besitzt, gibt es auch Bedenken hinsichtlich der Abhängigkeit von solchen automatisierten Systemen. Kritiker weisen darauf hin, dass menschliches Urteilsvermögen und Erfahrung oft unerlässlich sind, besonders in komplexen Szenarien, in denen KI möglicherweise nicht alle Variablen oder Kontextinformationen berücksichtigt. Es gibt auch Befürchtungen bezüglich des Datenschutzes und der Sicherheit, da der digitale Berater auf umfangreiche Datenmengen zugreifen muss, um effektiv zu funktionieren.

Ein weiteres Anliegen ist der potenzielle Arbeitsplatzverlust in der SAP-Beratungsbranche. Mit der Einführung eines solch effizienten und kostensparenden Systems könnten viele traditionelle Beraterstellen überflüssig werden. Ein ausgewogener Ansatz? Während die Vorteile des digitalen SAP-Beraters offensichtlich sind, betonen Experten die

Notwendigkeit eines ausgewogenen Ansatzes. Viele schlagen vor, dass Unternehmen diese Technologie als ergänzendes Tool betrachten sollten, das in Kombination mit menschlichen Beratern eingesetzt wird, um den besten Wert und die beste Effizienz zu erzielen.

Sysparency-CEO Florian Schnitzhofer hat noch viel geplant: „Wir stehen erst am Anfang einer unglaublich raschen Transformation des SAP-Beratungsmarktes und all unsere Entwicklungen stehen unter dem Motto: Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Empowerment der internen Teams durch Sysparency-Produkte.“ Die Einführung des weltweit ersten vollautomatischen SAP-Beraters markiert einen wichtigen Meilenstein in der SAP-Beratungswelt. Es bleibt abzuwarten, wie Unternehmen dieses Tool annehmen werden und welche langfristigen Auswirkungen es auf die Branche und den Arbeitsmarkt haben wird.

Über den Autor Florian Schnitzhofer

Florian Schnitzhofer ist Visionär und Management-Berater für Software, Eigentümer der ReqPOOL-Gruppe und Investor in hochskalierbare Software-Unternehmen. Florian Schnitzhofer berät das Top-Management führender Unternehmen und Organisationen in Deutschland und Österreich zu den wichtigsten Themen entlang der digitalen Transformation. Als studierter Informatiker gründete Schnitzhofer zahlreiche Beratungs- und Softwareunternehmen in Deutschland und Österreich und gibt seine Erfahrung und Wissen in Hochschulkursen und Vorträgen weiter. Mit seiner Vision der selbstfahrenden Organisation will Schnitzhofer die Art und Weise revolutionieren, wie Organisationen wertschöpfend wirtschaften und wie sie organisiert sind.



Florian Schnitzhofer,
CEO,
Sysparency

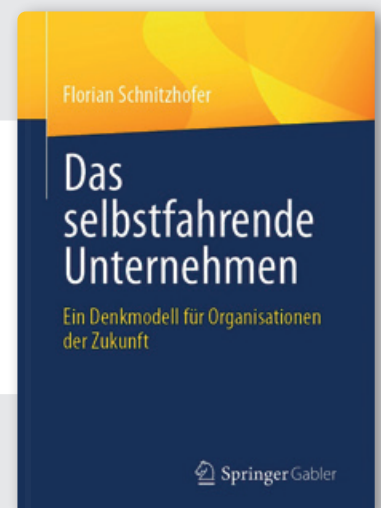
sysparency.com

Das selbstfahrende Unternehmen

Die Vision des „selbstfahrenden Unternehmens“ beschreibt der Autor Florian Schnitzhofer als eine naheliegende Zukunft im kommenden Jahrzehnt. Mit seiner Erfahrung als Wirtschaftsingenieur, Informatiker und Strategieberater sieht Schnitzhofer das „selbstfahrende Unternehmen“ als eine logische Folge der Digitalisierung. Ein „selbstfahrendes Unternehmen“ kann man verstehen wie ein selbstfahrendes Auto. Der hohe Grad der Digitalisierung einzelner Teile führt zu einer Autonomie des Ganzen. Der Mensch behält dabei seine Kontroll-Kompetenz, wird aber von allem befreit, was auch die Automatisierung und die künstliche Intelligenz für ihn erledigen können. Unternehmen bietet Schnitzhofer damit ein tiefgreifendes Denkmodell für die Zukunft. Ein faszinierendes Bild, das aus den technischen

Möglichkeiten resultiert, aber den Menschen im Blick behält. Routinen und Prozesse werden digital gesteuert, der Mensch für kreative und empathische Aufgaben befreit. Er gewinnt sozusagen seine volle Autonomie durch das selbstfahrende Unternehmen zurück. Schnitzhofer sieht auf Unternehmer enorme Auswirkungen für Arbeitsmodelle, Prozesse und Wertschöpfung zukommen. Für Managerinnen und Manager gibt das Buch wichtige Denkanstöße und konkrete Leitfäden für Entscheidungen, die heute schon getroffen werden sollten.

Florian Schnitzhofer
176 Seiten,
2021,
ISBN: 978-3-662-63066-2





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

Empfehlungen an: redaktion@e-3.de

Community Short Facts

Siemens Healthineers wählen Rise with SAP

Das Medizintechnologieunternehmen Siemens Healthineers hat sich für die Lösung Rise with SAP entschieden, um die digitale Transformation des Unternehmens zu unterstützen. Durch die strategische Zusammenarbeit mit der SAP und die Migration ihrer Geschäftssysteme möchte Siemens Healthineers das Innovationspotenzial der Cloud ausschöpfen. Siemens Healthineers wird die Lösungen S/4 Hana Cloud, Private Edition, Business Technology



Wir freuen uns darauf, mit SAP zusammenzuarbeiten, um unsere digitale Transformation zu beschleunigen.

Stefan Henkel,
Chief Information Officer,
Siemens Healthineers

Plattform (BTP) und Signavio sowie weitere Cloud-Lösungen nutzen, um die Datenquellen zu optimieren und die Leistung und Nachhaltigkeit in Geschäftsprozessen zu verbessern.

sap.com
siemens-healthineers.com

Fivetran bekommt Hitrust-Zertifizierung

Fivetran, Anbieter für automatisiertes Data Movement, hat den Zertifizierungsstatus von Hitrust (Health Information Trust Alliance) erhalten für seine Fivetran Automated Data Movement Platform in allen Cloud-Regionen weltweit für Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform und Microsoft Azure. Das Portal bietet Unternehmen einen einfachen Zugang zu den umfassenden Sicherheits- und Compliance-Zertifizierungen von Fivetran. Auf die Hitrust-Zertifizierung vertrauen zahlreiche Gesundheitsnetzwerke und Krankenhäuser, Hitrust unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung von Herausforderungen bezüglich Sicherheit und Datenschutz, indem es ein standardisiertes Bewertungs- und Zertifizierungsverfahren nutzt, das auf internationalen Elementen aufbaut. Die Zertifizierung zeigt, dass die Fivetran-Plattform mehrere ausgewählte Kontrollen nutzt und damit ein vollständiges Sicherheitsprogramm bietet, das umfassend vor aktuellen und neu auftretenden Bedro-

hungen weltweit schützt. Die Datenplattform von Fivetran zentralisiert alle Daten eines Unternehmens in einem Cloud Data Lake, Lakehouse oder Warehouse mit einer Up-Time von 99,9 Prozent. Damit können Unternehmen die Erkenntnisse gewinnen, die sie benötigen, um Innovationen zu beschleunigen und die Produktivität im gesamten Unternehmen zu steigern.

fivetran.com

Red Hat Ansible Lightspeed mit IBM Watsonx

Red Hat, Anbieter von Open-Source-Lösungen, gibt die allgemeine Verfügbarkeit von Red Hat Ansible Lightspeed mit IBM Watsonx Code Assistant bekannt, einem generativen KI-Service, der Unternehmen bei der Beschleunigung der IT-Automatisierung über die gesamte Organisation hinweg unterstützt. Ansible Lightspeed mit Watsonx Code Assistant ist ein speziell entwickelter KI-Service, der mit Ansible-Daten trainiert wurde. Red Hat Ansible Lightspeed generiert Inhaltsempfehlungen auf User-Prompts und bietet durch die Integration mit dem IBM Watsonx Code Assistant einen Zugriff auf IBM-Foundation-Modelle zur schnellen Erstellung von Ansible-Inhalten. Der Service wurde speziell für Ansible entwickelt und hilft Benutzern, die Lücke zwischen Automatisierungs-ideen und der Gestaltung von Ansible-Inhalten zu schließen.

redhat.com

Zuora Warehouse: Daten für Wachstum

Viele Unternehmen haben in ein Data Warehouse investiert, um Daten über mehrere SaaS-Lösungen hinweg speichern und analysieren zu können. Dieser Inselansatz schränkt jedoch die Möglichkeit ein, analysierte Daten für Workflows und Aufgaben unmittelbar in nativen Abrechnungssystemen zu verwenden. Zuora Warehouse bietet eine mögliche Lösung für dieses Problem. Zuora, Anbieter einer Monetarisierungssuite, stellt das neue Zuora Warehouse mit optional integrierter BYOW-Technologie vor. Es ermöglicht die Analyse großer Datenmengen mit hoher Geschwindigkeit, und dies unmittelbar in der Benutzeroberfläche (UI) der Zuora-Monetarisierungssuite. Unternehmen können ihr Data Warehouse direkt mit Zuora verbinden, um ihre Performance noch besser zu analysieren und die daraus gewonnenen Erkenntnisse direkt zu nutzen. Nun haben Anwender die Möglichkeit, sowohl ihr bestehendes Data Warehouse als auch das neue Data Warehouse von Zuora zu nutzen, um Datenanalysen mittels Abfragen durchzuführen, die auf unbegrenzte Datenmengen angewandt werden können. Bis Ende 2023 wird Zuora neue generative KI-Erweiterungen implementieren, die Erkenntnisse über natürliche, sprachbasierte Anfragen liefern.

zuora.com

Steampunk und BTP Summit 2024

28. und 29. Februar
Heidelberg



Next-Generation-ERP mit BTP und Steampunk

Der S/4-Nachfolger

Im SAP-Universum entsteht aufgrund der Business Technology Platform und des Abap-Frameworks Steampunk eine Vision für einen möglichen S/4-Nachfolger.

Selten zuvor gab es so viel Ordnung in der SAP-Community: BTP, Business Technology Platform, ist die natürliche Grenze zwischen Hana und einem ERP-Clean-Core sowie den Modifikationen und Add-ons in Abap. Die BTP wird aktuell von Hana und S/4 getragen und auf der Plattform finden sich die individuellen Erweiterungen der Bestandskunden und Partner.

Das Konstrukt aus BTP und Steampunk, dem Abap-Framework zur Erstellung von Modifikationen, wird im Detail auf dem Summit am 28. und 29. Februar 2024 präsentiert. Zahlreiche SAP-Partner und SAP selbst werden mittels Fachvorträgen die Optionen und Lösungen vorstellen. Es wird zahlreiche Gelegenheiten geben, das Gehörte zu hinterfragen und zu diskutieren.

Der Steampunk- und BTP-Summit ist die erste Wissensveranstaltung zur aktuellen SAP-Plattformstrategie. Die Bedeutung der BTP geht jedoch weit über S/4 und Hana hinaus.

Abap und BTP können der Kristallisationspunkt für ein Next-Gen-ERP im Sinne eines Composable Enterprise werden. Auf dem Summit werden konkrete BTP-Lösungen und Steampunk-Programmiertipps vorgestellt.

Der Diskurs über ein Composable ERP wird auf diesem exklusiven Summit für die ganze SAP-Community eröffnet. Es ist ein Pflichttermin für Bestandskunden und Partner. Das Wissen über die Business Technology Platform und die weitere Entwicklung von Abap gehört zur Kernkompetenz der SAP-Community.

Sponsoren:



Kooperationspartner:



rheinwerk-verlag.de/sap

e3mag.com/de/steampunk-summit



E3-Events

SUMMIT DER SAP-COMMUNITY

COMPETENCE CENTER

Salzburg,
5. und 6. Juni 2024

e3mag.com

e3mag.com/de/cc-summit/

<p>MANAGEMENTCIRCLE BILDUNG FÜR DIE BESTEN</p>	<p>SAP®-Lizenzmanagement</p>	<p>Ob bei der Anpassung bestehender SAP-Lizenzverträge an neue Produkte oder bei dem Erwerb neuer SAP-Lizenzen: SAP-Lizenzverträge bergen ungeahnte Kostenrisiken. Durch eine geschickte und gezielte Vorbereitung Ihrer Lizenzverhandlungen können Sie diese aber geschickt umgehen. In dem Seminar „SAP-Lizenzmanagement“ erfahren Sie, wie Sie unter anderem Ihre Lizenzkosten senken.</p>	<p>Management Circle AG</p> <p>Düsseldorfer Straße 36, 65760 Eschborn Telefon: +496196 4722 - 682 michelle.henninger@managementcircle.de</p>
	<p>14. November 2023, 12.28 Uhr</p> <p>Hotel Regent Köln, Melatengürtel 15, 50933 Köln</p>		

Menschen

im Dezember 2023 / Januar 2024

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

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

Neuer Finanzvorstand für die Cenit-Gruppe



Ab dem 1. Januar 2024 agiert der diplomierte Kaufmann Axel Otto als neuer Chief Financial Officer (CFO) bei der Software-Beratung Cenit.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2024 beruft der Cenit-Aufsichtsrat **Axel Otto** in den Vorstand der Aktiengesellschaft. Mit dem neuen Mandat übernimmt Axel Otto die Verantwortung für die Ressorts Finanzen, Controlling, IT sowie Personal. Die bis dato als CFO der Cenit-Gruppe amtierende Axelle Mazé legte ihr Vorstandsmandat aus privaten Gründen nieder. Der Finanzexperte Axel Otto blickt auf eine Reihe langjähriger strategisch und operativ anspruchsvoller Managementfunktionen zurück: Vor seiner Ernennung zum CFO der Cenit war Axel Otto von 2018 bis Ende 2023 als Finanzvorstand des in Bretten ansässigen, international tätigen SAP-Partners Seeburger aktiv. Neben fachlicher Stärke bringt Axel Otto damit umfassende Kenntnis der IT- und Softwarebranche mit ein. In

den Jahren zuvor lag der Fokus seiner Aktivitäten auf dem Feld Finance: Dazu gehören langjährige Tätigkeiten als Steuerberater und Manager in Beratungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen sowie eine mehrjährige Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte Deutschland. Rainer Koppitz, Vorsitzender des Aufsichtsrats von Cenit: „Wir freuen uns, mit Axel Otto einen erfahrenen und versierten Experten sowie charismatischen Leader in den Vorstandsreihen der Cenit zu begrüßen.“ Peter Schneck, Chief Executive Officer von Cenit: „Gemeinsam mit Axel Otto werden wir uns als starke Partner für die weitere, konsequente Umsetzung der Cenit-2025-Strategie einsetzen. Ich freue mich auf eine produktive und erfolgreiche Zusammenarbeit.“ **cenit.com**

Daniella Campbell wird CEO der PAC-Gruppe



Unter Daniella Campbells Führung wird PAC seine Forschungsthemen erweitern, um Bereiche wie KI und Nachhaltigkeit abzudecken.

Daniella Campbell, die Anfang des Jahres bereits die Rolle als Group CEO von PAC, einem führenden Marktanalyse- und Beratungsunternehmen, übernommen hat, präsentierte vor wenigen Wochen nun offiziell ihre Vision und Neuerungen für das Unternehmen. Dies folgt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr für PAC, das plant, mit neuen Angeboten weiter zu expandieren. Seit seiner Gründung im Jahr 1976 durch Pierre Audoin hat sich PAC als feste Größe in der IT-Branche für Marktforschung und strategische Beratung etabliert. Mit regelmäßigen Reports und Analysen hat PAC zur Transparenz und zum Wissenszuwachs im dynamisch wachsenden Tech-Sektor beigetragen. Daniella Campbell, die seit 2017 in der Gruppe tätig ist und zuvor das Geschäft in Deutschland leitete, hat maß-

geblich zu einem Umsatzplus von zwölf Prozent im letzten Geschäftsjahr beigetragen. „Wir setzen auf Genauigkeit und aktuelle Informationen und liefern mit bewährter Bottom-up-Methode, die jährlich Tausende von Interviews und Umfragen umfasst, unvergleichliche Einblicke und Empfehlungen“, betont CEO Daniella Campbell. „Unser Engagement für Innovation und die ständige Aktualisierung des PAC-Referenzmodells haben uns an der Spitze der Branche gehalten. Mit diesen Services werden wir auch in Zukunft die Performance der Software-Anbieter und IT-Dienstleister mitgestalten.“ Unter Daniella Campbells Führung wird PAC seine Forschungsthemen erweitern, um Bereiche wie künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit abzudecken. **pacanalyst.com**

Peter Wilkens ist Partner-Manager bei Matrix42



Matrix42 ernennt **Peter Wilkens** zum neuen Director Partner Management. Damit verantwortet der erfahrene Sales-Experte den Ausbau des Partnergeschäfts bei Matrix42 sowohl in der DACH-Region als auch auf globaler Ebene. Dazu gehört, gemeinsam mit den bestehenden Partnern neue Kunden zu gewinnen und Geschäftspotenziale zu erschließen sowie das weltweite Partnernetzwerk weiter auszubauen. Peter Wilkens verfügt über 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen. Er bringt zudem

wertvolle Führungserfahrung in mehrstufigen Vertriebsmodellen im Channel sowie Lösungskompetenzen unter anderem in den Bereichen Cloud, Digitalisierung und IT-Sicherheit mit. Bevor er zu Matrix42 kam, war er bei Bitdefender als Channel Director für das Partnergeschäft in der DACH-Region verantwortlich. Davor hatte er Positionen als Sales Manager im Channel bei Nokia und als Head of Channel bei Check Point Software Technologies inne und konnte dort den digitalen Wandel mitgestalten. „Mein Ziel ist es, starke Partnerschaften aufzubauen, um das Business unserer Kunden erfolgreich zu gestalten“, sagt Peter Wilkens. matrix42.com

Ferri Abolhassan wurde in einer Sitzung vom Aufsichtsrat der Deutschen Telekom zum neuen Vorstandsmitglied T-Systems in den Vorstand der Deutschen Telekom berufen. Der promovierte Informatiker folgt Adel Al-Saleh nach, der um die Auflösung seines Vertrages gebeten hatte. telekom.de

cbs Corporate Business Solutions verstärkt sein Beratungsangebot im Bereich Business Consulting und erweitert seine Management-Ebene. **Jürgen Lange**, langjähriger Partner und zuletzt Business Consulting Leader Deutschland bei Ernst & Young, gehört ab sofort zur Geschäftsleitung des Unternehmens. cbs-consulting.com

Valantic stellt SAP-Beratung in Österreich neu auf

Valantic ernennt **Tilman von den Hoff**, **Mario Gruber-Kalteis** und **Andreas Saler** (im Bild v. l.) zu neuen Geschäftsführern seiner österreichischen SAP-Beratung. Hauptsitz ist Dornbirn im Bundesland Vorarlberg. Der Portfolioschwerpunkt des Unternehmens liegt im Bereich SAP-Services und umfasst hier insbesondere Consulting-, Implementierungs- und Entwicklungsleistungen im SAP-Onpremise- und Cloud-Bereich sowie Schulungsprogramme und 24/7-Hostingdienste. Die zahlreichen eigenentwickelten SAP-Add-ons sind weit über Österreich hinaus bekannt. Mario Gruber-Kalteis, der als neuer Geschäftsführer amtiert, ist seit 16 Jahren Teil des Unternehmens und aus-



gewiesener Experte unter anderem in den Themenbereichen SAP Analytics Cloud, Enterprise Planning, SAP BW/4 Hana, Customer Engagement Skills und S/4-Transformation. Die zentrale Aufgabe seines Handelns als Geschäftsführer sieht Gruber-Kalteis darin, „das breite Feld an Herausforderungen aufseiten unserer Kunden mit dem Produkt- und Serviceportfolio sowie dem großen Angebot an SAP-Lösungen und Innovationen zu adressieren“. valantic.com

Dominic Daly ist seit dem 1. September Chief Financial Officer beim Intra-logistik-Spezialisten Viastore. Er verfügt über langjährige internationale Erfahrungen in Finance und Controlling. Dominic Daly studierte Betriebswirtschaftslehre in Regensburg und Berlin. viastore.com

SAP gab die Ernennung von **Walter Sun** zum Global Head of Artificial Intelligence bekannt. Sun wechselte zum 1. September 2023 von seiner derzeitigen Position als Vice President von Copilot Applied Artificial Intelligence for Business Applications bei Microsoft zu SAP. sap.com

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



Daten und S/4: Vom Risiko zur Intelligenz

Angefangen hat es mit MDM, Master Data Management. Vor vielen Jahren war es die erste Initiative der IT-Szene, um nachhaltig den Scheinwerfer auf das Thema Datenökonomie zu lenken. Daraus erwuchsen viele Konstrukte und Buzzwords. Ein weiterer Meilenstein war der Beginn der S/4-Conversion, als das Thema Algorithmen und Datenstrukturen aufkam. Schnell erkannten die SAP-Bestandskunden, dass auch mit dem Datenbank-Releasewechsel Hana der zukünftige Fokus auf den wertvollen Daten liegen wird. Und Thomas Failer vom SAP-Partner Data Migration International hat immer eine Antwort.

Von Peter M. Färbing

Das Thema Daten hat in der SAP-Community eine besondere Bedeutung: betriebswirtschaftlich und organisatorisch sowie technisch. Daten sind die Grundlage und der Antrieb für die betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozesse. Die unternehmerische Aufbau- und Ablauforganisation wird durchströmt von Daten.

Im Rahmen des Releasewechsels auf die SAP-Datenbank Hana haben Daten aber auch einen quantitativen Aspekt hinzugekommen: Eine Datenökonomie wird sehr wertvoll, wenn sie die zu übertragenden Daten nach Hana kleinhält und dennoch die Historie aus dem Archiv in direktem Zugriff bleibt. Daten haben somit für SAP-Bestandskunden einen hohen qualitativen und quantitativen Wert. Im Fall einer Systemstilllegung mit einem möglichen Cloud-Exit bekommt die Datenhaltung einen weiteren entscheidenden Impuls.

Der deutsche Digitalverband Bitkom hat erhoben, dass aktuell zwölf Prozent der Unternehmen sagen, datengetriebene Geschäftsmodelle tragen ausschließlich oder sehr stark zu ihrem Geschäftserfolg bei, vor einem Jahr waren es erst sieben Prozent. Und 22 Prozent erwarten, dass Daten in zwei Jahren ausschließlich oder sehr stark zum Geschäftserfolg beitragen werden, vor einem Jahr lag der Anteil noch bei 14 Prozent. Die Unternehmen sehen auch deutliche Fortschritte auf ihrem Weg in die Datenökonomie. So sagen neun Prozent, dass sie zu den Vorreitern gehören – nach gerade einmal einem Prozent im Jahr 2022.

Thomas Failer, Gründer und CEO von Data Migration International, sagt im E3-Gespräch, dass das nur der erste Schritt ist. „Interessanter wird es, wenn die KI auf der Basis der von ihr identifizierten Daten und Ablageorte Vorschläge macht, wie sich die z. B. Algorithmen für Retention Management anpassen lassen, um wirklich alle personenbezogenen Daten regelkonform zu erfassen und zu managen. Das geht mit klassischen Ansätzen wie Fuzzy-Logik oder Expertensystemen allein nicht mehr. Hier braucht es ergänzend KI, auch jenseits von maschinellem Lernen. Denn die Vorschläge lassen sich in einem

weiteren Schritt ja sogar automatisch implementieren. Das gilt aber nicht nur für die Regeln, sondern auch für Geschäftsobjekte, die wir für das Management personenbezogener Daten neu benötigen.“

KI und Datenökonomie

Mit modernen KI-Algorithmen wird eine neue Datenökonomie entstehen und DMI-CEO Failer weiß genau, was zu geschehen hat: „Das Management von personenbezogenen Daten muss prinzipiell jenseits der Grenzen bestimmter Systeme und Applikationen erfolgen. Denn es zeigt sich in den Projekten, die wir begleiten durften, dass etwa die Hälfte der Systeme und Anwendungen, die für das Management personenbezogener Daten relevant sind, aus dem Non-SAP-Bereich stammt. Mit reinen SAP-Geschäftsobjekten, ob aus dem Standard oder individuell programmierten, kommen Sie hier nicht allzu weit. Da aber jede System- und Applikationslandschaft kundenspezifisch ist, können wir nicht einen Quasistandard von Geschäftsobjekten vorhalten, sondern müssen sie projektspezifisch bauen. Solche Geschäftsobjekte enthalten dann zum Beispiel die Informationen, in welchen Kopf- und Subtabellen unterschiedlichster Systeme die Daten zu einer bestimmten Person zu finden sind und wie die Primär- und Sekundärschlüssel dieser Tabellen miteinander verknüpft sind. Und die Generierung solcher spezifischen Geschäftsobjekte kann dann wieder eine generative KI übernehmen, was viel Zeit und Kosten spart.“

Somit wird klar, dass die Dualität von Algorithmen und Datenstrukturen sich in Richtung Datenökonomie entwickelt, wo die Generierung solcher spezifischen Datenobjekte die Prozesse inkludiert. Entscheidend ist, wie sich die Algorithmen für ein Retention Management anpassen lassen. Diese Herausforderung existiert vor, während und nach einer S/4-Conversion. Die Generierung kann wieder eine generative KI übernehmen. Nun lebt die generative KI ja nicht nur von Daten, sondern von

Big Data. Offenbar hängt die Korrektheit der Ergebnisse von der Datenmenge ab. Sind die Datenmengen in den hier diskutierten Szenarien überhaupt groß genug? „Das ist etwas sehr Grundsätzliches“, erklärt Thomas Failer. „Generative KI ist im Unternehmenseinsatz nicht immer gleichbedeutend mit Public Cloud, der sicherlich größten Quelle für Big Data. Die relevanten Daten stammen hier aus Legacy- und Live-Systemen des jeweiligen Unternehmens. Bei sehr großen Firmen sind das in der Tat Big Data, wenn auch sämtliche Altdaten mithilfe unserer Plattform im Zugriff stehen. Bei mittelständischen Firmen ist das natürlich weniger der Fall. Wir glauben, dass es eine Sammlung von sinnvollen Eingabeaufforderungen geben wird, die sehr gute Ergebnisse erzielen. Es gibt bei generativer KI passendere und weniger passende Anweisungen, die zum Ziel führen. Das ist die Richtung, die wir in unserer Entwicklung verfolgen.“

Das langfristige Ziel von CEO Thomas Failer lautet: „Wir wollen mithilfe von KI bis 2027 der führende Anbieter von intelligentem Datenmanagement und einer intelligenten unternehmensweiten Data Fabric sein. Auf dem Weg dorthin haben wir Meilensteine definiert!“ Die erweiterten Funktionen im Bereich Retention Management, also das Auffinden von personenbezogenen Daten und das Generieren von Geschäftsobjekten mithilfe von KI, sollen bereits im kommenden Frühjahr 2024 mit der Version 11 der DMI-Plattform für Informationsmanagement JiVS IMP den Kunden zur Verfügung stehen.

One Click Transformation

Die weitergehenden Möglichkeiten, per natürlicher Spracheingabe Mapping- und Transformationsregeln zu erzeugen, sollen hingegen 2025 im Rahmen der Version 12 von JiVS IMP veröffentlicht werden, die dann den Zusatz NG für Next Generation im Produktnamen erhält. „Gleichzeitig werden wir in unserem One Click Transformation Cockpit JiVS OCC die damit möglichen Analysen zum Beispiel zum Datenreduktionspotenzial beim Umstieg auf SAP S/4 Hana Schritt für Schritt mit KI-Algorithmen ausstatten, um sie zu verfeinern und zu beschleunigen“, skizziert Thomas Failer die kommenden Jahre.

Auch bei DMI weiß man, dass KI vieles ist, aber natürlich nicht alles. Ein weiterer Schwerpunkt in der DMI-Produktentwicklung ist die Integration von JiVS OCC in die Lösungen führender Anbieter für Application Lifecycle Management (ALM). Die Grundidee dahinter lautet: Die Lebenszyklen von Daten und Anwendungen unter-





scheiden sich, müssen aber fein aufeinander abgestimmt sein und kontinuierlich synchronisiert werden.

SAP hat Cloud ALM als Nachfolger des legendären, ebenso erfolgreichen SolMan konzipiert. Das SAP'sche ALM agiert als offene Suite und soll in den kommenden Jahren kontinuierlich wachsen. „Systeme und Prozesse gehen Hand in Hand“, sagt dazu SAP-CEO Christian Klein. „Gemeinsam mit LeanIX wollen wir eine einzigartige Transformations-suite anbieten, um unseren Kunden eine ganzheitliche Unterstützung in ihren Geschäfts-Transformationen 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.“

Thomas Failer nennt dazu ein konkretes Beispiel: „Bei der S/4-Transformation müssen und sollten gar nicht alle Daten aus den Altsystemen in die neue Welt übernommen werden. In der Regel benötigen die Unternehmen nur fünf bis zehn Prozent ihrer Legacy-Daten als operative Daten im neuen System, was den Transformationsaufwand selbstredend massiv reduziert. Aber die nicht benötigten Legacy-Daten dürfen aus rechtlichen und sollen aus geschäftlichen Gründen nicht gelöscht werden. Vielmehr sollen sie weiter im Zugriff bleiben.“

SAPs Lösungssuite zur Geschäfts-Transformation 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. Plattformen wie SAP BTP und JIVS von DMI ermöglichen es SAP-Bestandskunden, eine Kultur kontinuierlicher Anpassungsfähigkeit und Verbesserung zu schaffen.

DMI-Strategie

Es gibt einen entscheidenden Unterschied zwischen der SAP- und DMI-Strategie, der deutlich das erwähnte duale Prinzip von Algorithmen und Datenstrukturen widerspiegelt: ALM-Lösungen konzentrieren sich auf Systeme und Prozesse.

„Wir haben den Lebenszyklus von Daten im Fokus“, betont CEO Failer. Wie ALM-Lösungen jeden Transformationsschritt auf Anwendungs- und Prozessebene managen, leistet das die JIVS-IMP-Plattform auf der Ebene der Daten und liefert den Unternehmen dadurch eine 360-Grad-Sicht darauf.

„Beide Ebenen und Lösungsbereiche ergänzen sich somit perfekt“, weiß Thomas Failer und ist damit vom Mehrwert für SAP-Bestandskunden voll überzeugt. „Es wäre aus der Sicht unserer Kunden doch sehr hilfreich, wenn sie schon in der Vorbereitungsphase ihrer Transformationsprojekte die Ergebnisse der Analyse, wie viel Prozent der Altdaten sie transformieren wollen und aus welchen Systemen, direkt an eine ALM-Lösung weiterleiten könnten. Daran arbeiten wir.“

Prozess- und Datentransformation

Die LeanIX-Transformation von IT-Landschaften in Verbindung mit der Signavio-Prozess-Transformation, Rise with SAP und der SAP Business Technology Platform (BTP) ermöglicht es SAP-Bestandskunden, eine Kultur kontinuierlicher Anpassungsfähigkeit zu schaffen. „Seit über zehn Jahren stehen wir für eine nahtlose Integration des Ökosystems und haben uns so zu einem führenden Unternehmen in der Kategorie Enterprise Architecture Management entwickelt“, sagt André Christ, Mitgründer und CEO von LeanIX. „Unsere Strategie ist es, Unternehmen in einem sich schnell verändernden Geschäftsumfeld ihre kontinuierliche Transformation zu ermöglichen.“

Es gibt aber noch weitere Integrations-szenarien: „Wir streben natürlich auch den Austausch von Informationen mit ALM-Lösungen nach der Vorbereitungsphase an, insbesondere während der Implementierung. So könnten wir uns vorstellen, aggregierte Statusmeldungen zur Transformation der verschiedenen Archive und Systeme an ALM-Lösungen zu übergeben. Und wer dann die Details erfahren will, kann sie in unserem Transformationscockpit nachschlagen. Überhaupt wollen wir unser Cockpit zur Monitoring-Zentrale weiterentwickeln“, beschreibt Thomas Failer ein Zukunftsszenario für die SAP-Community.

Nach Vorstellung von DMI sollen Livesysteme von nicht mehr benötigten Legacy-Daten entlastet werden und diese Prämisse ergibt nicht nur während einer S/4-Transformation Sinn. „Der Nutzen lässt sich vielmehr maximieren, wenn die nicht mehr benötigten Daten aus der Hana-Datenbank, die immer noch teuren Hauptspeicher benötigt, regelmäßig auf unsere Plattform überspielt und dort bis zum Ende ihres Lebenszyklus verwaltet werden“, erklärt DMI-Chef Failer den technischen Vorgang. Etwa alle Auftragsdaten, die älter als drei Monate sind, automatisch auf JIVSIMP auszulagern ist mit der DMI-Plattform möglich, weil die Daten ja trotzdem jederzeit im Zugriff bleiben. Nach aktuellen Schätzungen lassen sich dadurch die Gesamtbe-

triebskosten einer S/4-Hana-Landschaft über deren Lebenszyklus um bis zu 25 Prozent senken. „Wir arbeiten zurzeit an der Unterstützung der zentralen S/4-Geschäftsobjekte, um auf die Altdaten direkt aus den S/4-Standardtransaktionen zugreifen zu können“, beschreibt Thomas Failer den Mehrwert der DMI-Plattform. Die Mapping-Regeln, die DMI beim „Technical Structure Mapping“ definiert, helfen dabei enorm. „Erste dieser Geschäftsobjekte haben wir bereits im Einsatz“, berichtet der DMI-Chef.

Im Zusammenhang mit Application Lifecycle Management ist das Thema Monitoring wieder aktuell geworden. „Die Idee ist, dass wir die Entwicklung der Datenmengen in S/4 wie auch das Nutzungsverhalten, was den Zugriff auf Legacy-Daten betrifft, beobachten“, skizziert Thomas Failer das eigene Vorhaben. „Auf dieser Basis möchten wir Vorschläge unterbreiten, wie SAP-Bestandskunden die S/4-Landschaft dauerhaft rank und schlank halten können. Aber die Daten aus unserem Transformationscockpit JIVS OCC und von unserer Plattform JIVS IMP sind aus Kundensicht entlang des Lebenszyklus ihrer Systemlandschaft nicht nur für ALM-Lösungen interessant. Ich denke hier auch an Enterprise-Architecture-Tools, Entwicklungs- und Analyseplattformen, aber auch operative Systeme wie ERP und CRM. Den Lebenszyklus von Anwendungen, Eigenentwicklungen etc. miteinander zu synchronisieren birgt ein enormes Effizienzpotenzial.“

SAP und Non-SAP

Die SAP-Community unterlag in den vergangenen Jahren einem nachhaltigen Transformationsprozess, der immer wieder neue Optionen und Innovationen für die Bestandskunden eröffnet. „Unsere Plattform und unser Cockpit sind sowohl für SAP als auch Non-SAP-Systeme ausgelegt“, betont Failer im E3-Gespräch. „Wir unterstützen aktuell im Standard rund 2000 Geschäftsobjekte aus dem SAP-Umfeld von S/4 bis zu R/3, Version 3.0, und weitere 1000 zu Lösungen von Drittanbietern wie JDEdwards oder Oracle EBS etc. Mit unserer Plattform wird auch der Zugriff auf diese Altdaten möglich. Das eröffnet für SAP-Bestandskunden ein riesiges Konsolidierungs- und Harmonisierungspotenzial bei der Transformation auf S/4. Denn sie können mithilfe unserer Plattform nicht nur ihre Legacy-Systeme von SAP, sondern auch von Drittanbietern komplett stilllegen und mit einem einzigen modernen ERP-System weiterarbeiten.“

Interview mit Thomas Failer, Gründer und Group CEO der Data Migration International

KI-Hilfe im Verborgenen

Informatikpionier Thomas Failer hat mit seinem Unternehmen für die SAP-Community neue Datenwege beschritten. Mit seinem Werkzeug für das Datenmanagement gelingt die S/4-Conversion ohne Vorprojekte, auch mithilfe von KI.

E3: Herr Failer, aktuell ist das Thema künstliche Intelligenz in aller Munde. Allerdings scheinen nur die ganz großen Anbieter davon zu profitieren. Haben Sie da etwas verschlafen?

Thomas Failer: Sie haben recht. Künstliche Intelligenz ist zurzeit das alles beherrschende Thema. Allerdings sprechen wir hier immer von generativer KI. Damit eröffnen sich in der Tat völlig neue Anwendungsmöglichkeiten. Andererseits handelt es sich dabei nicht um etwas absolut Neues. Denn insbesondere in Form von maschinellem Lernen findet KI bereits seit längerem Verwendung. Ich denke hier etwa an Bilddiagnosemöglichkeiten in der Medizin oder an vorausschauende Wartung im Maschinen- und Anlagenbau. Im Übrigen teilen bisherige KI und die neue generative KI eine grundlegende Gemeinsamkeit: Sie brauchen viele Daten zu Trainingszwecken, um ordentliche Resultate zu erzielen.

E3: Sie haben doch viel mit Daten zu tun, das ist Ihre Kernkompetenz. Was ändert sich für Sie durch die neue generative KI?

Thomas Failer: Die Frage lautet eher: Was ändert sich dadurch für die Kunden und wo liegt der konkrete Geschäftsnutzen? Wir denken immer vom Kunden her. Und deshalb beschäftigen wir uns schon seit längerem, noch bevor das Thema Furore gemacht hat, mit KI, allerdings bisher eher in Form von maschinellem Lernen. Darauf aufbauend arbeiten wir zurzeit aber auch an der Nutzung generativer KI. Aus diesem Grund haben wir bereits 2022 ein dediziertes agiles Entwicklungsteam für KI gegründet, das auf unseren früheren Aktivitäten in diesem Bereich aufbaut und sie verstärkt vorantreibt.

E3: Also war es gar nicht ChatGPT, das DMI dem Thema KI nähergebracht hat?

Thomas Failer: Nein und ja lautet die richtige Antwort. Nein, weil wir schon früher daran gearbeitet haben, ohne es allerdings in die Welt zu posauen. Ja, weil sich dadurch auch für uns neue Möglichkeiten ergeben.

E3: Warum haben Sie denn schon früher daran gearbeitet?

Thomas Failer: Bei KI geht es nicht um die Intelligenz als Selbstzweck. KI ist aus Unternehmenssicht stets ein Mittel zu anderen Zwecken. Das mag für Forscher, die Boule-

vardpresse oder Science-Fiction-Autoren ja anders sein. Aber die Verantwortlichen in den Unternehmen sind nicht zum Träumen da, sondern zum Rechnen. Wie können wir effizienter werden? Wie können wir Mitarbeiter von Routineaufgaben entlasten? Wie können wir IT-Projekte beschleunigen? Das sind aus Unternehmenssicht bei jeder Technologie die entscheidenden Fragen, so auch bei künstlicher Intelligenz. Anders ausgedrückt: Bei KI geht es im Unternehmenseinsatz immer um ihr Automatisierungspotenzial. Man könnte sogar sagen, dass Automatisierung als Synonym von KI verstanden werden kann.

E3: Dann erklären Sie bitte unseren Lesern, wo der Entwicklungsschwerpunkt in Sachen KI bei DMI bisher gelegen hat und warum Sie ausgerechnet jetzt damit anfangen, über KI zu sprechen.

Thomas Failer: Wir sind auf das Management des Lebenszyklus von Daten spezialisiert, insbesondere der Legacy-Daten aus SAP- und Non-SAP-Systemen. In diesem Zusammenhang sind es vor allem zwei Szenarien, für die unser Angebot und KI essenziell sind. Zum einen die SAP-Transformation, bei der es aus Kundensicht darum geht, buchstäblich den Wettlauf gegen die Zeit nicht zu verlieren, sondern in einem fulminanten Endspurt bis spätestens 2030 zu gewinnen. Mit unserem Ansatz ist es ja heute schon möglich, den dafür nötigen Zeitaufwand zu halbieren. Doch unser Ziel lautet, den Aufwand in den kommenden Jahren noch einmal im gleichen Umfang zu senken. Und da kommt natürlich KI ins Spiel.

E3: Sie haben von zwei Szenarien gesprochen – welches ist das zweite?

Thomas Failer: Ganz aktuell und für KI ein geradezu idealer Einsatzfall ist das Thema Retention Management. Seit dem 1. September ist auch in der Schweiz ein neues Datenschutzgesetz in Kraft, das im Wesentlichen die Bestimmungen der europäischen Datenschutzgrundverordnung übernimmt. Das hat viele Unternehmen noch einmal wachgerüttelt. Denn es ist eine immense Herausforderung, personenbezogene Daten in allen Systemen und Applikationen sowie Archiven zu finden und bei Bedarf gezielt zu löschen.

E3: Wie kann KI denn hier helfen?

Thomas Failer: Wir haben den Eindruck, dass sich die meisten Bemühungen in diesem Bereich bislang auf Daten beschränkt haben, auch wenn sich diese strukturierten Informationen in Form von Metadaten auf unstrukturierte Informationen wie Dokumente oder Fotos beziehen. Ein pragmatischer Ansatz hat in etwa so gelautet: In diesen und jenen Tabellen und Feldern sollten, wenn alles sauber gepflegt und abgelegt wurde, personenbezogene Daten zu finden sein, zum Beispiel Vorname und Name in einem Stammdatensatz oder in der Beschreibung eines Bildes von einer Person. Und dann wurden die Algorithmen und Regeln für Retention Management nur auf diese Tabellen und Felder angewandt. Was aber, wenn diese Daten auch an anderen Stellen abgelegt wurden oder zum Beispiel in einer Bilddatenbank überhaupt nicht abgelegt wurden? Dann kann KI beim Identifizieren und Anpassen der Algorithmen helfen.

E3: Wie genau?

Thomas Failer: Im Wesentlichen durch maschinelles Lernen. Die KI lässt sich zum Beispiel anhand von E-Mail-Nachrichten trainieren. Dadurch kann sie darin etwa Namen erkennen, auch wenn deren Schreibweise in einer E-Mail-Adresse von den deutschen Rechtschreibregeln abweicht und nur im Kopie-Adressfeld, aber nicht im Nachrichtentext selbst auftaucht. Oder sie kann anhand der Inhalte erkennen, dass in der Spalte X dieser oder jener Sub- oder Z-Tabelle Vornamen stehen, auch wenn die Beschreibung der Spalte oder Tabelle nichts in diese Richtung vermuten lässt, einfach weil die KI die meisten der weltweit verwendeten Vornamen kennt. Oder es lassen sich mithilfe von KI Inhalte wie IBAN- oder Nummern von Sozialversicherungen erkennen, die Rückschlüsse auf die Menschen hinter diesen Zahlen erlauben. Und vergessen wir nicht all die personenbezogenen Daten, die als unstrukturierte Informationen vorliegen, etwa in Dokumenten, Notizen und Protokollen, und die als PDF-Dateien oder in anderen Dateiformaten abgespeichert sind. Allein das Identifizieren der relevanten Daten ist ein riesiges Feld, auf dem Menschen Unterstützung durch KI benötigen.

E3: Danke für das Gespräch.

One Click Transformation mit JiVS von Data Migration International

Der kürzeste Weg nach S/4

Dass Daten und ihre Abhängigkeiten den SAP-Generationswechsel erheblich in die Länge ziehen, ist mittlerweile eine weitverbreitete Erkenntnis in der SAP-Community. Doch es gibt ein ideales Mittel dagegen: die Abkürzung per One Click Transformation.

Von Thomas Failer, Data Migration International

SAP-Bestandskunden wissen: Ideal wäre ein Transformationsweg, der technisch so unkompliziert ist wie der Brownfield-Ansatz, aber so flexibel wie die Greenfield-Methode, bei der die Unternehmen alte Zöpfe abschneiden, neue Geschäftsprozesse und -modelle implementieren und nur Stammdaten in bester Qualität ins neue System übernehmen können.

Radikal einfach

Voraussetzung dafür ist, dass die Transformation auf Applikationsebene unabhängig von der Datenebene erfolgt. Zu diesem Zweck müssen sich sämtliche Legacy-Informationen zusammen mit ihrem Geschäftskontext vollständig, unverändert und vor allem effizient und schnell herauslösen und auf eine eigene Plattform überführen lassen. Anschließend muss sich derjenige Teil der Informationen aus den Legacy-Systemen, der unbedingt in S/4 Hana benötigt wird, nach geschäftlichen Kriterien herausfiltern, bereinigen, um Daten aus Drittsystemen anreichern und optimieren lassen.

Während die Unternehmen von den Bewegungsdaten nach der Optimierung in der Regel nur noch 5 bis 10 Prozent nach

SAP S/4 transformieren und migrieren müssen, reduziert sich die Menge der Stammdaten auf geschätzte 20 Prozent, die sie dann ebenfalls in optimaler Qualität über Standardwerkzeuge wie das Migration Cockpit der SAP übernehmen können. All das muss weitgehend automatisiert erfolgen.

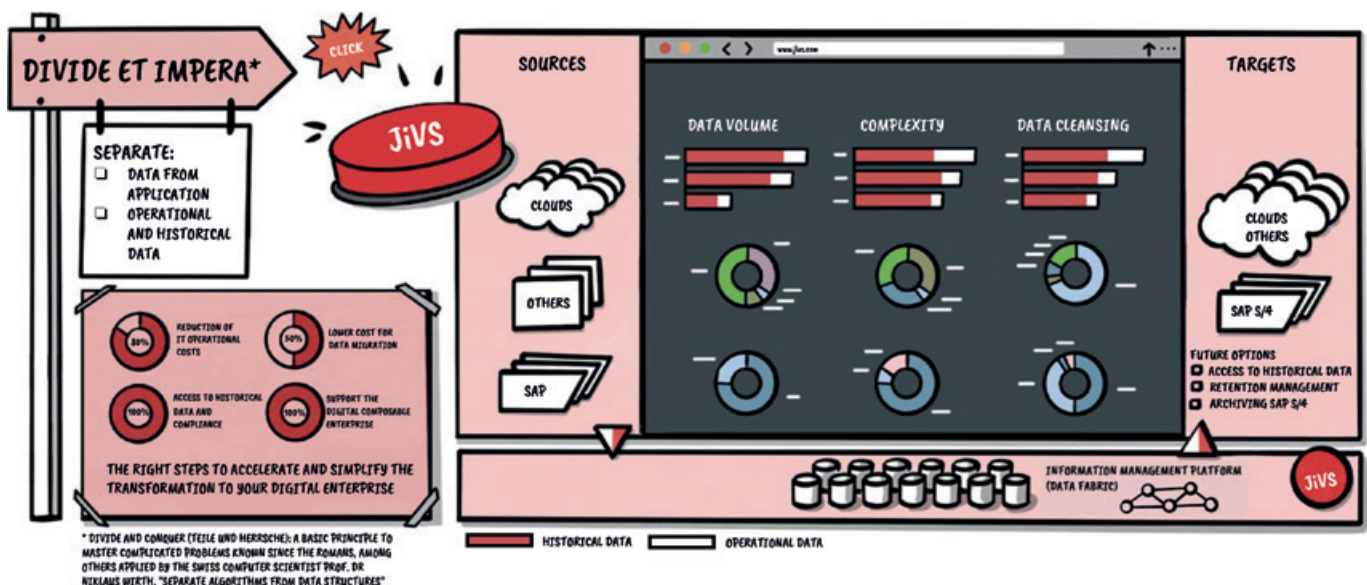
Gleichzeitig muss diese Plattform in der Lage sein, die historischen Daten in der S/4-Welt über SAP GUI oder Fiori so anzuzeigen, als ob sie dort entstanden wären. Diese On-the-Fly-Transformation über das Verfahren des „Technical Structure Mapping“ – natürlich ohne die ursprüngliche Struktur der historischen Daten auf der Plattform selbst zu verändern – muss ebenfalls automatisch erfolgen. Dieser Automatisierungsgrad von der Datenextraktion bis zur Anzeige in der neuen Umgebung ist der Wesenskern einer One Click Transformation.

Ein sauberer und transparenter Datenbestand für den Wettbewerb in der digitalen Wirtschaft ist nur ein Vorteil dieses Ansatzes. Hinzu kommen:

- Nach der Übernahme der historischen Informationen auf die Plattform können SAP-Bestandskunden ihre Legacy-Systeme und -Applikationen komplett stille-

gen. Dadurch entfallen in der Regel 80 Prozent der Betriebskosten. Der Zeit- und Kostenaufwand für die eigentliche Datenfilterung, -transformation und -migration sinkt zudem um die Hälfte. Das sind wesentliche Erkenntnisse und Erfahrungen aus mehr als 2000 Projekten weltweit.

- Da sich die neu in der SAP-S/4-Welt hinzukommenden Daten, die wie zum Beispiel abgeschlossene Aufträge im Prozess nicht mehr gebraucht werden, kontinuierlich auf die Plattform überspielen lassen, bleiben die neue Umgebung und insbesondere die In-memory-Datenbank SAP Hana dauerhaft schlank. Außerdem laufen diese dadurch dauerhaft stabil performant und lassen sich einfacher managen. Das Einsparpotenzial, das sich durch dieses kontinuierliche Rightsizing erreichen lässt, dürfte über den gesamten Lebenszyklus der neuen Umgebung hinweg bei 25 Prozent und mehr liegen.
- Und noch ein entscheidender Punkt: Mit dem Ansatz der One Click Transformation gelingt sozusagen die Renaturierung von Brownfield-Arealen zu saubereren grünen Feldern. Denn die Konvertierung der Geschäftsobjekte und ihre Bereinigung sowie Anpassung funktionieren völlig ohne



Zentrale Vorteile der Plattform JiVS IMP: 80 Prozent weniger Betriebskosten, 50 Prozent weniger Aufwand für die Datenmigration, 100 Prozent Stilllegung der Altsysteme, 100 Prozent Rechtssicherheit, 25 Prozent weniger TCO für SAP S/4 Hana.

Daten. In der Regel benötigen die Unternehmen nur noch die Hälfte der bisherigen Business-Objekte, um ohne Altlasten mit S/4 durchzustarten.

- Bei all dem darf die Rechtssicherheit nicht vergessen werden. Sämtliche historischen Daten und Dokumente liegen auf der Plattform revisionssicher. Die JiVS-IMP-Plattform von DMI bietet zudem die Möglichkeit, die gespeicherten Informationen sogar auf der Ebene des einzelnen Datensatzes oder Dokuments über deren gesamten Lebenszyklus hinweg bis zur rechtssicheren Löschung nach Ablauf der geltenden Aufbewahrungsfristen zu bewirtschaften. Damit lassen sich auch die gestiegenen rechtlichen Anforderungen wie zum Beispiel die gezielten Löschvorschriften der europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) und des neuen Schweizer Datenschutzgesetzes erfüllen.

Transformation-as-a-Service

Die One Click Transformation erschließt den Unternehmen in Sachen digitale Transformation im Allgemeinen und Umstieg auf S/4 Hana im Besonderen eine völlig neue Dimension. Abgerundet, vervollständigt und veredelt wird dieser Ansatz durch die Erweiterung in Richtung Transformation als Service. Dazu hat Data Migration International eine Software-as-a-Service-Lösung entwickelt, das One Click Transformation Cockpit.

Die Idee hinter diesem Cloud-Service besteht darin, dass die Unternehmen mit wenigen Mausklicks ihre geplanten Transformationsprojekte simulieren und vorbereiten können. Dazu müssen sie keine echten Daten aus ihren Systemen preisgeben. Der Service arbeitet vielmehr ausschließlich mit Metadaten. Der Schutz der Stamm- und Bewegungsdaten sowie des geistigen Eigentums der Unternehmen bleibt damit jederzeit gewahrt.

Im ersten Schritt ermittelt der Service In-

formationen über die Quellsysteme und Altdaten. Dazu zählen etwa Angaben zum Releasestand der Software (z. B. ECC 6.0 oder R/3, Oracle EBS oder Oracle Financials etc.), Größe und Komprimierung der Datenbank(en), die Größe der Tabellen, Anzahl der Dokumente, Zahl und Größe der Archive wie zum Beispiel ADK, Art und Zahl der Geschäftsobjekte oder das Alter der Daten etc.

Auf Basis dieser Informationen berechnet der Service in einem zweiten Schritt das Potenzial zur Datenreduktion, um zum Beispiel bei einem Wechsel auf SAP S/4 Hana nur die wirklich notwendigen Daten zu transformieren und zu überspielen. Oder um beim Verkauf eines Tochterunternehmens oder Geschäftsbereichs genau diejenigen Daten und Geschäftsobjekte zu identifizieren, die in das Eigentum des Käufers übergehen (müssen), und gleichzeitig dafür zu sorgen, dass nicht versehentlich mehr Daten als nötig oder sogar sensible Daten, die Geschäftsgeheimnisse enthalten, das eigene Unternehmen verlassen. Neben Daten und Geschäftsobjekten untersucht der Service auch die Tabellen und macht Angaben dazu, welche davon die Unternehmen für ihre geplanten Geschäftsszenarien benötigen und ob diese vollständig und befüllt und damit für die Transformation und Migration geeignet sind.

Anschließend schlägt der Service passende Filterregeln zur Transformation und Übernahme der zuvor ermittelten Daten vor. Damit sind die Vorarbeiten erledigt und die Unternehmen können entscheiden, ob sie die im Cockpit durchgespielten und vorbereiteten Szenarien in konkrete Projekte münden lassen. So können sie auf Knopfdruck die im Cockpit definierten Filterregeln in JiVS IMP übernehmen und dort anwenden, für die Transformation auf S/4 Hana ebenso wie für ein Carve-out-Projekt.

Beim JiVS One Transformation Click Cockpit (JiVS OCC) handelt es sich um eine klassische Software-as-a-Service-Lösung im Multi-Tenant-Modell. Das Hauptziel des Cockpits besteht darin, den Unternehmen

möglichst hohe Synergieeffekte für ihre aktuellen Geschäftsszenarien zu verschaffen. Denn die dort ermittelten Informationen über die eigene Systemlandschaft oder die definierten Filterregeln lassen sich speichern und wiederverwenden, zum Beispiel für die Harmonisierung der Systemlandschaft und Stilllegung von Altsystemen oder die Auflösung von Rechenzentrumsstandorten. Die Unternehmen können dadurch ihre Transformationsprojekte und Geschäftsszenarien weiter vereinfachen und beschleunigen.

Turbolader nach S/4

Unternehmen, die sich zur Transformation auf SAP S/4 Hana entschlossen haben, wissen, dass die Datenextraktion aus den Altsystemen das Nadelöhr in diesen Projekten darstellt.

Um das Problem der Datenextraktion auch bei großen und sehr großen Mengen grundsätzlich zu lösen, hat DMI ein spezielles Turboverfahren zur Extraktion von Daten und ihres Geschäftskontextes entwickelt. Damit ist es möglich, auf Knopfdruck selbst Mengen zwischen 10, 100 und mehr Terabyte an Informationen in sehr kurzer Zeit völlig automatisiert aus Legacy-Systemen herauszulösen, auf JiVS IMP zu überspielen und, wie von Wirtschaftsprüfern zertifiziert, dort rechtssicher bis zu deren Löschung aufzubewahren.

Die DMI-Plattform übernimmt dank Unterstützung für mehr als 3000 vorkonfigurierte Geschäftsobjekte sämtliche Daten und Dokumente aus Quellsystemen unterschiedlichster Hersteller von SAP über Baan, Infor und JD Edwards bis Navision etc. sowie aus ADK-Archiven und ermöglicht dadurch einen vollständigen und rechtssicheren Zugriff auf die historischen Informationen im Lesemodus, insbesondere direkt aus SAP S/4 heraus.

Zum datengesteuerten Unternehmen

Mit der One Click Transformation von DMI können Entscheiderinnen und Entscheider ihre Unternehmen auf Knopfdruck zum datengesteuerten Unternehmen machen. Die auf Java basierende Plattform für system- und applikationsunabhängiges Informationsmanagement JiVS IMP trennt die Daten von der Applikationsebene und stellt damit das Kernelement einer unternehmensweiten Data Fabric dar. Die Unternehmen können dadurch ihre Daten unabhängig von den Ursprungssystemen – ob on-premises oder in der Cloud – managen, ihre Qualität kontinuierlich optimieren und sie für Planungs-, Entscheidungs- und Steuerungszwecke anreichern, analysieren und nutzen.

<p>No matter what source application it is, there is one easy way to access data</p>	SAP	JD Edwards	BaaN	Avaloq	Lawson	Ariba	Conisio
	Axapta	Lotus Notes	QAD	Siebel	NetSuite	Maximo	Smart Team
	PeopleSoft	Oracle Financials	Infor	AS/400	Concur	Abacus	Sovella
	Dynamics	Oracle EBS	OpenText	Vista	ServiceNow	BPCS	SF.com
	Teamcenter	ELO	Axapta	Kronos	Siebel	ExactGlobe	SharePoint
	SolidEdge	Workday	Business One	CATIA	SAP CRM	Hylife	Others
	Plugin or content existing	Already retired with JiVS, no content existing	Base Archive implemented				

Der Turbolader von DMI und mehr als 3000 unterstützte Geschäftsobjekte verschiedenster Systeme und Hersteller in JiVS IMP machen die Datenextraktion zu einem Kinderspiel: Die Extraktion selbst größter Datenmengen erfolgt einfach auf Knopfdruck.



Altdaten stellen in jedem Conversion-Projekt eine Herausforderung dar

Risiken statt Bonanza

SAP-Bestandskunden migrieren allzu oft viel zu viele Daten und dazu noch in schlechter Qualität nach S/4 – und verlieren deren Geschäftskontext. So wird aus dem Datenschatz ein Risiko für das datengesteuerte Unternehmen der Zukunft.

Von Thomas Failer, Data Migration International

Bei der Transformation auf SAP S/4 Hana kommt es darauf an, die vorhandenen Altdaten zusammen mit ihrem Kontext zu erhalten, um sie für aussagekräftige Analysen und Erkenntnisse zur Verfügung zu stellen. Das ist der Schatz, den die Unternehmen im Zuge ihrer digitalen Transformation heben und versilbern wollen. Doch genau dieser Kontext geht bei der Transformation verloren, weil die S/4-Welt andere Datenstrukturen verlangt als die Vorgängergeneration. Anstatt auf eine Bonanza hoffen zu dürfen, sehen sich die Unternehmen mit einem Verlustrisiko konfrontiert.

Hinzu kommt die Frage der Datenqualität. Viele verschiedene Datentöpfe mit unterschiedlichen Strukturen und zahllose redundante oder fehlerhafte Stammdatensätze zu ein und demselben Kunden und Lieferanten senken die Qualität der Daten, bis das Fundament digitaler Geschäftsmodelle und -prozesse bricht. Mit Katzensgold lässt sich kein Geld verdienen.

Und dann ist da noch der Gesetzgeber. Diverse Aufbewahrungspflichten und -fristen verhindern, dass die Unternehmen Daten und ihre Strukturen ändern dürfen. Darüber hinaus verpflichtet insbesondere die europäische Datenschutz-

grundverordnung (EU-DSGVO) und seit Kurzem auch das neue Schweizer Datenschutzgesetz die Unternehmen dazu, Informationen auf der Ebene des einzelnen Datensatzes löschen zu können. Diese Fähigkeit in den Altsystemen nachzurüsten ist aber entweder technisch nicht mehr möglich oder nur unter großem Aufwand zu realisieren. Zu den Risiken des Wert- und Qualitätsverlusts gesellt sich also noch die mangelnde Rechtssicherheit. Statt Gewinnsteigerung und Boni drohen Strafzahlungen und die persönliche Haftung der Vorstände und Geschäftsleitungen.

S/4-Transformation: Sieben goldene Regeln

Kein Wunder also, dass so viele SAP-Bestandskunden weiterhin mit der Transformation auf SAP S/4 zögern und ihre Altsysteme und -archive unter großem Aufwand weiterbetreiben, bis die Aufbewahrungsfristen der darin aufbewahrten Legacy-Informationen – teils erst nach Jahrzehnten – abgelaufen sind. Was können SAP-Bestandskunden also tun, um diesen Risiken zu entkommen und den Umstieg auf die neue Softwaregeneration aus Walldorf zu ihrem Vorteil zu nutzen? Die Antwort liegt in den sieben goldenen Regeln der S/4-Transformation:

1. Separieren statt migrieren

Die meisten Transformationsprojekte dauern nicht nur wegen der technischen Hürden länger als notwendig, sondern auch und vor allem wegen der Konflikte zwischen IT und Fachabteilungen. Letztere wollen nach der Transformation weiterhin auf sämtliche Altdaten zugreifen. Damit aus dieser Anforderung kein überbordendes und langwieriges Projekt wird, beharrt die IT darauf, nur wenige Jahrgänge zu transformieren.

Da das Geschäft in der Regel Vorrang vor der IT hat, setzen vielfach die Fachabteilungen ihre Interessen durch. Das führt

dazu, dass die meisten Transformationsprojekte viel länger dauern als nötig – im Fall von großen und sehr großen Unternehmen fünf Jahre und länger anstatt weniger Monate.

Um dieses Problem erst gar nicht aufkommen zu lassen, sollten SAP-Bestandskunden die erste goldene Regel anwenden: separieren statt migrieren. Das bedeutet, den kompletten Altdatenbestand einschließlich der Daten aus ADK-Archiven und ihres Geschäftskontextes aus den Legacy-Systemen zu extrahieren und unverändert auf einer eigenen modernen Plattform aufzubewahren.

Das hat den entscheidenden Vorteil, dass sämtliche Daten unabhängig von den Altsystemen vorliegen, den Fachabteilungen also jederzeit zur Verfügung gestellt werden können. Das Risiko, den Geschäftskontext zu verlieren, ist damit beseitigt. Gleichzeitig kann die IT die Frage, welcher Teil der Legacy-Daten im Anschluss nach S/4 Hana übernommen und transformiert werden soll, autonom beantworten. So wird die S/4-Transformation zu einem technischen Projekt, das aber gleichzeitig die Wünsche der Fachabteilungen berücksichtigt.

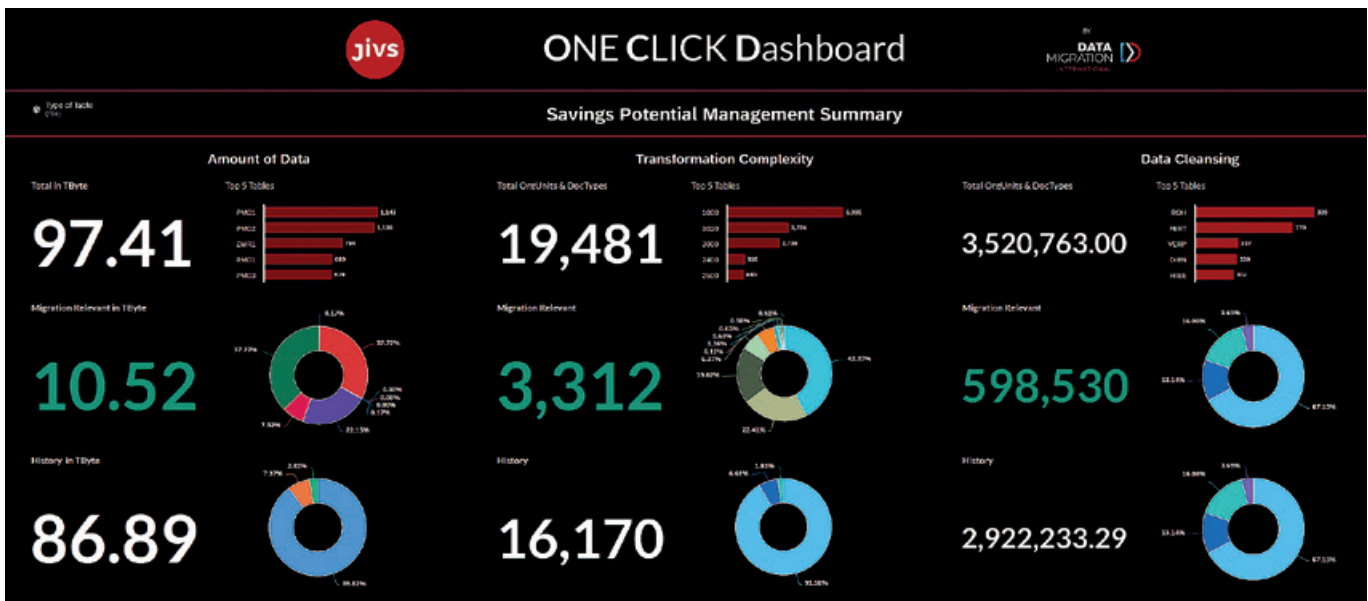
2. Zugreifen statt transformieren

Durch die Trennung der Anwendungs- von der Datenebene können die Unternehmen rein auf Basis geschäftlicher Überlegungen bestimmen, welche Stammdaten sie überhaupt noch in S/4 benötigen und ob sie wirklich operative Daten transformieren wollen, die zum Beispiel älter als drei Monate sind. Das minimiert den Migrations- und Transformationsaufwand enorm, in der Regel um 50 Prozent und mehr.

Außerdem hält dieser Ansatz die Hana-Datenbank dauerhaft schlank. Denn der Vorgang, veraltete Bewegungsdaten generell auf der separaten Plattform auszulagern, lässt sich unbegrenzt wiederholen. Dass sich dadurch die Gesamtbetriebskosten der neuen S/4-Umgebung um 25 Prozent senken lassen, ist eine realistische Schätzung.

Massive Kostensenkung

Die international tätige Bühler-Gruppe, führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Lebensmittelindustrie und den Fahrzeugbau, hat die Daten ihrer länderspezifischen ERP-Systeme, die meisten von SAP, auf eine zentrale JiVS-IMP-Plattform konsolidiert und anschließend die Legacy-Systeme komplett stillgelegt. Seither hat die Bühler-Gruppe die Kosten im Vergleich zum Weiterbetrieb dieser Altsysteme um 80 Prozent gesenkt. Außerdem kann die Bühler-Gruppe dank der JiVS-AIS-Integration auf ihre Legacy-Daten direkt aus S/4 heraus zugreifen, sie dort anzeigen und nutzen.



Mit nur einem Klick: Das neue Dashboard von JIVS OCC zeigt an, wie stark die One Click Transformation das Datenvolumen, die Komplexität und die Kosten senkt.

Hinzu kommt: Da sie unabhängig von SAP-Systemen ist, lassen sich auf einer separaten Plattform auch Altdaten von Non-SAP-Systemen aufbewahren. Das erlaubt nicht nur die Konsolidierung von heterogenen Systemen hin zu einer harmonisierten IT-Landschaft, sondern macht auch den Weg frei für weitere agile Geschäftsszenarien. Dazu zählen insbesondere die Übernahme und Integration von ererbten Datenbeständen und Systemlandschaften im Zuge von Übernahmen und Fusionen (Mergers and Acquisitions). Aber auch im umgekehrten Fall des Verkaufs eines Geschäftsbereichs oder einer Tochterfirma, sogenannter Carve-outs, spielen dieser Ansatz und die dafür benötigte separate Plattform ihre Trümpfe zum Vorteil der Unternehmen aus.

Aber der vielleicht alles entscheidende Vorteil besteht darin, dass eine solche separate Plattform die Möglichkeit bietet, die selektierten Stamm- und Bewegungsdaten verlustfrei und risikolos über den Application Layer zu transformieren und zu migrieren. Dadurch können SAP-Bestandskunden die von SAP dafür vorgesehenen Werkzeuge, namentlich das SAP Migration Cockpit, nutzen.

Im Endeffekt macht dieser Plattformansatz sogar aus jedem Brownfield- ein Greenfield-Projekt für einen Neustart mit einem optimal an die Herausforderungen der Zukunft angepassten S/4-System. Die Unternehmen konvertieren dabei in einem ersten Schritt sämtliche Einstellungen und Individualentwicklungen ihres bisherigen SAP-Systems in das neue S/4, jedoch ohne Stamm- und Bewegungsdaten. Dadurch können sie ihre Geschäftsobjekte, aber auch sämtliche Anpassungen bei den Kon-

figurationen und Individualentwicklungen im neuen System unabhängig von den Daten flexibel nach ihren Wünschen und Anforderungen für die Zukunft gestalten. Erst in einem zweiten Schritt befüllen sie diese „leere“, aber individuell angepasste Hülle, jedoch nur mit denjenigen Stamm- und Bewegungsdaten, die sie zuvor auf der Plattform selektiert haben. In der Regel lässt sich im Ergebnis die Zahl der Geschäftsobjekte halbieren und die Menge der benötigten Stammdaten um 80 Prozent senken, die der Bewegungsdaten sogar um 90 Prozent und mehr.

3. Vorsorgen statt nachbessern

Zwischen den Legacy-Daten, ihren Strukturen sowie den Systemen und Anwendungen, in denen sie entstanden sind, bestehen große Abhängigkeiten, die wie die Wände eines Silos praktisch undurchdringlich sind. Diese Wände bei der Transformation zu durchbrechen hat nur minimale Aussicht auf Erfolg. Überspielen SAP-Bestandskunden ihren kompletten Altdatenbestand hingegen zusammen mit dessen Geschäftskontext vor der Transformation auf eine separate Plattform, stellt sich das Problem der Abhängigkeiten gar nicht mehr.

Gleichzeitig erhält die IT die Möglichkeit, diejenigen Altdaten, die sie nach S/4 überspielen will, losgelöst von den Quellsystemen auf der separaten Plattform vor der Transformation zu bereinigen und dabei Dubletten und Fehler zu beseitigen. Darüber hinaus kann sie diese Datensätze mit solchen aus Drittquellen anreichern. Das ist insbesondere in Analytics-Szenarien von Bedeutung und gilt im Übrigen

nicht nur für die Bewegungs-, sondern auch für sämtliche Stammdaten einschließlich der für die digitale Transformation so wichtigen Kunden-, Lieferanten- und Artikel- sowie Materialstämme.

4. Abschalten und sparen

Sind die Altdaten aus SAP- und Non-SAP-Systemen samt Geschäftskontext auf die separate Plattform überspielt, lassen sich die Legacy-Systeme, ob von SAP oder Drittanbietern, einschließlich der ADK-Archive nicht nur zurückbauen, sondern komplett stilllegen und entsorgen. Im Vergleich zum Weiterbetrieb sparen SAP-Bestandskunden dadurch in der Regel 80 Prozent und mehr an Betriebskosten.

5. Für (Rechts-)Sicherheit sorgen

Damit der Systemstilllegung nicht die gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungspflichten und -fristen im Wege stehen, muss eine solche Plattform die Legacy-Informationen im Originalzustand überspielen und revisions sicher aufbewahren. Gleichzeitig sollte diese revisions sichere Aufbewahrung der Informationen von Wirtschaftsprüfern zertifiziert sein. Darüber hinaus aber muss die Plattform in der Lage sein, die Löschverpflichtungen der EU-DSGVO und des Schweizer Datenschutzgesetzes sowie verschiedenster internationaler Datenschutzbestimmungen lückenlos zu erfüllen. Das sorgt für Rechtsicherheit auch ohne den Weiterbetrieb der Legacy-Systeme.

Zudem trägt die Datenübernahme auf eine separate und moderne Plattform zu mehr IT- und damit Datensicherheit bei,



weil sich eine moderne Plattform im Gegensatz zu manchem Legacy-System auch in Zukunft patchen lässt.

6. Automatisieren, automatisieren, automatisieren

Angesichts der gewaltigen Datenmengen, mit denen insbesondere SAP-Bestandskunden aus dem Enterprise-Segment zu kämpfen haben, kommt es auf einen möglichst hohen Automatisierungsgrad an. Dies gilt insbesondere für den ersten Schritt, die Extraktion der Daten und ihres Geschäftskontextes über den Application Layer. Es muss möglich sein, auf Knopfdruck selbst Mengen zwischen 10, 100 und mehr Terabyte an Informationen in wenigen Stunden und Tagen statt Monaten oder gar Jahren völlig automatisiert aus Legacy-Systemen und ADK-Archiven herauszulösen und auf die Plattform zu überspielen.

Aber auch was die Anzeige der Legacy-Informationen in der SAP-S/4-Welt über SAP GUI oder Fiori betrifft, spielt Automatisierung eine wichtige Rolle. Hierfür braucht es das Verfahren des „Technical Structure Mapping“. Dabei werden die Altdaten on the fly transformiert, ohne die ursprüngliche Struktur der historischen Daten auf der Plattform selbst zu verändern. So lassen sich Daten zum Beispiel zu den SAP-ECC-Geschäftsobjekten „Kunde“ oder „Lieferant“ in S/4 über das Geschäftsobjekt „Partner“ darstellen, als ob sie in dieser Struktur er-

zeugt worden wären. Die Automatisierung von der Datenextraktion bis zur Anzeige in der neuen Umgebung stellt als „One Click Transformation“ den Wesenskern eines separaten Plattformansatzes zur selektiven Datentransformation über den Application Layer dar.

7. Transformation-as-a-Service nutzen

In allen Transformations Szenarien kommt es zu ähnlichen und wiederkehrenden Aufgaben. Dazu zählt etwa die Bestandsaufnahme der vorhandenen System- und Applikationslandschaft inklusive Releaseständen oder die Analyse, wie groß das Potenzial zur Reduktion des Altdatenbestands (die sogenannte Data Potential Reduction Analysis oder DPRA) ist und welche Daten genau (aber nicht mehr!) bei einem Carve-out übergeben werden müssen, wie auch die Definition der Filter- und Transformationsregeln.

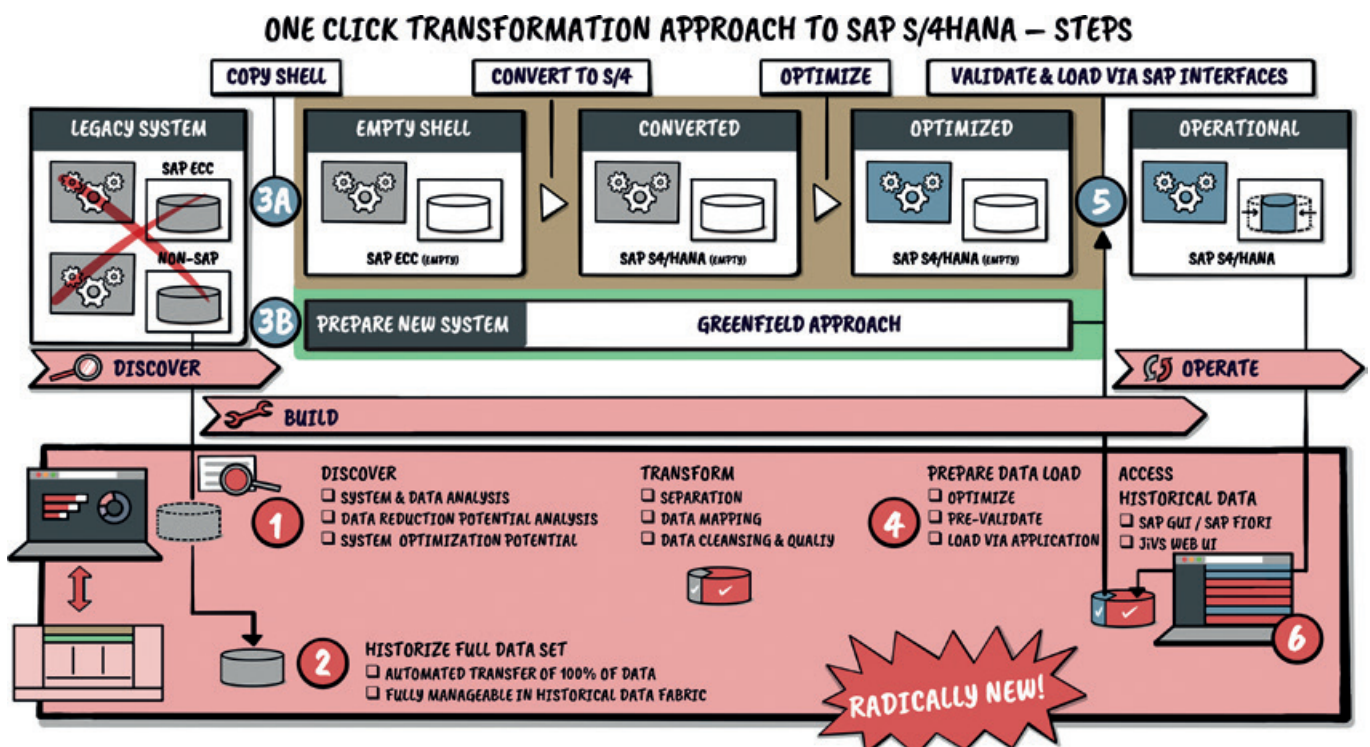
Um diese Szenarien und die damit verbundenen Vorteile, Synergien und Vorarbeiten völlig risikolos durchspielen zu können, benötigen die Unternehmen eine Servicelösung, die das unabhängig von der Plattform selbst ermöglicht. Der Service arbeitet dabei mit Metadaten wie zum Beispiel Angaben zu Systemen, Anwendungen und Datenbanken, die für die S/4-Transformation oder den zum Verkauf anstehenden Geschäftsbereich relevant sind. Die Erkenntnisse, die diese SaaS-Lösung für Transformationsprojek-

te verschafft, liefern SAP-Bestandskunden eine realistische und verlässliche Entscheidungsgrundlage für ihre Transformationsprojekte.

Sowohl die Plattform als auch der Transformationsservice existieren bereits. JiVS IMP, die systemunabhängige Informationsmanagementplattform des Schweizer Anbieters Data Migration International, hat ihren Nutzen bereits in über 2000 Projekten weltweit unter Beweis gestellt. Die Plattform sorgt für eine saubere Trennung zwischen Daten- und Anwendungsebene und dadurch für die radikal beschleunigte Extraktion, Transformation und Migration von Altdaten über den Application Layer und die Standardwerkzeuge von SAP. Möglich macht das die Plattform durch die Unterstützung von mehr als 3000 Geschäftsobjekten aus SAP- und Non-SAP-Systemen unterschiedlichster Releasestände sowie ein Verfahren zur Turbo-Extraktion von Altdatenbeständen.

Massive Zeitersparnis

Mithilfe von JiVS IMP hat die Hawle Armaturen AG, ein führendes Schweizer Produktions- und Handelsunternehmen in den Bereichen Wasser, Gas und Abwasser, ihr Projekt zur Datentransformation und -migration im Rahmen des Umstiegs auf S/4 innerhalb von nur drei Monaten erfolgreich abgeschlossen.



S/4-Transformation ohne Vorprojekte: auf Knopfdruck den Lebenszyklus von Legacy-Daten, -Anwendungen und -Systemen managen. Bildquelle: DMI.



Es geht auch ohne X-Field-Projekte direkt nach SAP S/4 Hana

Ohne Vorprojekte nach S/4

Die Transformation auf S/4 ist ohne Vorprojekte möglich. Nötig ist dafür ein Ansatz, der das Management der Lebenszyklen von Daten und Anwendungen voneinander entkoppelt und gleichzeitig optimal aufeinander abstimmt.

Vielen SAP-Bestandskunden steht die Transformation auf SAP S/4 Hana noch bevor. Unterdessen investieren sie viel Zeit und Geld in Vorprojekte, die den Umstieg erleichtern sollen. Dazu zählen insbesondere Projekte zur Archivierung und Datenbereinigung sowie zur Einführung der Hana-Datenbank und des neuen SAP-Hauptbuchs (SAP New General Ledger), aber auch die Anpassung der bisherigen Kunden- und Lieferantendaten an die Struktur des neuen Business-Objekts Geschäftspartner (GP).

Der blinde Fleck

So gerechtfertigt die Vorprojekte für sich allein betrachtet auch sein mögen, blenden sie alle ein zentrales Problem aus: das, was nach der abgeschlossenen Transformation mit den Legacy-Daten und -Systemen geschehen soll. Das ist der blinde Fleck, der den Nutzen dieser Projekte grundsätzlich infrage stellt. Es scheint fast so, als hätten sich viele SAP-Bestandskunden damit abgefunden, ihre Altsysteme nach dem Umstieg auf die S/4-Welt weiterzubetreiben und ihre Altdaten, deren Struktur aus gesetzlichen Gründen teilweise für Jahrzehnte nicht verändert werden darf, in Archiven zu lagern. Letzteres bedeutet aber, dass auch die Legacy-Systeme so lange weiterlaufen müssen, weil sich die archivierten Daten nur mit ihnen aufrufen und anzeigen lassen.

Das bedeutet mittel- und langfristig einen erheblichen Mehraufwand bei den Betriebskosten. Außerdem fallen Legacy-Systeme irgendwann aus der Wartung und lassen sich nicht mehr patchen – zur Freude der Cyberkriminellen und -spione. Schließlich

können viele Altsysteme schon heute nicht die Anforderungen aktueller Datenschutzbestimmungen erfüllen, was auf Dauer zu einem unkalkulierbaren Rechtsrisiko führen kann. Außerdem ist in diesem Szenario SAP-Nutzern der unmittelbare Zugriff auf Legacy-Daten weitgehend oder ganz verwehrt. Das stellt ein nicht zu vernachlässigendes Risiko für die Produktivität und Qualitätssicherung in den Unternehmen dar.

Transformation ohne Legacy

SAP-Bestandskunden sollten deshalb einen radikal neuen Ansatz wählen, der nicht nur den blinden Fleck beseitigt, sondern auch die vermeintlich notwendigen Projekte überflüssig macht. Dieser Ansatz besteht darin, den kompletten Lebenszyklus von Legacy-Daten bis zu ihrer endgültigen und rechtssicheren Löschung separat, das heißt losgelöst von den Altsystemen und -applikationen, zu managen und mit dem Lebenszyklusmanagement der Zielanwendungen und -systeme einer SAP-S/4-Hana-Landschaft zu synchronisieren. Nötig ist dafür eine Plattform,

- auf der sich sämtliche Altdaten von SAP- und Non-SAP-Systemen rechtssicher aufbewahren und löschen lassen, die aber gleichzeitig alle Möglichkeiten zur Weiterbearbeitung dieser Daten wie ihre Reduktion, Selektion, Optimierung und Transformation über das Migration Cockpit der SAP und den Application Layer bietet,
- die mit S/4 integriert ist und Legacy-Daten on the fly und automatisch an die neuen Datenstrukturen wie zum Beispiel die des Business-Objekts GP anpasst und in SAP Fiori und SAP GUI anzeigt, als ob sie in S/4 erzeugt worden wären; durch dieses

„Technical Structure Mapping“ genannte Verfahren lassen sich außerdem aktuelle Bewegungsdaten mit historischen anreichern und etwa abgeschlossene wie noch nicht komplett abgeschlossene Aufträge vollständig in SAP S/4 Hana anzeigen,

- die sämtliche Metadaten zur abzulösenden SAP- und Non-SAP-Landschaft auf Knopfdruck in einem Transformation-Cockpit erfasst und speichert sowie jeden Projektschritt dokumentiert und weiß, welches Altsystem die Unternehmen stilllegen und entsorgen können,
- die dieses Wissen in aggregierter Form mit Enterprise-Architecture-Tools und Application-Lifecycle-Management(ALM)-Lösungen teilen kann und die dafür nötige Integrationsfähigkeit mitbringt,
- die auf Knopfdruck und im Turboverfahren sämtliche Legacy-Daten aus ERP-Systemen, ADK-Archiven und Dokumentenmanagementsystemen (DMS) über den Application Layer extrahiert.

Der Vorteil einer solchen Plattform für SAP-Bestandskunden ist dreifach: Erstens analysiert und managt sie den kompletten Lebenszyklus sämtlicher Legacy-Daten. Zweitens bietet sie alle erforderlichen Funktionalitäten für die rechtssichere Aufbewahrung und Analyse, Qualitätsoptimierung sowie selektive Transformation und Migration dieser Daten nach S/4. Dadurch löst sie drittens das Problem der Altanwendungen und -systeme ein für alle Mal und macht aus jedem Brownfield- ein Greenfield-Projekt. Die Plattform, die das möglich macht und im Zusammenspiel mit dem One Click Transformation Cockpit JiVS OCC die Potenziale zur Datenoptimierung schon in den frühesten Projektphasen aufzeigt, hat einen Namen: JiVS IMP. (pmf)

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



One q.beyond ist ein wesentlicher Baustein für die nachhaltige Steigerung unserer Profitabilität.

Thies Rixen,
CEO,
q.beyond

Q.beyond wächst zu einem Unternehmen zusammen

Verschmelzung abgeschlossen

Datac und Scanplus gehören jetzt zur q.beyond-Familie und der Data-Intelligence-Spezialist Productive-Data wird nun auch.

Mit Hochdruck treibt q.beyond die Vereinfachung und Vereinheitlichung seiner Strukturen voran. Nur wenige Monate nach dem Start des Projekts „One q.beyond“ hat der IT-Dienstleister zwei in den Jahren 2021 und 2022 erworbene Tochtergesellschaften, die frühere Datac und Scanplus, auf q.beyond verschmolzen. Damit verbunden war die Vereinheitlichung der Prozesslandschaft, der Abbau von Doppelfunktionen und die Zusammenlegung des jeweiligen Portfolios. Q.beyond kann nun alle wesentlichen IT-Leistungen für die Digitalisierungsvorhaben aus einer Hand anbieten und die Effizienz deren Erbringung steigern. Mittlerweile beziehen viele Kunden der früheren Töchter auch Leistungen von q.beyond, darunter umfassende Consulting-, Cyber-Security- und Hybrid-Cloud-Services. Im Gegenzug wurde das Cloud-Portal der

ehemaligen Scanplus mit zahlreichen Services der Muttergesellschaft angereichert. Folgerichtig geht das Unternehmen nun den nächsten Schritt und bindet auch eine weitere Tochtergesellschaft enger an sich: Seit Kurzem firmiert der Ende 2022 erworbene Data-Intelligence-Spezialist Productive-Data unter der Marke q.beyond Data Solutions und konzentriert sich auf die Erfassung und Auswertung von Daten und die damit optimierte Unternehmenssteuerung. Auch bei Datac und Scanplus war der Verschmelzung eine Vereinheitlichung des Markenauftritts vorangegangen; die beiden Unternehmen traten zuletzt als q.beyond Consulting Solutions bzw. q.beyond Cloud Solutions auf.

qbeyond.de
qbeyond-data-solutions.de

IBM RapidMove und SNP CrystalBridge für SAP-Transformation

Einen Schritt weiter für SNP und IBM

SNP und IBM erweitern ihre langjährige Partnerschaft und etablieren globales Center of Excellence für SAP-Transformation

SNP Schneider-Neureither & Partner, Anbieter von Software für digitale Transformationen, und IBM Consulting, ein IT-Beratungshaus, kündigen den Aufbau eines gemeinsamen globalen Center of Excellence (CoE) für hybride S/4 Hana-Migrationen an. Kernstück der Zusammenarbeit bildet das Rapid-Move-Programm, mit dem IBM seine Kunden bei ihren S/4 Hana-Transformationen unterstützt. Das Programm basiert auf der SNP-Softwareplattform CrystalBridge und adressiert den wachsenden

Markt der hybriden S/4 Hana-Migrationen. Mit dem neuen CoE schaffen IBM und SNP eine effiziente und skalierbare „Delivery Engine“ mit globaler Reichweite. Im Rahmen der bestehenden Partnerschaft und mit IBM Rapid Move sind bereits mehr als 100 Unternehmen auf S/4 Hana umgezogen. Gefeierte wurde die Gründung im IBM Innovation Center for SAP Solutions.

snpgroup.com
ibm.com



Es ist großartig, was im Rahmen dieser Partnerschaft bereits erreicht wurde, und wir freuen uns auf das, was noch kommt.

Jens Amail,
CEO, SNP



Wir sehen großes Potenzial, gemeinsam noch mehr Wert für unsere Kunden zu stiften.

Christian Primeau,
Global CEO,
Syntax

Syntax und Beyond Technologies bündeln offiziell Kräfte

Internationale Übernahme erfolgreich

Zusammenschluss schafft breites Portfolio an, stärkt SAP-Expertise und erweitert Teamstärke und globale Reichweite

Syntax, IT-Dienstleister und Managed Cloud Provider, und Beyond Technologies mit Hauptsitz in Montreal geben den erfolgreichen Abschluss ihrer Übernahme-Transaktion bekannt. Der angekündigte Deal macht Beyond jetzt zum Teil der Syntax-Familie. Der kanadische Professional Services-Anbieter Beyond ist spezialisiert auf die Integration von SAP-Lösungen sowie Business-Performance-Optimierung. Durch den Zusammenschluss von Syntax und Beyond erhöht sich die globale Teamstärke von Syntax auf über 2.800 Mitarbeitende, die mehr als 900 Mittelständler und große Unternehmen weltweit betreuen – aus insgesamt 26 Standorten in Nord- und Südamerika, Europa, Afrika und Asien.

„Wir sehen großes Potenzial, gemeinsam noch mehr Wert für unsere Kunden zu stiften“, sagt Christian Primeau, Global CEO von Syntax. „Unsere intensiven Partnerschaften mit SAP, unsere Unternehmenskulturen und unsere gemeinsamen Werte ermöglichen es uns, zügig zu einem globalen Team zu werden, um Wertschöpfung schnell voranzutreiben.“ Christian Primeau wird Syntax weiterhin als globaler CEO anführen. „Da wir ab sofort zur Syntax-Familie gehören, beschreiten wir einen klaren Weg in die Zukunft“, erklärt Luc Dubois, Partner und CEO von Beyond Technologies.

syntax.com
beyondtechnologies.com

Low-Code und Open Source

Zusammenarbeit von Mendix und Red Hat

Mendix, Siemens-Tochter und Anbieter der Entwicklung moderner Unternehmensanwendungen, gibt die Zusammenarbeit mit Red Hat, Anbieter von Open-Source-Lösungen für Unternehmen, bekannt. Im Rahmen der Kooperation kombiniert Mendix seiner Low-Code-Plattform mit der Red Hat OpenShift und wird so Organisationen in die Lage versetzen, die digitale Transformation mit größerem Vertrauen voranzutreiben. Zu den Organisationen, die bereits von dieser Zusammenarbeit profitieren, gehören das Bildungsministerium der Vereinigten Staaten, Proximus, Garantii BBVA und Isracard. Red Hat und Mendix erleichtern auch die Bereitstellung und Verwaltung von Mendix-Anwendungen in verschiedenen Cloud-Umgebungen und in der lokalen Infrastruktur mit Red Hat OpenShift, der Hybrid-Cloud-Anwendungsplattform auf Basis von Kubernetes. „Wir freuen uns, dass wir durch unsere Zusammenarbeit mit Red Hat Unternehmen noch mehr Möglichkeiten bieten können, eine sicherheitsorientierte digitale Transformation mit mehr Vertrauen zu vollziehen“, sagt Frank Baalbergen, CISO, Mendix.

redhat.com
mendix.com

Strategische Investition für mehr Künstliche Intelligenz aus Deutschland

MSG beteiligt sich an KI-Firma Amai

Der Fokus der Amai liegt auf Data Science und ML-Themen, im Speziellen Natural Language Processing und Conversational AI.

Das Beratungs- und IT-Unternehmen MSG hat sich am Karlsruher KI-Unternehmen Amai beteiligt. Es handelt sich dabei um eine strategische Investition mit dem Ziel, beste KI-Technologie in das MSG-Portfolio einzubetten und Kompetenzen auf diesem zukunftsweisenden Feld auszubauen. Amai ist Experte für KI und hat sich auf die Beratung sowie technische Unterstützung europäischer Unternehmen bei der Digitalisierung und Integration von Künstlicher Intelligenz in Produkte und Dienstleistungen spezialisiert. Der Fokus liegt dabei auf Data Science- und Machine-Learning-Themen, insbesondere Computer Vision, Natural Language Pro-

cessing und Conversational AI. „Die Amai GmbH bringt insbesondere das Experten-Know-how in den Bereichen Machine Learning und AI-Entwicklung mit, welches MSG zusätzliche Kapazitäten bietet, um den vielen Kundenanfragen gerecht zu werden. Gleichzeitig sind wir für das junge Unternehmen sowohl aufgrund unserer Branchenexpertise als auch aufgrund unserer etablierten Kundenkontakte ein sehr interessanter Partner“, sagt MSG-Vorstand Frank Schlottmann über die Beteiligung.

am.ai
msg.group



V. l.: Jürgen Stumpp von Amai, Frank Schlottmann von MSG und Leonard Plotkin von Amai.



Valantic baut Expertise für SAP IBP (Integrated Business Planing) und S/4 Hana aus

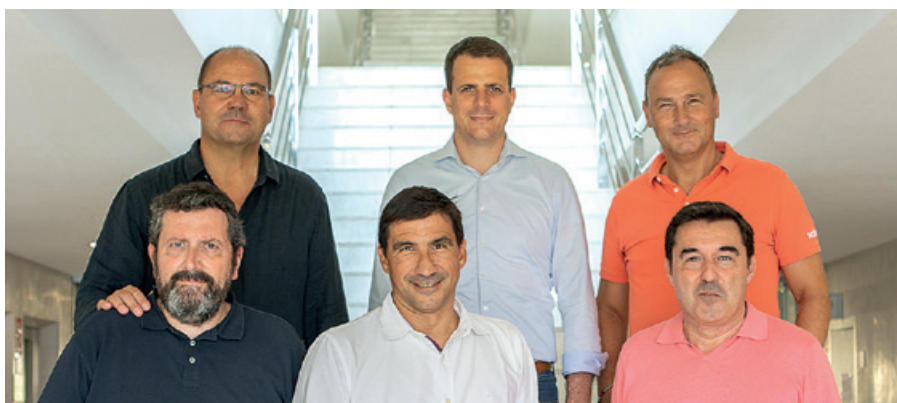
Saptools und Valantic bündeln ihre Kräfte

Neue Initiative durch Valantic für SAP Digital Supply Chain in Europa durch Zusammenschluss mit dem spanischen SAP-Beratungs- und Implementierungsspezialisten Saptools.

Das Digital-Consulting-Haus Valantic baut seine Expertise im volumenstarken SAP-Markt aus. Durch den Zusammenschluss mit dem spanischen SAP-Beratungs- und Implementierungsspezialisten Saptools greift Valantic nach der Poleposition im europäischen Consulting-Markt für Digital

Supply Chain (IBP, DMC, PPDS, MII) und S/4 Hana. Das umfangreiche Kundenportfolio von Saptools beinhaltet insbesondere Blue-Chip-Kunden aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, dem Öl- und Gassektor, der Chemie- und Pharmaindustrie sowie dem übrigen Konsumgüter-Segment. Saptools

beschäftigt derzeit über 100 Mitarbeitende und betreibt Standorte in Madrid, Barcelona, Valencia und Bilbao. Saptools hat eine starke Fokussierung auf Advanced Planning mit Integrated Business Planning (IBP) erarbeitet und kombiniert es mit PP/DS (Production Planning und Detailed Scheduling) sowie Manufacturing-Execution-Optimierung mit DMC (Digital Manufacturing Cloud) oder MII (Manufacturing Integration and Intelligence). Ebenso hat sich die Migration vieler Enterprise-Kunden vom alten ERP-Legacy-System auf S/4 Hana oder die S/4 Hana Cloud als starker Geschäftszweig etabliert. José Verdú, Gründer und CEO von Saptools, sagt dazu: „Wir glauben, dass wir mit Valantic einen Gleichgesinnten in unseren Bereichen und den Hebel gefunden haben, der uns gemeinsam zum europäischen Marktführer machen wird.“



Hinten, v. l.: José Verdú, Fabian Stocker und Karsten Ötschmann; vorn, v. l.: Roberto Mella, Jaime Bombí und Jorge Lozano. Quelle: Saptools.

saptools.es
valantic.com

Deutsche Firma SecurityBridge wächst durch Akquise der niederländischen Firma Protect4S

Gemeinsam für mehr SAP-Sicherheit

Stärkeres und umfassenderes Cybersicherheitsangebot durch die Kombination der gemeinsamen Anstrengungen zweier Unternehmen.

SecurityBridge, ein Anbieter von Cybersicherheitslösungen für SAP-Kunden, hat den niederländischen SAP-Sicherheitsspezialisten Protect4S erworben. Durch die Akquisition profitieren SAP-Kunden künftig von einer noch umfassenderen One-Stop-Shop-

Softwareplattform, die ihre Sicherheitslage über sämtliche Technologie-Stacks hinweg verbessert. SecurityBridge und Protect4S bündeln ihr Know-how, um Cybersecurity-Softwarelösungen anzubieten sowie ihre globalen Aktivitäten weiter auszubauen.

SecurityBridge, 2012 gegründet und mit Sitz in Ingolstadt, ermöglicht es Unternehmen mit seiner ganzheitlichen Cybersecurity-Softwareplattform, ihre geschäftskritischen SAP-Systeme zu überwachen sowie Angriffe in Echtzeit zu erkennen und abzuwehren. Protect4S aus Wageningen/NL hat sich auf die Automatisierung und Vereinfachung von SAP-Cybersecurity spezialisiert, um den Zugang zu SAP-Sicherheit für Unternehmen aller Größen sicherzustellen. Das Security-Vulnerability-Research-Team des niederländischen IT-Spezialisten sorgt durch seine technische Forschung im Bereich SAP dafür, dass die Zero-Day-Schwachstellen erkannt und behoben werden können. Neben der Verstärkung der internationalen Aktivitäten festigt SecurityBridge zudem seine Präsenz im wichtigen Mittelstandsmarkt.



V. l.: Joris van de Vis, Onno Coenen, Ivan Mans, Robin Vleeschhouwer, Christoph Nagy und Gert-Jan Koster.

securitybridge.com
protect4s.com



Mit gesichertem (Selbst)vertrauen nach vorn schauen

In unsicheren Zeiten ist es wichtig zu wissen, auf wen oder was man sich verlassen kann. Umso erfreulicher ist es, dass das Vertrauen deutscher Führungskräfte und Finanzprofis in die Finanzzahlen ihrer Unternehmen in den letzten Jahren zugenommen hat.

Von Ralph Weiss, Blackline

Vertrauen ist von jeher ein großes Gut, das leichter verspielt als gewonnen ist. Laut einer aktuellen Studie, die das Marktforschungsinstitut Censurwide im August 2023 im Auftrag von BlackLine weltweit durchgeführt hat, haben 58 Prozent der Unternehmen volles Vertrauen in ihre Finanzdaten.

Auf deutsche Unternehmen bezogen ist das Vertrauen im Vergleich zum Vorjahr sogar um sieben Prozent gestiegen und liegt jetzt bei 64 Prozent und damit durchaus signifikant über dem internationalen Durchschnitt. Spannend sind dabei vor allem die unterschiedlichen Einschätzungen der C-Suite sowie der F&A-Professionals: Hatten im vergangenen Jahr noch 69 Prozent der Führungskräfte vollstes Vertrauen in ihre Zahlen, lag der Wert 2023 nur noch bei 67 Prozent. Gegenläufig dazu sind die Angaben der F&A-Professionals. Deren Vertrauen lag 2022 lediglich bei 46 Prozent. Heute sind es 61 Prozent, die von der Validität ihrer Unternehmenszahlen überzeugt sind.

Denn sie wissen, was sie tun

Kann es sein, dass heute eher diejenigen den Finanzdaten trauen, die täglich konkret damit arbeiten? Und wenn ja, was hat sich geändert? Es liegt nahe, dass nach und nach die positiven Effekte der Digitalisierung der Accounting-Prozesse zu beobachten sind. Kontinuierliche Accounting-Workflows setzen sich zunehmend durch und verdrängen manuelle Buchhaltungsprozesse. Auch wenn diese Veränderung noch längst nicht überall stattgefunden hat und vielfach digitale Flickenteppiche entstehen, sind ihre positiven Auswirkungen bereits spürbar – zumindest für die F&A-Professionals. Das wiederum sorgt dafür, dass deren Vertrauen in die Zahlen zunimmt.

Ob es sich dabei um ein weltweites Phänomen oder eher um vereinzelte Phänomene handelt, lässt sich nicht pauschal beantworten. In den USA vertrauen aktuell zwei Drittel der C-Suite und F&A-Professionals ihren Ergebnissen. Bei den europäischen Nachbarn dagegen überwiegt die Skepsis. In Großbritannien ist das Vertrauen mit 44 Prozent vergleichsweise

niedrig und auch in Frankreich sind nur 49 Prozent von der Richtigkeit ihrer Finanzdaten überzeugt.

Stay save

Auf Echtzeitanalysen setzen und sich für die Zukunft wappnen: Echtzeitdaten und -informationen können das Vertrauen stärken. Warum? Weil sie den Verantwortlichen früher als sonst Einblick in die aktuelle Unternehmenssituation gewähren. Das wiederum gibt diesen eher die Möglichkeit, Anpassungen oder Kurskorrekturen vorzunehmen.

Kein Wunder also, dass weltweit jedes zweite Unternehmen davon überzeugt ist, mittels Echtzeitdaten besser auf ein unerwartetes Ereignis reagieren zu können. In den USA sehen das sogar 58 Prozent so – in Deutschland dagegen nur 40 Prozent. Das mag vielleicht daran liegen, dass man in den USA im Umgang mit Echtzeitdaten erfahrener ist als in Europa, wo Frankreich mit 45 Prozent zu den Spitzenreitern gehört.

Doch Echtzeitanalysen allein reichen nicht aus, um sich auf die Zukunft vorzubereiten. Vielmehr scheint es die Fähigkeit zu sein, strategisch zu denken – das sieht zumindest mehr als ein Drittel der verantwortlichen F&A-Professionals und Führungskräfte so. Sie sind auch der Auffassung, dass die Fähigkeit, komplexe Finanzinformationen an verschiedene Interessengruppen (Stakeholder) weiterzugeben, eine wichtige Rolle spielt, wenn man eine Organisation zukunftsicher ausrichten will.

Augen auf und durch

Diese Erkenntnisse, gepaart mit Eindrücken aus der Praxis in den Finanz- und Buchhaltungsabteilungen, stimmt zuversichtlich, was die Zukunftsfähigkeit der weltweiten Wirtschaft betrifft. Unabhängig von den Krisen und Herausforderungen unserer Zeit sind wichtige Weichen gestellt und Voraussetzungen geschaffen, dass Unternehmen sich agil auf geänderte Rahmenbedingungen einstellen können.



Ralph Weiss,
Geo VP DACH,
BlackLine

CFO: Der Chief Financial Officer ist vom Zahlen- und Finanzmanager zum einflussreichen Gestalter des digitalen Wandels geworden. In seiner Hand liegt es, Risiken frühzeitig zu erkennen und zentrale Visionen und Strategien für sein Unternehmen zu entwickeln.

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 57



Wie lokale Händler gegen Mitbewerber aus dem Netz bestehen können

Digitale Transformation im Einzelhandel



Bequemlichkeit oder Erlebniskultur? Einkäufe im Internet setzen den stationären Einzelhandel unter Druck. Konsumenten bestellen bequem vom Sofa aus – und lassen sich die Produkte bis an die Haustür liefern.

Von Bastian Schwengers, Fachjournalist aus Köln

Amazon, Flaschenpost und Co. machen es möglich. Dennoch bietet der örtlich ansässige Handel Konsumenten nach wie vor eine Reihe von Vorteilen: persönliche Beratung, zwischenmenschliche Interaktion und – in vielen Fällen – langjährige Kenntnisse der Kunden und ihrer Bedürfnisse. Immer mehr Händler versuchen zudem, für potenzielle Käufer regelrechte Erlebnisswelten zu erschaffen.

Wer heute einen Buchladen betritt, sieht häufig nicht nur Regale voller Literatur. Vielmehr laden bequeme Sessel und das angebundene Café zum Schmökern und Verweilen ein. Im Spielegeschäft kaufen Kunden bei Pizza und Cola ein und bekommen dabei vom Verkäufer die Regeln erklärt. Einkäufe im lokalen Handel gewinnen dadurch einen Eventcharakter, den der Onlinehandel so nicht bieten kann.

Der Onlinehandel

Dennoch bleiben E-Commerce-Unternehmen starke Mitbewerber für lokale Händler. Auch deshalb, da sie das Kaufverhalten vieler Kunden und ihre Erwartungshaltung hinsichtlich der Servicequalität nachhaltig verändert haben. Konsumenten sind so mittlerweile schnelle Lieferungen, unkomplizierte Reklamationen und vielfältige Zahlungsoptionen gewöhnt – und wandern schnell ab, wenn Unternehmen sie diesbezüglich enttäuschen. Dennoch



Insellösungen eignen sich kaum für kanalübergreifende Analysen. Dazu wird eine moderne IT-Infrastruktur benötigt.

*Dr. Torben Mauch,
Head of Organizational
Change Management,
Nagarro*

passiert es immer wieder: Die Bestellung beim lokalen Buchhändler dauert deutlich länger als bei gängigen Online-Plattformen, eine auf der Website des Unternehmens als „Auf Lager“ deklarierte Ware ist doch nicht da, wenn der Kunde sie vor Ort abholen will.

In vielen Fällen liegt es daran, dass Händler ihre Informations- und Datenflüsse nur unzureichend kennen. Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse schafft hier Abhilfe. Durch sie können stationäre Handelsunternehmen ihre Stärken ausspielen und gleichzeitig das Serviceniveau erreichen, das Konsumenten aus dem Netz gewohnt sind.

Der Weg ins digitale Zeitalter

Auch Mona Haarmann und Torben Mauch, Handels- und Organizational-Change-Management-Experten beim IT-Dienstleister Nagarro, sehen noch große Optimierungsspielräume, die Unternehmen durch die Digitalisierung ihrer Betriebsabläufe realisieren könnten. „In vielen Fällen ist beispielsweise das Bestandsmanagement in den Filialen für viele Einzelhändler eine große Herausforderung“, resümiert dazu Mona Haarmann ihre Projekterfahrungen. „So wissen sie häufig nicht, wo sich ein Produkt in der Filiale gerade genau befindet. Dafür reicht es schon aus, wenn Kunden Artikel aus dem Regal nehmen, betrachten – und anschließend falsch einräumen. Regale gezielt aufzufüllen oder auch automatisierte Nachbestellungen werden dadurch sehr schwer“, fährt sie fort.

Das Ausmaß des Optimierungspotenzials durch eine stärkere Digitalisierung variiert dabei sehr stark. Einige Händler

verkaufen nach wie vor nur vor Ort, andere besitzen eine Website mit angeschlossenerm Onlineshop. Wieder andere nutzen größere Dienste wie Amazon dazu, zumindest einen Teil des Sortiments auch online zu verkaufen. „In vielen Fällen steckt dahinter keine ganzheitliche, durchdachte Gesamtstrategie, sondern viele nicht miteinander vernetzte Insellösungen“, berichtet Torben Mauch. „Solche Insellösungen eignen sich aber kaum für kanalübergreifende Analysen, die eine umfassende Planung ermöglichen. Dazu wird zunächst eine moderne IT-Infrastruktur benötigt.“

ERP als Kern der Digitalisierung

Ankerpunkt einer gelungenen Digitalisierung ist daher stets ein modernes ERP-System wie S/4 Hana, das den Kern einer solchen Infrastruktur bildet. Im Zusammenspiel mit Tools wie der SAP Business Technology Platform (BTP) können Unternehmen damit Prozesse, auch über Unternehmensgrenzen hinweg, automatisieren und Daten aus unterschiedlichsten Quellen zusammenführen, aggregieren und auswerten. „Insbesondere die BTP ermöglicht es Unternehmen, Anwendungen nicht nur isoliert zu nutzen, sondern direkt an das ERP-System anzubinden. In solchen Fällen fungiert die BTP als übergeordnete Schnittstelle und ermöglicht es dem Händler, Daten anwendungsübergreifend und integrativ zu nutzen“, erläutert dazu Mona Haarmann. „Mit SAP for Retail gibt es zudem eine Branchenlösung, die eine taggenaue Datenbereitstellung ermöglicht – ein klarer Vorteil zur isolierten Nutzung des ERP-Systems.“

Unternehmen sind dabei nicht gezwungen, jedes Element einzeln zu erwerben. Rise with SAP offeriert so eine umfassende Lösung, die neben dem cloudbasier-

ten ERP-System S/4 bereits den Zugang zur BTP sowie zum SAP Business Network umfasst.

Entscheidend sind aber letztlich weniger die Tools als solche als vielmehr die Use Cases, die Händler damit umsetzen können. Dabei sind zahlreiche Szenarien denkbar, die sich häufig auch frei miteinander kombinieren lassen:

Verknüpft ein Unternehmen zum Beispiel seine Webshop-Software mit der BTP, kann es die Verkäufe aus dem Off- und Onlineverkauf gemeinsam auswerten – und erhält so ein klareres Bild über das Kaufverhalten der Kunden. Die Auswertung der Suchbegriffe gibt dem Unternehmen sogar noch Hinweise darauf, ob das Sortiment an der ein oder anderen Stelle unvollständig ist – und es dieses daher entsprechend ergänzen sollte.

Nutzt das Unternehmen SAP for Retail, kann es in Echtzeit die aktuellen Lagerbestände fortschreiben. Beim Ausbuchen an der Kasse wird der im Warenwirtschaftsmodul hinterlegte Produktbestand dabei automatisch reduziert. Diese Daten kann der Händler auch für den Webshop nutzen. So vermeidet er, dass dort Produkte als „erhältlich“ gekennzeichnet werden, die tatsächlich nicht mehr vorrätig sind. Unterschreitet das Unternehmen bei wichtigen Produkten einen bestimmten, vorher definierten Schwellwert, könnte es zudem automatisierte Bestellungen an die Lieferanten veranlassen. Die Bestellmengen kann es dabei statisch oder alternativ auch dynamisch durch statistisch ermittelte Trends festlegen.

Im Best Case kann ein Unternehmen sogar einen digitalen Zwilling der Filiale erstellen. Hierbei handelt es sich um ein virtuelles Abbild des physischen Ladenlokals. Mittels Sensoren, Kameras und/oder Robotern zeichnet der Händler dabei beispielsweise Anzahl und Menge der verfügbaren Produkte, ihren Standort auf der



In vielen Fällen ist beispielsweise das Bestandsmanagement in den Filialen für Einzelhändler eine große Herausforderung.

*Dr. Mona Haarmann,
Managing Consultant,
Nagarro*

Fläche sowie alle zugehörigen Preise auf. Stellt ein Kunde dann beispielsweise ein Produkt in ein falsches Regal oder sind Preise versehentlich falsch ausgezeichnet, erkennt das System dies über die hinterlegte KI automatisch und informiert darüber die Mitarbeitenden. Diese werden dadurch um kleinteilige Kontrollarbeiten entlastet und können sich stattdessen auf die Kundenbetreuung fokussieren.

Warteschlangen minimieren

Technologie optimiert aber nicht nur die Logistik, sie kann auch unmittelbar das Einkaufserlebnis verbessern. Klassisches Ärgernis für Kunden sind – neben fehlender Beratung – vor allem ellenlange Schlangen an der Kasse. Schon heute reagieren manche Händler darauf, indem sie Einkaufswagen mit Scannern ausstatten. Die Kunden scannen dann die Waren selbstständig via Barcode ein, bevor sie diese in den Wagen legen – und bezahlen den gesamten Einkauf abschließend bequem an einem Selbstzahlterminal. Denkbar wäre auch, diese Technik unmittelbar mit einer App zu kombinieren – und dadurch weitere Zahlungsoptionen wie Kontozugang oder PayPal anzubieten. Perspektivisch könnten damit sogar die Kassen vollständig überflüssig werden.

Fazit

Der Einsatz moderner Technologien bietet dem stationären Handel somit eine Reihe von Optionen, sich im Wettbewerb mit Onlinehändlern zu behaupten. Zwar entstehen gerade zu Beginn der Transformation Kosten für die digitale Infrastruktur und neue Prozesse, dem stehen aber vielfältige, langfristige Einsparpotenziale und – vor allem – ein deutlich besserer Service gegenüber. Insbesondere durch die Automatisierung können Händler ihre Mitarbeitenden so von Routineaufgaben – etwa Inventur- und Aufräumarbeiten – häufig deutlich entlasten.

Gleichzeitig gewinnen diese dadurch Zeit, sich intensiver den Kunden zu widmen. Davon ist auch Torben Mauch überzeugt: „Uns geht es nicht darum, dass Mitarbeitende im Einzelhandel überflüssig werden. Ganz im Gegenteil. Wer vor Ort kauft, schätzt in der Regel den persönlichen Kontakt und individuelle Beratung. Wir wollen, dass sich Händler und ihre Mitarbeitenden auf diese Aufgaben konzentrieren können. Moderne Tools, die dies ermöglichen, sorgen somit dafür, dass die Arbeitsplätze sogar deutlich attraktiver werden.“

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 10



Integriertes Berichtswesen verknüpft Finanzdaten mit operativen KPIs

Die Wahrheit erfahren

Finanzdaten zählen zu den bestgepflegten Daten – mindestens ein Jahresabschluss ist in Unternehmen Standard, die meisten verfügen sogar über ein ausgeprägtes Finanzreporting. Dennoch vergeben viele Unternehmen eine wichtige Chance.

Von Patrick Bitter, Caleo Consulting

Operative Kennzahlen, wie sie Monitoringsysteme erheben, werden nicht für das Reporting herangezogen. Die Finanzdaten allein liefern aber ein unvollständiges und trügerisches Bild, oftmals werden deshalb falsche Schlüsse gezogen. Die Lösung: ein unternehmensweites integriertes Reporting. Jahresabschluss, Finanz- und ESG-Reporting sind in den meisten Unternehmen gang und gäbe, wenn nicht sogar Pflicht. Viele setzen dafür das SAP Business Warehouse (BW), die DataSphere (vormals Data Warehouse Cloud), die SAP Analytics Cloud (SAC) oder die Microsoft Power Platform ein. Trotz guter Tools und aller Mühen bleiben die Finanzdaten häufig unvollständig, weil sie nicht mit den operativen Kennzahlen in Verbindung gebracht werden – obschon auch diese durch Manufacturing-Execution-Systeme (MES) erfasst werden.

Aus KPI folgen Maßnahmen

Der Vorteil des integrierten Reportings zeigt sich am Beispiel der betriebswirtschaftlichen Kennzahl EBIT (Gewinn vor Steuern). Diese KPI gilt als Leitkriterium, um Unternehmen zu bewerten, liefert aber allein betrachtet nur ein Stück der Wahrheit. Sinkt der EBIT beispielsweise ab, wird nur aus den Finanzdaten der Grund dafür nicht unbedingt deutlich: Der Umsatz (Sales) ist womöglich gleich geblieben, auch die Ausschusskosten (COPQ). Werden aber die operativen KPIs in das Reporting integriert, lässt sich tiefer nach dem Grund schürfen und zum Beispiel die Anlagenverfügbarkeit (OEE) mit in Betracht ziehen. Sinkt diese ab, lässt sich mit Blick auf tiefere Ebenen auch dafür der Grund ermitteln. Möglicherweise geht eine Anlage kaputt, weshalb die Kennzahl OEE absinkt und deshalb auch der EBIT.

Um ein integriertes Reporting durchzuführen zu können, gilt es zunächst, die Kennzahlen zusammenzuführen und zu harmonisieren. Beispielsweise müssen überall die gleichen Stillstands-Zeiten in die OEE einfließen, damit diese unternehmensweit und in allen Datenquellen vergleichbar sind. Der erste Schritt ist daher die Definition ei-

nes unternehmensweiten einheitlichen Kennzahlensystems, das möglichst detailliert, aber hierarchisch geordnet sein sollte. Dadurch liefert die oberste Ebene bereits eine gute Übersicht.

Anschließend muss sichergestellt werden, dass eine gute Datenbasis vorhanden ist und auf diese zugegriffen werden kann. Die meisten Unternehmen nutzen in der Produktion zumindest Excel-Tabellen, in die die operativen Kennzahlen eingepflegt werden. Vor allem größere Betriebe erfassen und verarbeiten Betriebs- und Qualitätsdaten mit einem MES. Die – häufig heterogenen – Datenquellen müssen dann an ein zentrales System angebunden und bezogen auf die Datenformate vereinheitlicht werden. SAP bietet hier zum Beispiel im BW/4 Hana und in der Hana-Datenbank selbst die Möglichkeit, viele verschiedenartige Systeme anzubinden. Viele Unternehmen nutzen bereits Hana, um große Datenmengen in Echtzeit verarbeiten zu können, und auch BW/4 als Data Warehouse, um Daten zu konsolidieren. Die Chance für ein integriertes Reporting lassen sie aber faterweise noch oftmals außen vor.

Digitaler Zwilling

Sind die Datenquellen angebunden, kann im zentralen System ein Datenmodell aufgebaut werden. Dieses Datenmodell stellt den digitalen Zwilling des Unternehmens dar. Das darauf aufbauende Berichtswesen ermöglicht zuverlässige Aussagen über den Zustand des Unternehmens. Bei der Anfertigung des Datenmodells muss ein guter Detailgrad gefunden werden: Das Modell darf nicht zu grob sein, muss also alle relevanten Kennzahlen beinhalten, aber auch nicht zu detailliert, um sich nicht in Kleinigkeiten zu verlieren.

Die Einführung eines integrierten Berichtswesens auf Unternehmensebene ist eine Herausforderung, die sich mit Unterstützung aber meistern lässt. Vor allem in technologischer Hinsicht gibt es gewisse Hürden zu nehmen, weil eine große Variation an Systemen in Unternehmen vorliegt und alle Systeme an das zentrale Berichts-

wesen angebunden werden müssen. Die Aufwände werden durch die Vorteile eines solchen Systems aber deutlich überstiegen: Unternehmen erhalten ein nützliches Werkzeug zur Visualisierung und Steuerung; Entscheidungen werden durch schnelle Analysen und übersichtliche Dashboards beschleunigt.

SAP bietet einige Möglichkeiten, ein integriertes Konzernreporting umzusetzen: Das Spektrum reicht von On-prem-Lösungen wie BW/4 bis hin zu den Cloud-Lösungen der SAP Business Technology Platform mit der SAP DataSphere als Backend und dem klassischen Analysis for Office oder der SAP Analytics Cloud als Frontend. Auch eine Integration in andere Plattformen – wie zum Beispiel die Microsoft Power Platform – ist möglich. Außerdem hält SAP mit dem Sustainability Control Tower inzwischen auch eine dedizierte Lösung für ESG-Reporting parat, womit Nachhaltigkeitskennzahlen einfach integriert werden können.

Fazit

Mit einem integrierten Reporting machen Unternehmen die Datenmenge nutzbar, erhalten fundierte Aussagen und erkennen Zusammenhänge zwischen den Kennzahlen. Dank eines solches Systems lassen sich Maßnahmen zur Verbesserung ableiten und fundierte Entscheidungen treffen. Die Einführung eines Reportings geht zwar mit einem technologischen Aufwand einher, die Vorteile überwiegen diesen jedoch.



Patrick Bitter,
Principal,
Caleo Consulting

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 57

CALEO



Kunden- und Lieferantendaten einfach verwalten und Qualität erhöhen

Datenstrukturen mit SAP-Optimierung

Im Zuge fortschreitender Digitalisierung bilden Daten das Herzstück nahezu jeder Unternehmensaktivität. Dabei spielen insbesondere Stammdaten eine entscheidende Rolle für effiziente, transparente und kundenzentrierte Geschäftsprozesse.

Von Julia Kowal, Redakteurin für Wordfinder

Wer das Thema Stammdatenmanagement nur stiefmütterlich behandelt, droht mit der digitalen Transformation zu scheitern. Die Maschinenfabrik Berthold Hermle hat rechtzeitig erkannt, wie wichtig ein strukturiertes Stammdatenmanagement ist. Durch die Einführung einer spezialisierten Software hat das Unternehmen seine Qualität in den Kunden- und Lieferantenstammdaten deutlich erhöht und kann nun weitere digitale Projekte anstoßen.

Standardisierte Prozesse, zentrale Zuständigkeiten, beschränkte Rechte und die Synchronisierung verschiedener Eingangskanäle fehlten in Bezug auf Stammdaten über Jahre hinweg bei der Hermle AG, die weltweit zu den führenden Herstellern von Bearbeitungszentren und Automationslösungen zählt. Gerade bei der Größe der Maschinenfabrik – Hermle beschäftigt 1400 Mitarbeitende – entstand so ein chaotischer Stamm an Kundendaten. „Das ist uns im Zuge der Digitalisierung auf die Füße gefallen“, erinnert sich Julian Hermle, Projekt- und Prozessmanager Digitalisierung Vertrieb bei Hermle.

Mängel bei Datenqualität

Anfang 2021 legte Hermle eine Serienbriefaktion an und stellte in diesem Zuge fest, dass die Qualität der Kundenstammdaten deutliches Verbesserungspotenzial hat. „Wir haben bis heute sehr viele Rückläufer“, so Hermle. Das Projekt „Kundenportal“, das in etwa zur selben Zeit auf den Weg gebracht werden sollte, rückte damit erst mal in die Ferne. Hermle berichtet: „Uns war klar, dass wir erst mal Ordnung ins Stammdaten-Chaos bringen mussten, bevor wir neue Projekte starten, für deren Prozesse korrekte Stammdaten die Grundlage bilden.“ Die Maschinenfabrik stellte sich deshalb der großen Herausforderung, eine Ist-Analyse zu erstellen. Es galt, ein Projektteam zusammenzustellen, die Prozesse zu definieren sowie die Know-how-Träger und Verantwortlichen ausfindig zu machen. Als das Bild des Ist-Zustands gezeichnet war, ging es daran, die Soll-Prozesse für die Anlage und Ände-

rung von Kunden- und Lieferantenstammdaten zu bestimmen. Herausgekommen ist dabei ein konkreter Anforderungskatalog, mit dem sich Hermle auf die Suche nach der passenden Softwarelösung begab. Mit einer klassischen Marktanalyse machten der Projekt- und Prozessmanager und sein Team zwar einige Anbieter ausfindig, „aber es gab nicht so viele, die einen guten Eindruck hinterließen“. SAP-Partner FIS hat zum einen bei der Analyse positiv herausgestochen und war dem Unternehmen zum anderen bereits aus Projekten in anderen Geschäftsbereichen bekannt. Aufgrund der guten Erfahrungen und auch, weil die Softwarelösung FIS/mpm – eine SAP-Optimierung für das Stammdatenmanagement – am meisten überzeugt habe, fiel die Wahl auf FIS als Partner für das Stammdatenprojekt.

Per Kick-off im Oktober 2022 begann das gemeinsame Projekt, bereits im Dezember startete FIS mit der Realisierung. „Die Hermle AG hat sehr gute konzeptionelle Vorarbeit geleistet, deshalb konnten wir schnell in die Umsetzung und Implementierung unserer Software übergehen“, lobt Sandro Pfister, Consultant Enterprise Information Management bei FIS. Auch die gute Zusammenarbeit beider Unternehmen trug ihren Teil zur schnellen Umsetzung bei. „Das hat fachlich und menschlich immer gut gepasst“, sind sich Hermle und Pfister einig.

Zu Beginn des Jahres 2023 war Pfister für Anwender- und Customizing-Schulungen vor Ort, Anfang April gingen die neuen Geschäftsprozesse bereits live. Seitdem sind die Abläufe beim Anlegen und Ändern von Kunden- und Lieferantenstammdaten klar festgelegt und Hermle verfügt über standardisierte Datensätze in definierter, hoher Qualität. Synchronisierungsschwierigkeiten aufgrund verschiedener Eingangskanäle sind passé – bislang konnten Stammdaten nämlich sowohl im ERP- als auch im CRM-System angelegt und bearbeitet werden. Nun werden die Stammdaten in der zentralen Oberfläche der neuen Software zusammengeführt und erst nach erfolgreicher Validierung und dem Durchlaufen von Prüfroutinen an das Produktionssystem übergeben.

„Die Anlage neuer Kunden und Lieferanten ist klar, und jeder zuständige Mitarbeitende kann das wieder selbst bearbeiten“, beschreibt Hermle. Denn zuvor war die Nutzung der Transaktion „BP“ (Business Partner) im SAP ERP verpflichtend. Um damit Stammdatensätze anzulegen, brauchte es allerdings ein gewisses Fachwissen. Die SAP-Optimierung von FIS umgeht das komplexe Vorgehen und macht die Stammdatenpflege für die Anwender aufgrund intuitiver Bedienbarkeit, übersichtlicher Oberflächen und rollenbasierter Ansichten deutlich einfacher. Zeitgleich sind auch die Rechte für die Bearbeitung nicht mehr freiläufig – spricht: Nicht mehr jeder Anwender kann alles machen. Genau an diesem Punkt lagen die Stolpersteine des Stammdatenprojekts. „Im Nachgang kam heraus, wer bislang welche Datensätze in welchem Umfang bearbeitet hat“, erklärt Hermle. Da das nun nicht mehr möglich ist – und vom Unternehmen auch nicht mehr erwünscht –, war ein gewisses Changemanagement vonnöten. So berichtet Hermle: „Wir sind in den Dialog mit allen Beteiligten gegangen, haben ihnen die Hintergründe für die neuen Prozesse erklärt und sie so für die Sache gewonnen.“

Fazit

Herausforderung: Kundenstammdaten in unzureichender Qualität vorhanden; Prozesse nicht standardisiert; keine zentralen Zuständigkeiten, freiläufige Rechte für die Datenbearbeitung; Synchronisierungsschwierigkeiten zwischen CRM und ERP.

Lösung: SAP-Optimierung mit FIS/mpm für effizientes Stammdatenmanagement; Zentrale Oberfläche für die Bearbeitung von Stammdaten; Übergabe der Daten an Produktionssystem erst nach Validierung.

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 58



Large Language Models (LLM) im Einkauf für die automatisierte Materialbeschaffung

Digitale Helfer auf der BTP

Große Sprachmodelle (Large Language Models, LLM) wie ChatGPT markieren einen Meilenstein in der KI-Nutzung. Auch der SAP-basierte Einkauf profitiert von LLM-Bots, die hocheffizient mit den Anwendern kommunizieren.

Von *Sergen Batman, Apsolut*

Mit LLMs werden die Möglichkeiten zur KI-gestützten Sprachverarbeitung massiv erweitert. Große Sprachmodelle verwenden Deep-Learning-Techniken und werden mithilfe von Milliarden Datensätzen darauf trainiert, die Muster und Zusammenhänge zwischen Wörtern und Phrasen zu erkennen. Das versetzt sie in die Lage, menschliche Sprache zu verarbeiten, zu verstehen und zu generieren.

Automatisierte Beschaffung

Die Vorteile großer Sprachmodelle kommen verstärkt auch den SAP-basierten Einkaufsorganisationen zugute. So steht eine Reihe leistungsstarker LLM-Bots zur Automatisierung operativer Einkaufsprozesse zur Verfügung. Ein Beispiel sind Beschaffungs-Bots, wie der Apsolut-Procurement-Bot, der die indirekte Materialbeschaffung unterstützt. Wird zum Beispiel ein neuer Schreibtisch benötigt, erfragt der Procurement-Bot gezielt die gewünschte Ausfertigung, wie Farbe, Maße und Material. Anschließend legt er in den produktiven Einkaufssystemen, ob SAP ECC, S/4 Hana oder SAP Ariba, automatisch eine Bestellanforderung an. Ein ähnlicher Prozess wird durchlaufen, wenn etwa ein Arbeitsplatz für eine neue Marketing-Mitarbeiterin eingerichtet werden soll. Dann ermittelt der Procurement-Bot, welche Büroausstattung diese Mitarbeiterin zur Ausübung ihres Jobs konkret braucht, und macht dem Anforderer anhand von Katalogdaten geeignete Vorschläge.

Eine weitere Gruppe digitaler Einkaufsassistenten sind LLM-Verhandlungs-Bots für Tail-Spend-Bestellungen. Aufgrund des niedrigen Einzelvolumens von Tail-Spend-Bestellungen erscheint es den meisten Einkaufsorganisationen als wirtschaftlich nicht sinnvoll, eigene Mitarbeiter für die Verhandlungen einzusetzen. Doch obwohl Tail-Spend-Bestellungen einzeln betrachtet geringe Kosten verursachen, kann sich das Gesamtvolumen beträchtlich kumulieren.

Mit LLM-Verhandlungs-Bots kann das Einsparpotenzial von Tail-Spend-Bestellungen ausgeschöpft werden, da sie den kompletten Verhandlungsprozess automatisie-

ren: von der Auswahl der zu verhandelnden Bestellungen über die Bestimmung der Verhandlungsstrategie und die Durchführung der Verhandlung mit dem Lieferanten bis hin zur Umsetzung der Bestellung.

Ermittlung von Warengruppen

Ein drittes aktuelles Beispiel sind innovative LLM-Bots zur automatischen Ermittlung der Warengruppe, wie sie SAP Buying 360 – eine neue Funktion von SAP Ariba Buying und S/4 Cloud, Public Edition – zur Verfügung stellt. Auch bei diesem Anwendungsfall werden die Einkäufer durch den KI-Einsatz stark entlastet, da die Warengruppenfindung im Arbeitsalltag zu den zeitintensiven Hauptaufgaben zählt.

LLM-Bots bieten den Einkaufsabteilungen eine Reihe zentraler Vorteile. Neben den Tail-Spend-Einsparungen rangiert die Senkung des Zeit- und Kostenaufwands durch die automatisierten operativen Beschaffungsprozesse ganz oben. Da monoton sich wiederholende Arbeiten von Maschinen übernommen werden, können sich die Einkäufer auf strategische und innovative Aufgaben konzentrieren. Das erhöht ihre Motivation und trägt dazu bei, dass sich der Einkauf verstärkt um die Verbesserung der Beschaffungsprozesse und des Lieferantenmanagements kümmern kann. So erfordern regulatorische Vorgaben wie das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und zunehmende Lieferengpässe heute mehr denn je ein umfassendes Lieferketten-Monitoring und Risikomanagement.

Individuelle Services

Während die Anforderer ansonsten auf manuelle Unterstützung durch die – oft überlasteten – Einkaufsmitarbeiter angewiesen sind, greifen die FAQ- und Verhandlungs-Bots direkt auf die Backend-Systeme zu und können jede Anfrage und jedes Anliegen sofort erledigen. Hinzu kommt die Optimierung der Einkaufsdatenqualität. Damit die LLM-Bots zuverlässig arbeiten können, müssen die Datensätze in den SAP-Backend-Systemen aktuell, vollständig, fehlerfrei,

konsistent und unverwechselbar vorliegen. Dies zwingt die Einkäufer zur kontinuierlichen Datenpflege. Auch die Anforderer müssen bei der Dateneingabe auf diese Qualitätskriterien achten, damit ihre Anliegen zufriedenstellend beantwortet werden können. Durch eine hohe Datenqualität werden die Fehlerraten in den operativen Beschaffungsprozessen deutlich reduziert.

Die Einführung moderner LLM-Bots in SAP-basierten Einkaufsorganisationen sollte einer klaren Roadmap folgen. Dann gilt es, diese Fragen unter Einsatz von Prompt-Engineering-Methoden dem generativen KI-Modell so zu vermitteln, dass dieses hochwertige und relevante Ergebnisse liefert. Da große Sprachmodelle darauf trainiert werden können, die Intention des Fragestellers sofort zu erkennen und die Frage dem entsprechenden Anwendungsfall zuzuordnen, ist der Entwicklungs- und Implementierungsaufwand deutlich geringer als bei herkömmlichen Chatbots. Denn hier müssen für jeden Use Case noch eigene Pfade gebaut werden. Hingegen lassen sich mit einem einzigen LLM-Bot viele unterschiedliche Aufgaben und Einsätze innerhalb einer Einkaufsorganisation abdecken.

Wichtig ist, schon frühzeitig im Projekt mit Changemanagement-Maßnahmen zu beginnen, um die Akzeptanz der Anwender zu steigern. Nur so sind die Anforderer und Lieferanten auf die Interaktion mit den neuen Textrobotern vorbereitet, wenn diese ausgerollt und in Betrieb genommen werden.



*Sergen Batman,
SAP BTP Architect,
Apsolut*

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 56

Apsolut



Mit S/4 Hana und T.Con: Frenzelit stellt Weichen für digitale Transformation

S/4-Greenfield-Conversion

Mit einer modernen und zukunftssicheren ERP-Landschaft auf Basis von S/4 schafft SAP-Bestandskunde Frenzelit die Grundlage, um seine Geschäftsprozesse zu standardisieren, zu digitalisieren und zu automatisieren.

Von *Andreas Schaffry, freiberuflicher IT-Fachjournalist aus Mindelheim*

Die ERP-Optimierung ist eine wichtige Voraussetzung, damit Frenzelit die Wettbewerbsfähigkeit sichern und die internationale Expansionsstrategie vorantreiben kann. Die anspruchsvolle Greenfield-Implementierung nach dem Standard-first-Ansatz wurde von der T.Con unterstützt. Das Familienunternehmen Frenzelit entwickelt, produziert und vertreibt innovative und qualitativ hochwertige Dichtungen und Isolationen sowie Kompensatoren und Verbundwerkstoffe. Es agiert international und beschäftigt rund 750 Mitarbeitende an sieben Standorten weltweit. Um seine Marktposition zu behaupten und international zu expandieren, müssen die Geschäftsprozesse über alle Standorte hinweg vereinheitlicht, digitalisiert, automatisiert und optimiert werden.

Mit S/4 von SAP, das die Lösung eines anderen Anbieters ersetzt, bildet das Unternehmen seine Wertschöpfungskette nun durchgängig und integriert in einer homogenen IT-Umgebung ab: und zwar von der Angebotsanfrage über die Entwicklung, die Produktionsplanung und -steuerung und die Intralogistik bis hin zur Fakturierung.

Mit Big Bang

Die Implementierung erfolgte nach dem Greenfield-Ansatz und in einem Big Bang, sodass die rund 400 SAP-User sofort profitieren konnten. Zum Beispiel erledigen sie ihre Aufgaben prozessbezogen auf den einfach zu bedienenden UI5-Oberflächen der SAP-Fiori-Apps.

„T.Con überzeugte durch seine ausgewiesene SAP-Expertise nicht nur in Bezug auf die Implementierung von S/4 Hana, aber auch durch sein umfassendes Prozess-Know-how, was die flächen- und rollenverarbeitende Industrie betrifft“, sagt Heinz Jahreiß, kaufmännischer Leiter bei Frenzelit. Vor allem aber stimmte die Chemie von Beginn an – sowohl zwischen den Unternehmen als auch auf der zwischenmenschlichen Ebene.

Großen Anteil am Erfolg des Projekts hatten die Solution Architects der T.Con, die sich dank ihres modulübergreifenden SAP-



Bei einer Umgestaltung der Softwarelandschaft handelt es sich nicht um ein IT-, sondern um ein Business-Projekt.

*Heinz Jahreiß,
Kaufmännischer Leiter,
Frenzelit*

Know-hows eine Gesamtsicht auf die Prozesse und ihr Zusammenwirken verschafften. Nach einer Analyse der vorhandenen Prozesse erarbeiteten sie entsprechend dem Standard-first-Ansatz, den Frenzelit bei der ERP-Einführung verfolgte, ein Konzept für die Soll-Prozesse auf Basis vorkonfigurierter SAP-Best-Practice-Pakete.

Die Soll-Prozesse kamen im Rahmen einer Optimierungsphase wenige Monate nach dem Go-live von S/4 noch einmal auf den Prüfstand. Notwendige Anpassungen und Verbesserungen an den Abläufen nahmen die Lösungsarchitekten, wo immer möglich, per Customizing vor; nur im Ausnahmefall erfolgte eine individuelle Programmierung.

Dass die Verantwortlichen bei Frenzelit die Belegschaft schon im Vorfeld der Implementierung durch ein Changemanagement-Konzept eng in dieses Transformationsvorhaben eingebunden hatten, trug wesentlich zum Erfolg bei. „Bei einer Umgestaltung der Softwarelandschaft, die alle

Abteilungen und Geschäftsbereiche betrifft, handelt es sich nicht allein um ein IT-, sondern vor allem um ein Business-Projekt, dessen Erfolg mit der Akzeptanz der Mitarbeitenden steht und fällt“, verdeutlicht Heinz Jahreiß.

Die neue SAP-Software, die nahe am Standard bleibt, unterstützt geschäftskritische Prozesse nicht in allen Punkten zufriedenstellend. Das betrifft vor allem das Product Lifecycle Costing (PLC), also die Kalkulation der Gesamtkosten für ein Produkt von der Entwicklung bis zum Produktionsende, und die Finanzplanung.

S/4-Add-on PCL-Cockpit

Die Lücken in Bezug auf die PLC-Prozesse schließt das SAP-basierte Add-on PLC-Cockpit von T.Con, das sich in S/4 einfügt. Und für eine feingranulare und KPI-gestützte Finanzplanung baute man auf Basis von SAP Analytics Cloud eine integrierte und einheitliche Umgebung auf.

Der Betrieb von S/4 und dem PLC-Cockpit erfolgt in einer Private Cloud im Rechenzentrum von T.Con. Hinsichtlich der Personalprozesse verfolgt Frenzelit ein Hybridmodell: Personalstammdaten werden in der Cloud-Lösung SuccessFactors Employee Central rechtskonform gespeichert und verwaltet, Zeitwirtschaft und Personalabrechnung in der On-prem-Anwendung SAP Human Capital Management durchgeführt.

Heinz Jahreiß zieht ein positives Fazit: „Mit S/4 Hana als integrierter ERP-Suite schaffen wir die Voraussetzungen, um die Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse, aber auch, um die internationale Expansionsstrategie konsequent und zielgerichtet voranzutreiben.“ Gegenwärtig wird der S/4-Roll-out am US-Fertigungsstandort Lexington (North Carolina) durchgeführt.

Auch in der Fertigung hat Frenzelit weitere Prozessoptimierungen im Blick. Geplant ist ein Manufacturing Execution System, das Shopfloor und ERP-Prozesse direkt verknüpft und effizientere Steuerung der Abläufe in der Produktion ermöglicht.

EWM-S/4-Migration

Viele Unternehmen betreiben ihr SAP EWM noch immer auf SCM. Mit einem strukturierten Ansatz gelingt die reibungslose Migration nach S/4. SAP Extended Warehouse Management ist die strategische Lösung für eine komplexe Lagerverwaltung.

Von Michael Scheffler, Leogistics

Die große Mehrheit der Unternehmen ist den Weg von SAP WM nach EWM gegangen. Aber viele haben den Schritt nach S/4 Hana nicht gewagt und betreiben ihr EWM auf Basis von SCM. Obwohl SAP die Wartung der Business Suite 7 bis 2027 zugesichert hat, ist es dennoch ratsam, die EWM-Migration nach S/4 frühzeitig anzugehen.

Wer sein EWM nicht überstürzt, sondern planvoll migriert, kann von Anfang an alles richtig machen und verfällt nicht in Hektik. Die technische Migration lässt sich vom Prozess-Reengineering entkoppeln, wodurch man sich nach der erfolgreichen Migration individuell auf die Prozessgestaltung konzentrieren kann. Zudem verfügen Unternehmen häufig über historisch gewachsene Systemlandschaften, die den Betrieb aufwändig machen. Die Migration zu S/4 EWM bietet hier die Gelegenheit der Konsolidierung.

Die Komplexität von Migrationsprojekten ist allerdings nicht zu unterschätzen. Vor Kurzem migrierte Leogistics etwa in der Rolle des Projectleads mit einem Kunden ein SAP-9.5-EWM-System mit zwei 24/7-Lagern in ein bestehendes S/4-EWM-System mit vier produktiven Lagern. Dabei wurden diverse technologische Hürden, wie etwa die globale Harmonisierung von mehr als 1000 Enhancements im System, überwunden. Der Go-live geschah mit minimaler Downtime, um den laufenden 24-Stunden-Betrieb nicht zu stören. Damit dies reibungslos gelingen konnte, waren umfangreiche Vorbereitungen notwendig.

Migration ist kein Problem, sondern ein Prozess

Leogistics verwendet einen eigens entwickelten EWM-S/4-Migrationservice. Dieser strukturiert Migrationsprojekte innerhalb einer Roadmap und gewährleistet rei-

bungslose Abläufe. Dabei kann Leogistics vollumfänglich entlang der gesamten Migrations-Roadmap unterstützen, genauso wie in einer Expertenrolle bei bestimmten technischen Themen.

Zunächst wird eine Migration Pre-Study durchgeführt, die eine umfassende Analyse der aktuellen Ist-Situation sowie der bestehenden Systemlandschaft beinhaltet und eine fundierte Entscheidungsgrundlage schafft. Es werden unterschiedliche Migrationsvarianten erstellt, begleitet von einem detaillierten Zeitplan und einer Roadmap. Ziel ist es, die geschätzten Aufwände für das eigentliche Migrationsprojekt zu ermitteln.

Im nächsten Schritt erfolgt die umfassende Analyse aller zu migrierenden Objekte im SCM-EWM-System. Dies dient der ersten Einschätzung, wie viel Aufwand für verschiedene Phasen beziehungsweise Arbeitspakete benötigt wird, so kann etwa vorab schon ein S/4-Readiness-Check durchgeführt werden, um so den Scope für die Custom Code Migration abzustecken.

Danach erfolgen die Migration und Anpassung des Custom Codes, um ihn auf die Anforderungen und Gegebenheiten des S/4-Systems vorzubereiten. Dabei werden auch etwaige Quick Wins identifiziert und umgesetzt. Parallel dazu wird das Customizing für die Migration angepasst, um die bestmögliche Integration in das S/4-System zu gewährleisten.

Die Migration der Stammdatenschnittstelle von CIF auf ALE/DRF und das Einrichten der neuen Stammdaten-Schnittstelle beziehungsweise die Kopplung der Systeme stehen im Fokus des nächsten Abschnitts. Bestehender Custom Code in den CIF-Schnittstellen wird verifiziert, an die richtigen Stellen verschoben und angepasst. Zusätzlich wird mit Tools der SAP, wie der Custom Fields App, die Stammdatenschnittstelle fit für S/4-Hana gemacht.

Der finale Schritt beinhaltet die eigentliche Migration. Diese wird entweder durch das Migrationsteam des Kunden oder durch Leogistics durchgeführt. Damit im entscheidenden Moment alles glatt läuft, benötigt man ein routiniertes und eingespieltes Team. Ein detaillierter Cut-over-Plan dient als Drehbuch für die Migration.

Fallstricke der EWM-Migration

Fallstricke lauern in jedem Projekt – insbesondere bei einer Systemmigration. Wir haben diese systematisch erfasst und Best Practices entwickelt. Oft werden etwa Custom Code und die Stammdatenschnittstellen-Migration zu spät angegangen, diese können aber idealerweise schon vor dem eigentlichen Migrationsprojekt geplant werden. Die von SAP angebotenen Tools helfen frühzeitig den entsprechenden Scope und die Aufgaben zu planen. Zudem werden häufig zu wenige Testmigrationen durchgeführt und dadurch schwerwiegende Fehler und Hürden übersehen. Das rächt sich dann während der eigentlichen Migration. „Testen, testen, testen“, lautet die Devise. Auch wenn es heißt, aus Fehlern werde man schlau – das Klügste ist, von vornherein keine Fehler zu machen.



Michael Scheffler,
Development
Architect,
Leogistics

Beachten Sie den E3-Partner Eintrag – Seite 60

leogistics[®]
Optimizing your Supply Chain



OVHcloud stellt SAP Hana on Private Cloud vor

Hosting für Hana-Workloads

Als Ergänzung zu den bestehenden SAP-Angeboten von OVH bietet Hana on Private Cloud Systemintegratoren das Beste aus beiden Welten: Hana-zertifizierte Server, die auf der Private-Cloud-Infrastruktur von OVH laufen, um höchste Sicherheits- und Datenschutzstandards zu gewährleisten.

Der neue Service ermöglicht es SAP-Bestandskunden, die On-prem-Lizenzen von Hana zu nutzen und von den Vorteilen einer Cloud in einer sicheren und privaten Umgebung zu profitieren. Dadurch werden die Hürden überwunden, die typischerweise mit dem On-prem-Hosting von geschäftskritischen SAP-ERP-Systemen verbunden sind. Das neue Service Hana on Private Cloud kombiniert Hana-zertifizierte Hyperconverged-Infrastructure-Server mit VMware in der OVH-Cloud.

„SAP Hana on Private Cloud bietet SAP-Partnern und Systemintegratoren noch mehr Auswahl, wenn sie ERP-Systeme von On-prem in eine Private-Cloud-Umgebung überführen“, erklärt Sylvain Rouri, Chief Sales Officer bei OVHcloud. „Der Service kommt mit allen Vorteilen der OVHcloud-Infrastruktur sowie den Zertifizierungen und Qualifikationen, die für verschiedene geschäftskritische Workloads erforderlich sind und Datensouveränität garantieren. Indem wir SAP-Bausteine in unser Angebot aufnehmen, stellen wir sicher, dass unsere Partner umfassende SAP-Paketangebote für ihre Endkunden erstellen können.“

Die Hana-zertifizierten Server sind in den Versionen Managed VMware vSphere, Hyperconverged Storage und Software-Defined Datacenter verfügbar. Beide Server-Typen bieten die für das Hosting von OLTP- und OLAP-Workloads erforderliche Rechenleistung, ein High-Speed-Netzwerk (10 Gbit/s für die öffentliche Bandbreite garantiert) und einen lokalen Speicher: Dual Intel Xeon, 48 Cores, 1,5 TB Arbeitsspeicher, 11 TB lokaler Rohspeicher (vSAN-Speicher) mit 166.658 SAPS unter Einhaltung der OLAP- und OLTP-Verhältnisse. Die Hana-on-Private-Cloud-Pakete bestehen aus mindestens drei Servern (maximal 64 Server pro Cluster) und zwei Datastores mit je 3 TB für zusätzliche Anforderungen (neben SAP Hana).

HCI-Server für Hana

Die Hyperconverged-Infrastructure-Server ermöglichen es Kunden, von einer Vielzahl von Zertifizierungen und Qualifikationen zu profitieren, die für die Workloads geeignet sind, darunter C5,

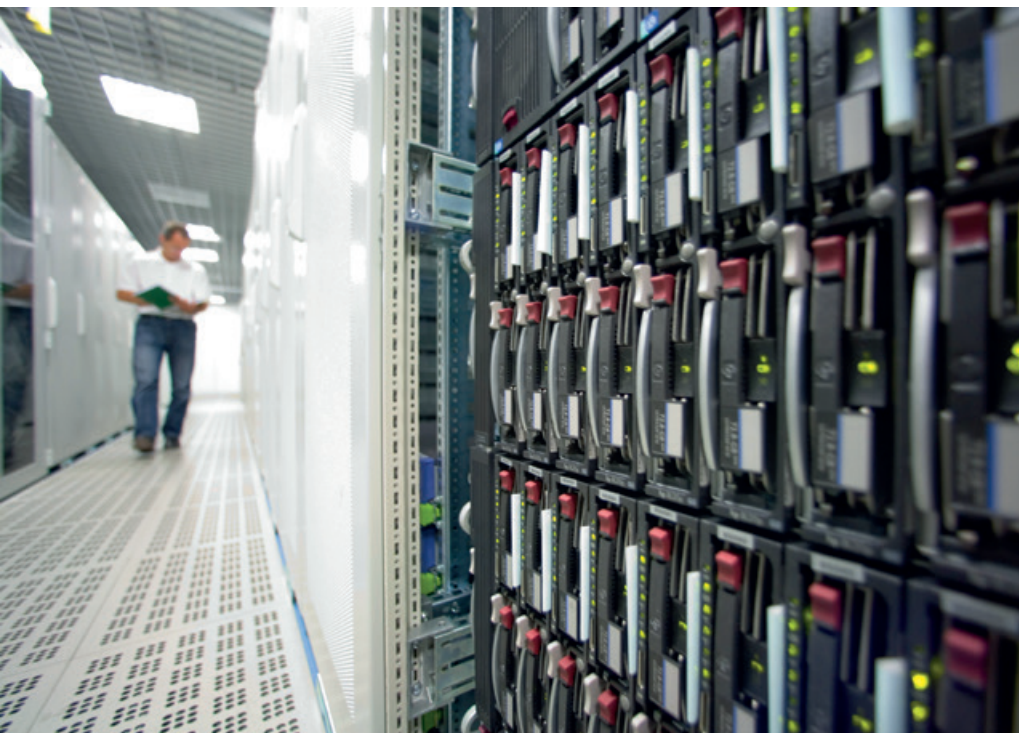
G-Cloud, AGID, ENS, HDS, PCI DSS sowie die renommierte SecNumCloud-Qualifikation, die von der Nationalen Agentur für die Sicherheit von Informationssystemen (ANSSI) in Frankreich verliehen wird. Mit dieser einzigartigen Reihe von Zertifizierungen und Qualifikationen bietet OVH eine vertrauenswürdige Umgebung für die Ausführung von SAP-Workloads.

Private Cloud Only

Hana on Private Cloud bietet eine Reihe optionaler SAP-Funktionen, darunter Suse Linux Enterprise Server (SLES) für SAP-Anwendungen im Bring-Your-Own-License-Modus (BYOL), Veeam Managed Backup, SAP-Infrastruktur als Code (einschließlich Terraform-Modul) sowie vorinstallierte Hana-Datenbanken über das Hana-VM-Template, aber nicht verfügbar in der SecNumCloud-qualifizierten VMware-Umgebung von OVH.

Darüber hinaus können Anwender dank der von SAP zertifizierten OVH-Backint-Agents für Hana ihre Datenbanken im OVH-S3-Object-Storage sichern. Mit einer einfachen Einrichtung und integrierten Aufbewahrungs- und Unveränderlichkeitsrichtlinien ist der Speicherdienst darauf ausgelegt, Ransomware-Angriffe abzuwehren.

„Mit einer Reihe von SAP-Kunden aus dem privaten und öffentlichen Sektor, die nach souveränen Lösungen suchen, ermöglicht unsere Partnerschaft mit OVHcloud die Unterstützung von Kunden bei der Migration von SAP ECC6 oder SAP S/4 Hana in ihre Cloud-Szenarien“, kommentiert Bertrand Dalaison, Associate Director von SAP-Partner Applium. „Dabei wird volle Übereinstimmung mit ihren Sicherheits- und Vertraulichkeitsanliegen garantiert. Wir sind äußerst zufrieden mit unserer Partnerschaft und können die Expertise von OVHcloud im Infrastrukturbereich sowie in SAP-Technologien und -Lösungen bestätigen. Wir teilen auch eine gemeinsame Wertvorstellung sowie einen tiefen Respekt vor Kunden und ihren Herausforderungen.“



Hana in der „Private Cloud Only“ und auf Intel-Servern sowie mit sehr viel Memory und Speicher.

Wie die Westfalen-Gruppe ihre SAP-Systeme schützt

SAP-Sicherheitslösung

Eine Ransomware-Attacke auf die IT-Infrastruktur war für das international tätige Familienunternehmen der Anlass, eine explizite SAP-Sicherheitslösung anzuschaffen.

1995 wurde SAP bei dem Unternehmen eingeführt. Heute arbeitet ein Großteil der 2000 Mitarbeitenden auf einer SAP-Umgebung schwerpunktmäßig mit den klassischen Modulen FI, CI, MM, SD, PP. Ein S/4-Hana-Transformationsprojekt läuft, derzeit wird aber noch mit einem SAP-ECC-System gearbeitet.

100 Jahre Expertise: Die Westfalen-Gruppe ist in den Bereichen technische Gase, Kälte und Wärme, Tankstellen und Mobilität sowie respiratorische Heimtherapie aktiv. Mit seinen Produkten und Dienstleistungen bietet das Unternehmen zunehmend Lösungen an, die Kundinnen und Kunden helfen, nachhaltiger zu werden. Gerade der Energieträger Wasserstoff spielt dabei in immer mehr Bereichen eine wichtige Rolle. Das 1923 in Münster gegründete Familienunternehmen ist heute mit zahlreichen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften an über 20 Produktionsstandorten in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, der Schweiz und Österreich vertreten.

2021 wurde das Unternehmen von einer Ransomware-Attacke getroffen, bei der alle IT-Systeme im eigenen Rechenzentrum verschlüsselt wurden. Das SAP-System war davon nicht betroffen, da es seit Längerem auf den Servern eines Outsourcing-Dienstleisters lief. Als Weckruf jedoch genügte der Angriff: Was würde geschehen, wenn auch die SAP-Daten eines Tages auf diese Weise verschlüsselt würden?

Um dies mit Sicherheit auszuschließen, entschied sich das Unternehmen für die Zusammenarbeit mit der Werth IT und für den Einsatz des WerthAuditors. Der von der Westfalen-Gruppe beauftragte Outsourcing-Dienstleister hatte bereits Standard-Security-Vorkehrungen getroffen, die somit um die SAP-Sicherheitslösung erweitert wurden. „Das besondere Know-how von Thomas Werth im Bereich SAP-Sicherheit war uns von der IT-Security-Firma empfohlen worden, die uns beim Wiederaufbau nach der Ransomware-Attacke half“, erklärt Andreas Eckey, Informationssicherheitsbeauftragter der Westfalen-Gruppe.

Die Zusammenarbeit startete mit einem Penetrationstest auf dem SAP-System. Aus diesem ließ sich eine Reihe wertvoller Maßnahmen ableiten, die das Team der



Man braucht SAP-Wissen, um zu unterscheiden, ob es eine Schwachstelle ist oder eine falsch-positive Meldung.

*Andreas Eckey,
Informationssicherheitsbeauftragter,
Westfalen-Gruppe*

Westfalen-Gruppe auch sogleich umsetzte. So bestand bei einigen Parametern im System Optimierungsbedarf, um mögliche Schwachstellen auszuschließen. Sie wurden nach dem Pen-Test umgehend umgestellt. Auch die bestehenden Passwortrichtlinien unterzog die IT-Abteilung auf Basis der Testergebnisse einer Härtung.

Bei dieser einmaligen Maßnahme wollte es die IT-Sicherheit der Westfalen-Gruppe jedoch nicht bewenden lassen. Auch im SAP-Umfeld tauchten regelmäßig neue Schwachstellen auf, um die es sich zu kümmern galt. So fiel Anfang 2022 die Entscheidung für die Anschaffung und eigenständige Nutzung des WerthAuditors. Diesen nutzt das SAP-Basis-Team der IT des Unternehmens seitdem dauerhaft.

Hinweise und Empfehlungen

Der Auditor ist vom Grundsatz her einfach zu bedienen, auch für nicht ausgewiesene Security-Fachleute. Nichtsdestotrotz gibt es Kniffe und Feinheiten, zu deren Verständnis ein regelmäßiger Austausch mit dem Hersteller hilfreich ist. Andreas Eckey:

„Der Support durch die Werth IT ist hervorragend. Proaktiv erhalten wir Hinweise auf Updates und Empfehlungen für bestimmte Systemeinstellungen, sodass die Themen für uns gar nicht erst akut werden.“

Im Monatsrhythmus gibt es kurze Abstimmungs-Calls zu den Ergebnissen des WerthAuditors. Dabei hilft das neue Dashboard, in dem die IT-Abteilung der Westfalen-Gruppe die erkannten Schwachstellen und daraus abzuleitenden Maßnahmen übersichtlich und einfach dargestellt bekommt und nachvollziehen kann. Denn das SAP-System im Unternehmen lebt; ständig werden neue Prozesse etabliert oder bestehende verändert.

Übersicht und schnelle Reaktion

In Sachen Transparenz ist das Dashboard eine echte Hilfe. „Natürlich braucht man dafür auch SAP-Wissen, um zu unterscheiden, ob es sich um eine echte Schwachstelle oder um eine falsch-positive Meldung handelt“, so Andreas Eckey. „Was uns das Dashboard in der Praxis bringt, ist eine zeitnahe Übersicht möglicher Schwachstellen. Dies betrifft Parameter, Berechtigungen etc., von der Datenbank bis zum Kern des Systems. Wir können damit also sofort reagieren.“

Hierzu hat die Westfalen-Gruppe einen Prozess etabliert, wie Hot Fixes der SAP in das System eingespielt werden. Andreas Eckey hebt hervor: „Es macht die Sache deutlich einfacher, wenn wir nicht, wie bisher, manuell Informationen zusammensuchen. Wir können schneller bewerten, was wirklich relevant ist und wofür wir Hot Fixes einspielen müssen. Der WerthAuditor ermittelt dafür automatisiert Incidents und stellt sie im Dashboard dar, inklusive der daraus abzuleitenden Maßnahmen.“

So können SAP-Anwenderunternehmen wie die Westfalen-Gruppe ihre Schutzwälle permanent verstärken, was gerade in Zeiten von zunehmenden Cyberbedrohungen enorm wichtig ist. Andreas Eckey unterstreicht: „Was in SAP steht, sind unsere Kronjuwelen – damit darf einfach nichts passieren. Mit dem WerthAuditor haben wir eine ausgezeichnete Zukunftsperspektive für unsere SAP-Sicherheit.“ (pmf)

IT-SECURITY

Datensicherheit: Vorsorge statt Nachsorge

Aktuelle Cyberbedrohungen wie Ransomware gefährden komplette Betriebsabläufe, indem sie Daten und Systeme verschlüsseln. Das kann zu einem Super-GAU führen, wenn Unternehmen auf Echtzeitanalysen angewiesen sind.

Von Frank Schwaak, Rubrik

Viele Organisationen setzen auf die Datenbank SAP Hana, was den Datenbankschutz zu einem Muss macht. Dennoch beschäftigen sich viele Unternehmen erst mit zeitgemäßer IT-Sicherheit, wenn es bereits zu spät ist. Ausfallzeiten, schwerwiegende Datenlecks, Image- und Vertrauensverlust sind potenzielle Folgen. Unternehmen können den Auswirkungen von Ransomware jedoch vorbeugen, indem sie beim Schutz ihres wertvollsten Guts – den Daten – auf drei Säulen bauen.

Bis vor Kurzem haben viele Mitarbeitende ausschließlich im Büro gearbeitet und Ransomware konnten nur Experten effizient einsetzen. Diese Zeiten sind vorbei. Arbeitsplätze sind nicht länger auf bestimmte physische Orte beschränkt und durch Ransomware as a Service können selbst Kriminelle mit geringen technischen Kenntnissen Erpressungskampagnen über das Darknet beauftragen. Trotz dieser Entwicklungen verlassen sich zu viele Unternehmen in der Datensicherheit weiterhin auf herkömmliche Ansätze des Perimeterschutzes. Ist dieser aber einmal durchdrungen, haben die Angreifer oft leichtes Spiel.

Wie verheerend das ist, zeigt der neue Rubrik Zero Labs Report, für den mehr als 1600 Führungskräfte in der IT-Sicherheit befragt wurden. So sind 48 Prozent der deutschen IT-Experten der Meinung, dass das Datenwachstum ihre Möglichkeiten, Daten zu sichern und Risiken zu managen, bereits übersteigt. 98 Prozent der befragten Organisationen sind der Meinung, dass sie derzeit erhebliche Probleme mit der Datensichtbarkeit haben. Zudem verzeichneten mehr als ein Viertel der Unternehmen (27 Prozent) im Jahr 2022 einen erheblichen Verlust sensibler Daten.

Endpoint Security

Ist die Endpoint Security somit einmal überwunden, können Angreifer im immerwährenden Strom des Datenwachstums einer Organisation unbemerkt mitschwimmen. Dass dieser Fall irgendwann eintritt, ist nicht mehr eine Frage des Ob, sondern des Wann.

Oberstes Ziel einer modernen Cybersicherheitsstrategie ist es, die Auswirkungen eines erfolgreichen Angriffs größtmöglich einzuschränken. Konkret sollte jede Organisation ihre Strategie auf drei Säulen aufbauen: Data Resilience, Data Observability und Data Remediation.

Data Resilience

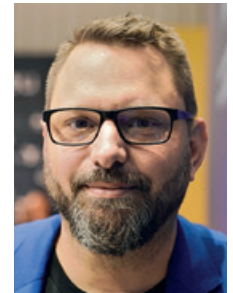
Data Resilience schaffen Verantwortliche durch den Einsatz unveränderlicher Sicherungskopien, die auf Zero-Trust-Prinzipien beruhen. Einmal geschrieben, lassen sie anschließend keine Änderung zu. Dadurch kann selbst Ransomware die Sicherungskopien nicht verschlüsseln. Das gewährleistet, dass Daten und Systeme wiederherstellbar sind.

Data Observability

Darüber hinaus sollte ein kontinuierliches Datenmonitoring über die gesamte IT-Umgebung (inklusive Datensicherung) hinweg sensible Daten erkennen (Data Observability), um Indikatoren für eine Gefährdung zu identifizieren. Dazu gehört das Verständnis, wer Zugriff auf welche Daten hat, wofür sie wann verwendet werden und wo sie gespeichert sind.

Bei einem Ransomware-Vorfall verursacht nicht die Lösegeldzahlung für die Entschlüsselung die Hauptkosten. Folgende Kosten können darüber hinaus anfallen: Ausfallkosten, externe Beratungs- und Personalkosten, weitere Erpressung mit gestohlenen Daten, datenschutzrechtliche Maßnahmen, Patentrechtsverletzungen, Umsatzeinbußen durch Verlust von Kunden und Wettbewerbsvorteilen, Imageschaden sowie negative Medienberichterstattung, Kosten für Ermittlungen, Ersatzmaßnahmen und Rechtsstreitigkeiten.

Daher ist es wichtig, dass die Wiederherstellung (Data Remediation) von Daten und Anwendungen zuverlässig und schnell gewährleistet ist.



Frank Schwaak,
Field CTO EMEA,
Rubrik

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

LINUX



KI, Hybrid Cloud und SAP – mehr als Chat

KI und ML sind Trendthemen schlechthin, so auch im SAP-Bereich. Die Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung von KI- und ML-Modellen sind allerdings mit etlichen Herausforderungen verbunden und erfordern spezifische Frameworks.

Von Peter Körner, Red Hat



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

Die KI- und ML-Modelle sind mit etlichen Herausforderungen verbunden und erfordern spezifische Frameworks und Tools. Die Unterstützung bieten auch hier eine etablierte, offene Hybrid-Cloud-Plattform und eine Ökosystem-Toolchain.

Nicht zuletzt durch den Hype rund um ChatGPT und LLM (Large Language Model) gewinnen KI und ML in vielen Unternehmen zunehmend an Relevanz, auch bei SAP-Anwendern. SAP selbst geht verstärkt den KI-Weg, wie die Ankündigung der neuen digitalen Assistenten zeigt, die auf generativer KI basieren.

Das Einsatzspektrum von KI im SAP-Kontext geht aber weit über die Möglichkeiten eines Sprachassistenten hinaus. Eine effiziente Nutzung wird etwa auch bei der Stammdatenanalyse, der Optimierung von Produktionsabläufen und Lieferketten oder der Qualitätskontrolle immer sinnvoller. Viele Unternehmen entwickeln und trainieren verstärkt auch Modelle mit SAP-Daten, die sie anschließend in unterschiedlichsten Produktivumgebungen wie Factory- und Edge-Szenarien nutzen und betreiben.

Eine ideale sogenannte MLOps-Basis für Model Development, Model Serving und Monitoring sowie die Lifecycle Management und Data Science Pipelines für das gesamte Unternehmen im Kontext von SAP- und Non-SAP-Datenquellen ist eine offene Hybrid-Cloud-Plattform. Sie bietet Nutzern erstens einen Zugang zu zertifizierten KI/ML-Partnern im Rahmen eines Ökosystems. Für Unternehmen bedeutet das, dass sie Komplettlösungen für die Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung von ML-Modellen erhalten und so KI-gestützte, intelligente Anwendungen einfacher und schneller nutzen können.

Mit Red Hat OpenShift Data Science steht eine solche Open-Source-MLOps-Plattform sowohl als Managed Service als auch als traditionelles Softwareprodukt in der Cloud und on-premises zur Verfügung. Eine Cloud-native Laufzeitumgebung als Basis unterstützt KI-Integrationen gleichermaßen in Hybrid-, On-premises- und Edge-Umgebungen – und damit auch unterschiedliche kundeneigene und anwendungsspezifische Anforderungen. Gerade bezogen

auf KI bietet diese Flexibilität ein großes Plus. Unternehmen können so einerseits KI-Modelle mit vertraulichen Daten im eigenen Rechenzentrum entwickeln und trainieren sowie anschließend kontrolliert in Anwendungen und in der Cloud betreiben. Andererseits ist es aber auch möglich, für die Entwicklung und das Training der KI-Modelle etwa unter Verwendung anonymisierter beziehungsweise synthetischer Testdaten die Cloud zu nutzen und im Anschluss daran die Modelle in eine On-premises-Anwendung oder an der Edge zu integrieren.

Der KI-Einsatz verspricht viele Vorteile, gerade im Hinblick auf die Supply-Chain-Optimierung oder die Ressourceneinsparung zur Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen. Aber auch ein Bereich wie die Automatisierung kann entscheidend profitieren. So kann ein Unternehmen die KI für das Training der Automatisierung im Hinblick auf die eigene Infrastruktur nutzen. Dadurch ist es möglich, schneller neue anwenderspezifische Use Cases zu konzipieren. Im Bereich Automatisierung fokussiert Red Hat ebenfalls verstärkt das Thema KI, wie die Lösung Red Hat Ansible Lightspeed mit dem IBM Watsonx Code Assistant für die KI-gesteuerte IT-Automatisierung belegt. Sie zielt ab auf eine KI-generierte Erstellung von Playbooks. Das heißt, auf Basis KI-generierter Empfehlungen wird unter anderem ein syntaktisch korrekter Code, angepasst an die eigene IT-Landschaft, ausgegeben. Auch komplexe, Silo-übergreifende Automatisierungsszenarien werden schneller umsetzbar.

Es steht außer Frage, dass die Nutzung von KI/ML-Techniken auf breiter Front steigen wird. Das initiale Training von KI-Modellen ist allerdings sehr infrastrukturintensiv und erfordert spezialisierte Plattformen, Frameworks und Tools, noch bevor das Model Serving, Tuning und Model-Management adressiert werden. Mit Red Hat OpenShift Data Science stellt Red Hat hier ein konsistentes, skalierbares Fundament für den IT-Betrieb und ein Partner-Ökosystem für Data-Scientists und Entwickler bereit, sodass Innovationen im Bereich KI auch für SAP-Anwender einfacher und schneller nutzbar sind.

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

Beachten Sie den
E3-Partner Eintrag – Seite 61



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

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

		<p>ATOSS Software AG Rosenheimer Straße 141 h 81671 München Telefon: +49 89 42771345 internet@atoss.com www.atoss.com</p>	<p>ATOSS ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob mobile Zeiterfassung, klassische Zeitwirtschaft, intuitive Self Services, präzise Bedarfsermittlung oder anspruchsvolle Personaleinsatzplanung, ATOSS hat die passende Lösung – für alle Branchen und Unternehmensgrößen. ATOSS führt als einziger Workforce Management Anbieter in Europa die SAP Success Factors Premium Certification auf den Ebenen Integration, Cloud Quality und Static Security Code.</p>
		<p>automatics.AI GmbH Zehnergürtel 96-98 2700 Wiener Neustadt Telefon: +43 2622 47101 office@automatics.ai www.automatics.ai</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>Die weltweit erfolgreichsten Unternehmen vertrauen auf Basis Technologies, um ihr volles Potenzial mit SAP auszuschöpfen. Unsere branchenführenden Lösungen helfen Unternehmen dabei, die Transformation mit Zuversicht voranzutreiben und die Flexibilität zu erlangen, effizienter als ihre Wettbewerber zu agieren und gleichzeitig kritische Systeme zu schützen, die die Geschäftskontinuität aufrechterhalten.</p>
		<p>BlackLine The Squaire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de</p>	<p>BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. BlackLine ist Pionier des Cloud-Financial-Close-Marktes und als führendes Unternehmen von Experten, u.a. Gartner Peer Insights, anerkannt.</p>
		<p>BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 office@btc-ag.com www.btc-ag.com</p>	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG wurde 2000 mit Hauptsitz in Oldenburg gegründet und schafft als führender IT-Experte ganzheitliche Lösungen. Stand heute gehören zur BTC Gruppe rund 2.300 Mitarbeiter*innen in 13 Gesellschaften an Standorten im Bundesgebiet und international. Die Geschäftsfelder des Unternehmens umfassen die Bereiche Consulting, Systemintegration, Applikations- und Systemmanagement sowie Softwareprodukte.</p>
		<p>CALEO Consulting GmbH Lochhamer Schlag 11 82166 Gräfelfing Telefon: +49 89 41617231 info@caleo.com www.caleo.com</p>	<p>CALEO unterstützt Unternehmen bei der nachhaltigen Transformation ihrer Konzernberichterstattungs- und Konzernplanungsprozesse inklusive Kennzahlen- und Steuerungsmodellen sowie Sustainability Reporting. Innerhalb des SAP Portfolios berät CALEO produktneutral und agiert als „Trusted Advisor“ und unabhängiger Experte. Durch die Kombination von umfassender fachlicher Kompetenz, Prozesskenntnis und technischer Expertise konzipiert und implementiert CALEO effiziente Lösungen mit messbarem Mehrwert.</p>
		<p>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</p>	<p>Camelot ITLab ist ein führender SAP-Implementierungspartner für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der digitalen Transformation mit einem starken Fokus auf S/4HANA, Supply Chain Management, Logistik, Data Management, Analytics und Customer Experience (CX). Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene Lösungserweiterungen.</p>
		<p>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.de</p>	<p>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.</p>

		<p>Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 8941 6159670 info@celonis.com www.celonis.com</p>	<p>Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf. Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.</p>
		<p>CONSILIO GmbH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de</p>	<p>CONSILIO ist Experte für die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Planungsstrategien im Bereich Supply Chain Management, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen mit echtem Mehrwert für Finance, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA. Seit 1999 vertrauen uns unsere Kunden aus den Branchen Automotive, Maschinenbau und der Prozessindustrie anspruchsvolle SAP-Projekte an – weil wir sie verstehen.</p>
		<p>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</p>	<p>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</p>
		<p>dbh Logistics IT AG Martinistraße 47-49 28195 Bremen Telefon: +421 30902-700 sales@dbh.de www.dbh.de</p>	<p>Seit Gründung 1973 in Bremen hat sich die dbh Logistics IT AG zu einem der führenden Unternehmen für Software und Beratung in den Bereichen Zoll und Außenhandel, Compliance, Transportmanagement, Hafenwirtschaft, SAP und Cloud Services entwickelt. Als SAP Partner bietet dbh seit 15 Jahren Erweiterungen, die sich nahtlos in Ihr SAP-System integrieren lassen. Erfahrene SAP-Berater mit Praxis-Hintergrund und umfangreichem Fachwissen unterstützen bei der Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.</p>
		<p>Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.empirius.de</p>	<p>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 Automationsuite 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.</p>
		<p>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</p>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auftragsverarbeitung • Rechnungsein- und ausgang • Beschaffung • Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement • EDI • Druck- und Versandservice u. a. aus SAP
		<p>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</p>	<p>We simplify IT</p> <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 <p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 30 Jahren passgenaue Lösungen für alle SAP-Themen. Der SAP Gold Partner unterstützt Unternehmen von der Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, unter anderem mit:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.)

		<p>FORCAM ENISCO GmbH Böblingen . Heidelberg . Ravensburg Herrenberger Straße 56 71034 Böblingen info@forcam.com & info@enisco.com www.forcam.com & www.enisco.com</p>	<p>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).</p>
		<p>FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 800 37210000 cic@fujitsu.com www.fujitsu.com/de/</p>	<p>Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften. Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.</p>
		<p>GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>GTW ist ihr SAP Implementierungs- und Beratungspartner für die Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen. Ob abonnement- oder verbrauchsorientierte Abrechnungsmodelle, Partnerbeteiligungsszenarien oder die Integration und Abrechnung stark skalierbarer digitaler Produkte und IoT-Lösungen. Wir verschaffen unseren Kunden den nötigen Vorsprung im globalen Wettbewerb und stehen begleitend auf dem Weg in eine neue Subscription Economy zur Seite.</p>
		<p>HONICO Systems GmbH Mattentwiete 8 20457 Hamburg Telefon: +49 40 328086-0 Telefax: +49 40 328086-58 info@honico.com www.honico.com</p>	<p>HONICO Systems ist 25 Jahren Ihr Experte für Business Workload Automation und Software-Lizenzmanagement (SAM = Software Asset Management) für SAP/nonSAP. Unsere Automationslösungen ermöglichen eine zentrale, systemübergreifende Steuerung und Verwaltung Ihrer Business-Prozesse wie den SAP-Zahllauf oder MRP-Lauf mithilfe unserer No-Code-Plattform. Im Lizenzmanagement unterstützen wir Sie mit einschlägiger Erfahrung bei der Vermessung und Analyse ihrer SAP S/4 HANA Berechtigungen und -Nutzung.</p>
		<p>HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software <p>HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
		<p>GIB S&D GmbH Martinshardt 19 57074 Siegen Telefon: +49 271 238 714000 scm@ifm.com scm.ifm</p>	<p>SUPPLY CHAIN EXCELLENCE</p> <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 <p>WIR MACHEN IHRE SUPPLY-CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!</p>
		<p>IKOR GmbH Borselstraße 20 22765 Hamburg Telefon: 040 8199442-0 Telefax: 040 8199442-42 info@ikor.one ikor.one</p>	<p>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.</p>

		<p>itesys AG Langfeldstrasse 53a 8500 Frauenfeld Telefon: +41 71 6701780 contact@itesys.expert www.itesys.expert</p>	<p>SAP Basis ist unsere DNA. Im SAP Betrieb und Managed Services ob On-Premise, Cloud mit GCP, Azure, AWS oder hybrid, haben wir dein SAP System im Griff, rund um die Uhr, performant und stabil. Daneben navigieren wir dich sicher durch anspruchsvolle SAP Technologie Projekte für die SAP S/4HANA Transformation, SAP Security & Compliance, SAP Lifecycle Management und SAP ALM/SolMan. itesys = BC². itesys, Synonym für SAP Basis</p>
		<p>itmX GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 96825 0 sales@itmX.de www.itmX.de</p>	<p>Die itmX GmbH schafft unverwechselbare Kundenerlebnisse und eine echte 360°-Sicht auf alle Marketing-, Sales-, Commerce- und Serviceprozesse. Wie? Mit der voll in SAP integrierten itmX crm suite. Mit ihren Lösungen hilft die itmX GmbH ihren Kunden die Prozesse in den Bereichen Marketing, Sales, Commerce und Service zu digitalisieren um damit noch erfolgreicher zu werden. Das Alleinstellungsmerkmal der itmX crm suite ist die tiefe SAP Integration verbunden mit der exzellenten User Experience der Microsoft Welt.</p>
		<p>Kern AG Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag</p>	<p>„Komplexe Ereignisse Reduziert Nachbilden“ – Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, insbesondere in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dabei eingesetzten Technologien bilden die Grundlage für das erfolgreiche Planungs- und Controlling-Tool Allevio.</p>
		<p>KGS Software GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 info@kgs-software.com www.kgs-software.com</p>	<p>Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet. Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner. 2022 ist kgs zudem als erster Anbieter von SAP für CMIS zertifiziert worden.</p>
		<p>leogistics GmbH Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com</p>	<p>Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten.</p>
		<p>MHP - A Porsche Company Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 7856-0 Telefax: +49 7141 7856-199 info@mhp.com www.mhp.com</p>	<p>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.</p>
		<p>Nagarro Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro.com www.nagarro.com</p>	<p>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.</p>
		<p>Natuvion GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 731400 marketing@natuvion.com www.natuvion.com</p>	<p>Als digitales Umzugsunternehmen hat sich Natuvion auf die Migration und Transformation von geschäftskritischen Daten und Prozessen spezialisiert. Dabei spielt es keine Rolle, von welchem Quell- in welches Zielsystem es gehen soll. Natuvion begleitet ihre Kunden dabei weltweit mit Beratung, Dienstleistung und eigenen Softwarelösungen. Und realisiert erfolgreich ganzheitliche Systemumzüge – mit maximaler Automatisierung, hoher Flexibilität und ohne nennenswerte Ausfallzeiten.</p>

		<p>networker, solutions GmbH Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de</p>	<p>networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit. Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence. Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.</p>
	 <p>Trusted Global Innovator</p>	<p>NTT DATA Business Solutions AG Königsbreite 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de</p>	<p>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.</p>
		<p>Pathlock Inc. Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88137-109 hamburg@pathlock.com www.pathlock.com/de</p>	<p>Als Pathlock Deutschland (vormals SAST SOLUTIONS) sind wir führende Security-Spezialisten für SAP ERP & S/4HANA und unterstützen Sie bei der Erkennung von Anomalien, Manipulationen oder Datendiebstahl. Mit der Pathlock Suite und ausgewiesener Expertise bieten wir ganzheitliche Lösungen für die Bereiche Access Governance und Application Security. Unser Anspruch ist, die Automatisierung von Access Orchestration und Cyber Security sämtlicher Business-Applikationen auf ein neues Niveau zu heben.</p>
		<p>Red Hat Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de</p>	<p>Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.</p>
		<p>retarus GmbH Aschauer Straße 30 81549 München Telefon: +49 89 5528 0000 info@de.retarus.com www.retarus.de</p>	<p>Retarus bietet Enterprise-Cloud-Lösungen für Email Security, Messaging und Business Integration. Auf höchstem Service-Niveau, hoch performant, sicher und datenschutzkonform. Die Services von Retarus werden für die Cloudifizierung und Absicherung von Messaging- und E-Mail-Infrastrukturen sowie für die intelligente Automatisierung von Geschäftsprozessen und Workflows erfolgreich eingesetzt. Retarus, mit Hauptsitz in München, wurde 1992 von Martin Hager gegründet und wird seitdem inhabergeführt.</p>
		<p>SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 96-0</p>	<p>SEEBURGER BIS Plattform – Eine zentrale Plattform. Eine Experience. Alle Integrationen. Alle Bereitstellungsmodelle. Unsere zentrale, cloudbasierte Plattform hält Ihre SAP-Daten im Fluss - mit MFT-, API-, EAI/A2A-, B2B/EDI-, IIoT- und Automation-Funktionen sowie Lösungen für die Ökosystem-Integration:</p> <ul style="list-style-type: none"> • E-Invoicing – Die Lösung aus einer Hand für E-Invoicing und Peppol • SAP – Zertifizierte SAP Solution Extensions • Community-Management – Bewährte Verfahren für Selfservices und einfaches Onboarding
	 <p>part of Pointsharp</p>	<p>SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 sales@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance. Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>

		<p>SOA People AG Am Hardtwald 11 76275 Ettligen Telefon: 07243 605910 marketing@soapeople.com www.soapeople.com/de</p>	<p>Als europaweiter SAP Partner unterstützen wir unsere Kunden entlang des gesamten SAP-Lebenszyklus. Wir bieten neben Branchenlösungen mehrere SAP-zertifizierte Produktfamilien in den Bereichen Kreditmanagement, Analyse der eigenen SAP-Landschaft sowie Instandhaltung und Field Service. Unsere Kunden - von OnPremise über Hosting bis Cloud - betreuen wir über unsere zentrale Support-Infrastruktur und ermöglichen ihnen einen optimalen Ressourceneinsatz mit den Absolventen unserer SOA People Academy.</p>
		<p>SUSE Software Solutions Germany GmbH Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist die bewährte und bevorzugte Open Source-Plattform für SAP-Kunden, die ihre geschäftliche Flexibilität steigern, betriebliche Effizienz verbessern und Innovationen vorantreiben möchten. Der SUSE Linux Enterprise Server für SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen. Mit SUSE führen Sie SAP-Anwendungen auf der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA schneller, einfacher, leistungsstark und sicher On-Premises oder in der Cloud aus.</p>
		<p>Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>tangro ist Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management embedded in SAP ERP und S/4HANA. tangro unterstützt Sie bei der Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe mithilfe modernster Technologien wie z. B. KI. Die tangro Inbound Suite verarbeitet alle gängigen Geschäftsbelege in Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash. Sie erreichen optimale Prozesseffizienz bei schneller Implementierbarkeit und höchster Usability. Mehr als 400 Kunden in über 30 Ländern setzen auf tangro.</p>
		<p>TRILUX Digital Solutions GmbH Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 40 22866640 info@triluxds.com www.triluxds.com</p>	<p>TRILUX Digital Solutions vereinfacht Business Prozesse durch innovative Software und digitale Prozesslösungen für den deutschen Mittelstand und verbindet technologische Kompetenz mit Branchen-Know-how. Mit dem Fokus auf die Themen 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.</p>
		<p>USU Spitalhof 71696 Möglingen Telefon: +49 7141 4867-0 info@usu.com www.usu.com</p>	<p>USU (ehemals Aspera) hilft Ihnen, die Herausforderungen bei der SAP®-Lizenzierung zu meistern. Unsere Software Asset Management-Lösung stellt die SAP-Compliance sicher, analysiert die S/4HANA-Migration, vergleicht Indirect Access mit Direct Access und evaluiert SAP SaaS-Optionen. USU hat über 40 Jahre Erfahrung in SAP-Lizenzmanagement und der -Optimierung. Über 50 Global Fortune 500-Unternehmen weltweit nutzen unsere Lösungen und Services, um Lizenzkosten und Auditrisiken zu minimieren.</p>
		<p>valantic GmbH Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com</p>	<p>valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 500 Blue Chip Kunden, mehr als 3.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 550 Mio. Euro in 2023(e). Als SAP-Partner Edge-Gold-Partner und SAP Cloud Focus Partner ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis zur Implementierung.</p>
		<p>Windhoff Group Am Campus 17 48712 Gescher Telefon: +49 2542 95590 info@windhoff-group.de www.windhoff-group.de</p>	<p>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 über 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</p>

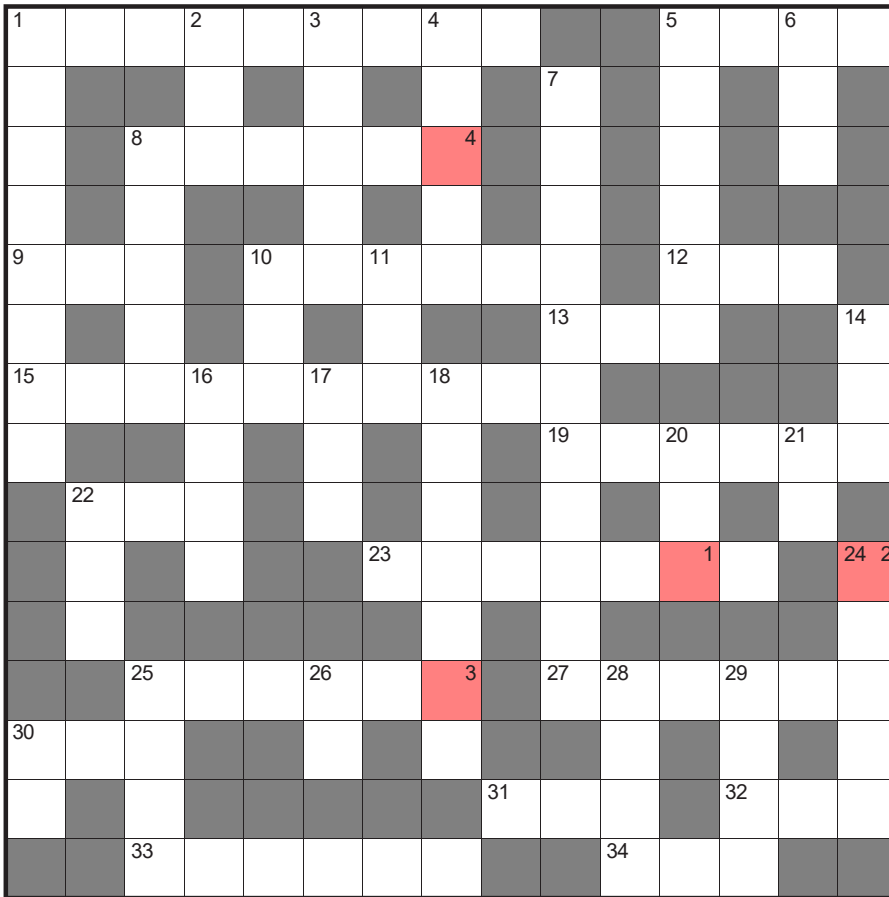


xSuite
It's simple. It's digital.

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

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.

Rätselhaftes aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Zweites Wort aus SLO
- 5 Das zweite Wort aus ALV
- 8 Erstes Wort der Analyse nach Releasewechsel
- 9 Komponente für dynamisches SCM (alt)
- 10 Generische XI/PI-Bezeichnung
- 12 Abk. eines Abap-RESTful-Moduls
- 13 Abk. für automatisierte Geschäftsprozesse
- 15 Name der Content-Fenster im SBO
- 19 Das C aus C/S-Computing
- 22 Erstes Wort aus altem SAP-Slogan
- 23 Engl. Begriff für IT-Werkzeugkoffer
- 25 Name eines Drittanbieters für SAP-Wartung
- 27 Testphase für SAP-Produkte
- 30 DB2-Zusatz für In-memory Computing
- 31 Abk. für Benutzeroberfläche
- 32 Abk. für die Amazon Cloud
- 33 Erstes Wort der Abk. MDM (Sybase)
- 34 Abk. für Dokumentenverwaltung

Senkrecht

- 1 Altes SAP-Framework für IoT
- 2 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 3 Zweites Wort aus SCM
- 4 Name aus Graph-Netzen für SW-Entwicklung
- 5 SAP-Software für die BI-Visualisierung
- 6 Abk. für sicheres Netzwerkprotokoll
- 7 Metaebene für IT-Infrastruktur
- 8 SAP-Dokumentenschnittstelle
- 10 Abk. einer Datenautobahn aus SOA
- 11 Alte Abk. der SAP-Lizenzverträge für Konzerne
- 14 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 16 SAP-In-memory-Computing-DB
- 17 Drittes Wort aus ByoD
- 18 Erstes Wort aus RPA
- 20 Abk. für In-memory Computing Engine
- 21 Abk. für Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
- 22 Abk. für SAP-Funktionsaufruf
- 24 Standardisierte SAP-Erweiterungen
- 25 Name eines alten SAP-No/Low-Code-Frameworks
- 26 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 28 Abk. für ein Prinzip bei Transaktionen
- 29 Abk. für Plattformdienste per Web
- 30 Abk. einer alten SAP-Schnittstelle (V.4.8)



Gewinnen Sie ein kostenfreies Ticket im Wert von 590 Euro für den exklusiven Steampunk- und BTP-Summit 2024 am 28. und 29. Februar in Heidelberg. Dieser Summit ist eine Pflichtveranstaltung für alle Abap-Anwender, ECC- und S/4-Bestandskunden sowie SAP-Partner, die ihre Applikationen auf die SAP Business Technology Platform (BTP) bringen werden.

Alles bleibt besser: Nicht als Vertrieb von Steampunk und BTP, sondern als unterhalt-samer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste SAP-Meeting ist dieses Kreuz-worträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außer-halb der deutschsprachigen SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden. Das Lösungswort hat nur vier Buchstaben und ist eine bei SAP fehlen-de Cloud-Funktion. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Gewinner werden per E-Mail verständigt. Einsendeschluss ist Freitag, 15. Dezember 2023. Viel Erfolg!

Lösung für November 2023: JOULE, der Name des generativen KI-Assistenten von SAP



Ganz SAP ist Cloud only

SAP-Chef Christian Klein hat die Devise Cloud only ausgegeben. Damit provoziert er Widerstand, weil die Welt nicht in Schwarz und Weiß geteilt werden kann.

Nach Meinung von SAP-Chef Christian Klein müssen alle Bestandskunden in die Cloud und dort das Betriebsmodell Cloud only verwenden. Eine interessante Vision, leider ohne Fundament. Die wirkliche Welt ist hybrid!

In der Vorstellung von Christian Klein könnte und soll die gesamte SAP-Community in der Wolke wohnen. Die ganze Community? Nein, kaum möglich. Es gibt Gebiete, die noch nicht für das Cloud Computing erschlossen sind und in denen die Bewohner naturgemäß ein SAP-On-prem-System betreiben. Hier stellt sich die Frage nicht, ob eine Transformation Vor- oder Nachteile bringt. Einfach aus der Tatsache, dass es technisch nicht möglich ist.

Ein Gebiet im SAP-Herrschaftsbereich nennt sich BRIM und hat sich aktuell noch jeder Cloud-Strategie widersetzt. BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, ist ein komplexes Abrechnungssys-

tem für unterschiedliche Dienstleistungen und Zahlungsverfahren. Ein erfolgreicher BRIM-Bestandskunde ist die Schweizerische Post. Eine Diskussion über Cloud erübrigt sich, weil BRIM nur als On-prem-Installation verfügbar ist.

So weit, so gut? Leider nein! Im Sommer dieses Jahres hat Christian Klein vor Finanzanalysten angekündigt, dass KI- und ähnliche Innovationen nur SAP-Cloud-Kunden zur Verfügung stehen werden. Chatbots, Assistenten wie Joule, Copilots für Java und Javascript, Green Ledger und noch Kommandes werden klassischen On-prem-Bestandskunden verwehrt bleiben.

Die Finanzanalysten waren von dieser Cloud-only-Strategie angetan und in diesem Herbst erreichte der SAP-Aktienkurs einen neuen Höchststand. Christian Klein hat wieder einmal alles richtig gemacht und die On-prem-Bestandskunden haben das Nachsehen.

Widerspenstig oder logisch konsequent? Die SAP-On-prem-Gemeinde ist weder boshaft noch widerspenstig, sondern denkt konsequent rational. Wie sollen die SAP-Anwender in die Cloud wechseln, wenn erst acht Jahre nach der Präsentation von S/4 die Cloud-Version über denselben Funktionsumfang wie das On-prem-Angebot verfügt? Wie kann sich ein SAP-Bestandskunde in die Cloud wagen, wenn es keine Exit-Strategie gibt? Was soll ein Anwender machen, wenn seine SAP-Lösungen nur als On-prem-Lösung vorliegen?

SAP S/4 war von Beginn an ein On-prem-System, siehe Präsentation von Professor Hasso Plattner und SAP-Ex-CEO Bill McDermott in New York 2015. Viel später wurde aus S/4 mit Lift and Shift ein hinreichend brauchbares Cloud-Angebot. Es wird noch viele Jahre dauern, bis auch das letzte On-prem-Gebiet erobert sein wird, denn Cloud only ist eine Vision. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E3-Ausgabe Mai 2002 veröffentlicht. Diese sehr frühe Illustration des verstorbenen E3-Karikaturisten zeigt den damals schon existierenden Widerstand der Bestandskunden gegen den globalen ERP-Monopolisten SAP.

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; Enterprise Architektur Management in der IT-Abteilung

April 2024

RED/ANZ: 4. März
DUS: 11. März
EVT: 25. März

Schwerpunkthemen der SAP-Community

People Management:

Hybrid Cloud für HR/HCM mit SuccessFactors, interne Weiterbildung mit SAP-Schulungen, Reisekosten aus dem Homeoffice mit Concure

Business Management:

S/4-Add-ons für Controlling, Finanzwesen aus der Sicht des CFO, Lizenzvermessung und Lizenzmanagement unter betriebswirtschaftlichen Aspekten, Bedeutung von internationalen Roll-outs, BPM in der Public Cloud

IT Management:

Business Technology Platform bei den Hyperscalern, Abap-Modification-Conversion (der Nachfolger des Z-Namensraums), APIs auf der SAP BTP, Cloud-Conversion für SAP-On-prem-Software; No/Low-Code und der SAP Copilot für Java und JavaScript

Mai 2024

RED/ANZ: 8. April
DUS/EXT: 8. April
DUS: 15. April
EVT: 29. April

Schwerpunkthemen der SAP-Community

People Management:

Mitarbeiterqualifikation im Bereich Datenschutz, Alternativen zu SAP HR und SuccessFactors, Lohnabrechnung versus People Management, was HR-Software nicht leistet

Business Management:

Adaptive Logistik und Industrie 4.0, Datenräume für Produktion und Verwaltung, Lizenzmanagement für rollenbasiertes und userbasiertes Cloud Computing, IT-Architektur-Management für S/4 und Non-SAP

IT Management:

Vektor-DB-Algorithmen auf der Hana-Plattform, Automatisierung und Monitoring in Cloud ALM, Security Dashboard für die ERP-Infrastruktur, Copilot und Steampunk auf der BTP

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

Februar 2024

RED/ANZ: 8. Januar
DUS/EXT: 8. Januar / DUS: 15. Januar
EVT: 29. Januar

■ **Coverstory:** Zukünftige ERP-Systeme werden ohne Plattformtechnik nicht bestehen können. SAP hat BTP, Business Technology Platform, im Angebot, bei SAP-Partner DMI aus der Schweiz gibt es die Datenplattform JIVS und bei der Scheer Group findet sich eine IT-Plattform inklusive No/Low-Code. Der SAP-Bestandskunde hat die Wahl.

■ **People Management:** HR entwickelte sich in den vergangenen Jahren vom Nischendasein zum strategischen Werkzeug für das Management. Viele SAP-Bestandskunden suchen Alternativen zu SAP HR und SuccessFactors.

■ **Business Management:** Datenräume für den qualifizierten Datenaustausch werden eines der Trendthemen 2024. Programmieren ist Aufgabe der IT, wer aber Citizen Developer werden darf, das entscheidet das Business.

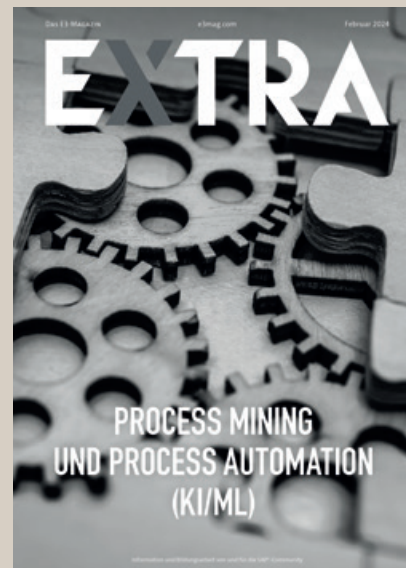
■ **IT Management:** Nicht nur die S/4-Conversion ist eine Herausforderung für SAP-Bestandskunden. Mit dem Ende der SAP Compatibility Packs entstehen in bisher wenig beachteten ERP-Bereichen massive Herausforderungen. Und der Streit über rollenbasierte versus userbasierte Lizenzierung geht weiter.

E3-Extra

Februar 2024

Process Mining und Automation

Process Mining und Process Automation sowie ein kommender Copilot für Abap und Steampunk erreichen durch KI- und Deep-Learning-Techniken eine neue Dimension.





FIRMENINDEX

Aleph Alpha	15
Amai	41
Amazon	44, 45
Applium	51
Apsolut	48
Avantra	13
Baan	35
Berthold Hermle	47
Beyond Technologies	41
Bitdefender	29
Bitkom	6, 30
Bühler	36
Burda	15
Caleo Consulting	46
cbs Corporate Business Solutions	29
Cenit	28
Censuswide	43
Christ&Company Consulting	15
Convista	11
Datac	40
Deloitte	28
DMI Data Migration International	30, 33–38
DSAG	4, 8, 12, 18, 22
Ernst & Young	29
EuroCloud Deutschland	9
FIS	47
Frenzelit	49
Garantii BBVA	41
Gartner	6, 10, 23
Google	16
Hawle Armaturen	38
Hewlett Packard	15
IBM	16, 17, 20, 21, 40, 54
Infor	35
Information Services Group (ISG)	7
ipai	15
Isracard	41
JD Edwards	35
LeanIX	32
Leogistics	50
Management Circle	6
match.IT	8
Matrix42	29
Mendix	41
Mercedes Benz	18
Microsoft	16, 20, 29, 46
MSG	41
Nagarro	44, 45
Navision	35
Nokia	29
Oracle	3, 20, 35
OVHcloud	51
PAC	28
Precisely	23
Protect4S	42
Proximus	41
q.beyond	40
Red Hat	41, 54
Research Lab	15
Robert Bosch	15
Rubrik	53
Saptools	42
Scanplus	40

Schwarz Digits	15
SecurityBridge	42
Seeburger	28
Siemens	41
Snap Consulting	12
SNP Schneider-Neureither & Partner	40
Suse	51
Syntax	41
Sysparency	24, 25
T.Con	49
TD Synnex	20, 21
Techconsult	9
Telekom	29
Trovarit	21
UMB	16, 17
USU Software	14
Valantic	29, 42
Viastore	29
Werth IT	52
Westfalen-Gruppe	52
Wordfinder	47
Workday	11, 18

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, Telekom	29
Adenauer, Konrad	13
Al-Saleh, Adel, Telekom	29
Amail, Jens, SNP	40
Andrulis, Jonas, Aleph Alpha	15
Asam, Dominik, SAP	4
Baalbergen, Frank, Mendix	41
Batman, Sergen, Apsolut	48
Bitter, Patrick, Caleo Consulting	46
Bombí, Jaime, Saptools	42
Campbell, Daniella, PAC	28
Christ, André, LeanIX	32
Christ, Harald, Christ&Company Consulting	15
Coenen, Onno, Protect4S	42
Dalaison, Bertrand, Applium	51
Daly, Dominic, Viastore	29
Dean, James, Schauspieler	3
Dubois, Luc, Beyond Technologies	41
Eckey, Andreas, Westfalen-Gruppe	52
Engist, Bernd, Avantra	13
Failer, Thomas, DMI	30–34, 36
Gold, Stephen, USU Software	14
Gruber-Kalteis, Mario, Valantic	29
Haarmann, Dr. Mona, Nagarro	44, 45
Habeck, Robert, Vizekanzler	15
Haus, Utz-Uwe, Research Lab	15
Heib, Ralf, match.IT	8
Hermle, Julian, Hermle	47
Heuer, Frank, ISG	7
Hinz, Martin, Convista	11
Höger, Felix, EuroCloud Deutschland	9
Hungershausen, Jens, DSAG	8
Hutterer, Natalie, Sysparency	24
Jahreiß, Heinz, Frenzelit	49
Jeppesen, Jens-Henrik, Workday	11
Källenius, Ola, Mercedes-Benz	18
Kaufmann, Nils, EuroCloud Deutschland	9
Kindiger, Peter, TD Synnex	20, 21
Klein, Christian, SAP	3, 4, 12, 18, 32, 64
Kleine-Brockhoff, Maximilian, Precisely	23

Knell, Christian, Snap Consulting	12
Koppitz, Rainer, Cenit	28
Körner, Peter, Red Hat	54
Koster, Gert-Jan, Protect4S	42
Kowal, Julia, Redakteurin	47
Lange, Jürgen, cbs	29
Lang, Mathias, UMB	16
Löhmar, Jens, Workday	11
Lovelock, John-David, Gartner	6
Lozano, Jorge, Saptools	42
Mans, Ivan, SecurityBridge	42
Mauch, Dr. Torben, Nagarro	44, 45
Mazé, Axelle, Cenit	28
McDermott, Bill, ServiceNow	64
Mella, Roberto, Saptools	42
Müller, Jürgen, SAP	3
Musks, Elon, Twitter/X	6
Nagy, Christoph, SecurityBridge	42
Nett, Christian, IBM	20
Ötschmann, Karsten, Valantic	42
Otto, Axel, Cenit	28
Pfister, Sandro, FIS	47
Plattner, Hasso, SAP	64
Plotkin, Leonard, Amai	41
Primeau, Christian, Syntax	41
Rixen, Thies, q.beyond	40
Rohleder, Bernhard, Bitkom	6
Rouri, Sylvain, OVHcloud	51
Rückert, Tanja, Robert Bosch	15
Saler, Andreas, Valantic	29
Saueressig, Thomas, SAP	15
Schaffry, Andreas, Fachjournalist	49
Scheffler, Michael, Leogistics	50
Schlottmann, Frank, MSG	41
Schneck, Peter, Cenit	28
Schnitzhofer, Florian, Sysparency	24, 25
Schumann, Rolf, Schwarz Digits	15
Schwaak, Frank, Rubrik	53
Schwengers, Bastian, Fachjournalist	44
Sikka, Vishal, Vianai	20
Stegmann, Florian, Staatskanzlei	15
Stocker, Fabian, Valantic	42
Stumpp, Jürgen, Amai	41
Sun, Walter, SAP	29
van de Vis, Joris, Protect4S	42
Verdu, José, Saptools	42
Vleeschhouwer, Robin, Protect4S	42
von den Hoff, Tilman, Valantic	29
Weiss, Ralph, Blackline	43
Westphal, Sebastian, DSAG	5, 22
Wilkens, Peter, Matrix42	29

ANZEIGENINDEX

ConVista Advertorial	11
CW Fachverlag	U3
DMI	19
DSAG	7
E3-Steampunk	U2
Rheinwerk Verlag	9
UMB Advertorial	16
Workday	U4

* 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.

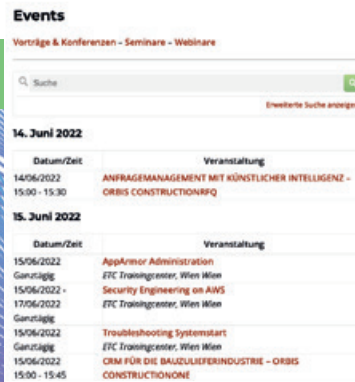
IT WELT.at is IT

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.

IT TERMINE



In Österreichs umfangreichster IT-Terminatenbank gibt es Termine für IT-Events wie Messen, Konferenzen, Roadshows, Seminare, Kurse und Vorträge. Über die Suchfunktion kann man Thema und Termin suchen und sich bei Bedarf auch gleich anmelden. Mit Terminkoordination und Erinnerung per E-Mail.

itwelt.at

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



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

Weil die Idealbesetzung, die Sie suchen, vielleicht schon längst bei Ihnen arbeitet.



Workday sorgt dafür, dass Ihre Mitarbeiter:innen genau dort eingesetzt werden, wo sie am besten performen. Klingt logisch, ist aber immer noch das größte ungenutzte Potential in vielen Unternehmen. Und der einfachste Weg, Effizienz und Performance nachhaltig zu steigern.

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