



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Data Conversion

Thomas Failer, Gründer und CEO von Data Migration International (DMI), kennt die Sorgen der SAP-Bestandskunden und hat eine ganzheitliche Lösung, die weit über den SAP-Horizont hinausreicht. DMI ist Herr der ERP-Daten und damit die singuläre Antwort auf jede digitale Transformation und Conversion im IT-Bereich.

Ab Seite 38

Weitere Zeit- und
Kosteneinsparungen Seite 13

Transformationsprojekt
mit Pioniercharakter Seite 54

Hana auf IBM
FlashSystems Seite 64

Alles, was die SAP-Community wissen muss,
finden Sie monatlich im E-3 Magazin.

Ihr Wissensvorsprung im Web, social media
sowie PDF und Print : e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



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

www.e-3.de

© Soloviy & Urdnyla, Shutterstock.com



Peter M. Färinger

Mit dem Rücken zur Wand

Das Jahr begann gut für Christian Klein. Das Manager Magazin Januar 2022 zeigt ein Bild von Klein mit dem Titel „Codewort Angriff“. Kurze Zeit später kam online die Korrektur: „Die Abwehrschlacht des SAP-Chefs“.

Vor einem Jahr präsentierte der junge SAP-Chef Christian Klein Rise with SAP, rückblickend war es das klassische Eigentor. Mit einem ganzheitlichen Konzept wollte der SAP-Chef als Speerspitze voranstürmen und wurde nicht nur von der eigenen Mannschaft im Stich gelassen, sondern bekam auch von der Community viel Gegenwind.

Das vergangene Jahr hat deutlich gezeigt, wie isoliert Christian Klein an der Spitze von SAP steht. Pflichtgemäß haben seine Vorstandskollegen und Executives das Thema SurPRISE with SAP aufgegriffen, aber ein überzeugtes und engagiertes Eintreten und Befürworten sehen anders aus. Christian Klein wurde im Regen stehend alleingelassen, sodass aus einem „Codewort Angriff“ ein bedauerliches Rise and Fall with SAP wurde.

Ein Relaunch von Rise with SAP zur Jahresmitte des vergangenen Jahres fand kaum Beachtung. Das Thema war tot. Meine E-3 Interviewpartner im vergangenen Herbst waren sich einig: Ich durfte alles fragen, nur keine Antworten zum Thema Rise erwarten.

Einer meiner Informanten brachte es stellvertretend auf den Punkt: Ich weiß schlicht und einfach nicht, was ich mit diesem Thema anfangen soll – bitte keine Fragen zu Rise with SAP.

Es war allgemein bekannt, dass Christian Klein Anfang vergangenen Jahres mit dem Rücken zur Wand stand und Rise with SAP das Thema sein sollte, mit dem er sich kräftig von dieser Wand abstoßt und nach vorn stürmen wollte – ähnlich wie es auch das Manager Magazin jetzt formulierte: Codewort Angriff.

Aus diesem Angriff wurde für SAP ein Waterloo und das erkannte offensichtlich auch die Redaktion beim Manager Magazin und änderte im Onlineportal den Titel auf „Die Abwehrschlacht des SAP-Chefs“, was ziemlich genau dem aktuellen Zustand in Walldorf entspricht. Der Text selbst entspricht der Druckausgabe.

Aufsichtsrat und Vorstand der SAP haben sich zum Jahreswechsel eingeeigelt. Seit Wochen dringen keine Botschaften nach außen. Offiziell wird die Sprachlosigkeit mit der Hektik des Jahresendgeschäfts und den Vorbereitungen auf Fkom (das SAP'sche Field Kick-off Meeting heißt nun Customer Success Summit) argumentiert. Tatsache ist aber, dass SAP keine Antworten, kein Narrativ auf die Angriffe von Salesforce, Workday, ServiceNow, Oracle, Snowflake, UiPath und Celonis hat.

Fast glücklich kann sich Christian Klein fühlen, wenn ihn die genannten Unternehmen noch als Herausforderung ansehen. UiPath-Gründer Daniel Dines nimmt SAP nicht einmal mehr als Mitbewerber wahr, sondern attestiert dem ERP-Weltmarktführer bestenfalls eine hinreichend notwendige Backoffice-Funktion als ERP-Datenbank.

Christian Klein steht nicht mehr mit dem Rücken zur Wand, sondern kurz vor dem Abgrund, der immer näher kommt. Es ist somit, wie das Manager Magazin richtig schreibt, ein Rennen gegen die Zeit – ein Kampf gegen die Eruption. Es besteht die Gefahr, dass durch die Mitbewerber dem ERP-Marktführer der Boden unter den Füßen entzogen wird. Warum?

Christian Klein war zu Beginn seiner Amtszeit mit zahlreichen Altlasten, Konflikten und Baustellen konfrontiert – und er hat die richtige Entscheidung getroffen: Er hat seinen Bestandskunden zugehört und gelernt, wo die größten Probleme liegen. Diese Herausforderungen hat er sehr diszipliniert, konsequent und auch erfolgreich angenommen und bis heute zum Großteil hinreichend gut gelöst.

Was er übersehen hat: Während seines emsigen Arbeitens in Walldorf, seines Dirigierens der eigenen Mannschaft, seines Tüftelns und Diskutierens mit den Bestandskunden hat ihn der Wettbewerb links und rechts überholt. SAP war zu 100 Prozent auf die eigenen Problemlösungen – Reparaturdienstverhalten – fokussiert,

sodass niemand die umgebende Marktdynamik wahrnahm. Auch etwas selbstgefällig war SAP: Wir lösen unsere Probleme, was kümmert uns die Konkurrenz?

Jetzt beginnt ein Kampf gegen die Zeit. Christian Klein ist in einer Abwehrschlacht und das Vorstandsmitglied Julia White, zuständig für das Marketing, verharret stumm. Die Imagepflegerin getraut sich nicht aus der Deckung. Bisheriger Höhepunkt ihrer Vorstandskarriere war ein Videointerview mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden Professor Hasso Plattner zur Sapphire 2021.

Bereits für vergangenen Herbst erwarteten viele SAP-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter einen verifizierten und fundamentalen Marketingplan und eine nachhaltige Kommunikationsstrategie – um eventuell auch Rise with SAP wieder neues Leben einzuhauchen. Aber die Ex-Microsoft-Managerin und nun Vorstandsmitglied bei SAP blieb bis heute stumm.

Die Hoffnung stirbt zuletzt. Auch intern hoffen viele SAP-Executives, dass es sich noch irgendwie ausgeht. Aber bald feiert S/4 sein zehnjähriges Bestehen – in der schnelllebigen IT eine Ewigkeit, siehe auch Kommentar von Johannes Szalachy auf Seite 18 dieser Ausgabe. Laut Plan sollen die letzten SAP-Bestandskunden 2030 auf S/4 migriert haben, dann ist diese ERP-Technik 15 Jahre alt. Ob SAP einen S/4-Nachfolger hat oder plant, ist nicht bekannt. Hier wird mit der Zukunft der Bestandskunden gespielt – verantwortungsbewusstes Handeln schaut anders aus!

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Skandal im Sperrbezirk



Das E-3 Magazin hat zu Beginn des Jahres die Frage gestellt, inwieweit Hana und S/4 noch zeitgemäß sind. Das ist keine Blasphemie der SAP'schen ERP-Lehre, sondern eine pragmatische Sicht auf die S/4-Conversion.

Es ist kein Geheimnis, dass noch nicht alle SAP-Bestandskunden den Releasewechsel von ERP/ECC 6.0 auf S/4 Hana vollzogen haben. Einige wollen vielleicht dieses Jahr die Herkulesaufgabe angehen: Vielleicht wird es aufgrund eines Mangels an Ressourcen länger brauchen, vielleicht wird ein eingeschobenes Process Mining die Conversion in eine andere Richtung lenken. Vielleicht werden einige SAP-Bestandskunden erst 2027 oder 2030 den Releasewechsel abschließen können und dann stellt sich sehr wohl die Frage: Wie zeitgemäß sind Hana und S/4?

SAP und DSAG waren zutiefst irritiert von unserer Frage. Dem Autor und Erfinder dieser Überlegung wurde indirekt mit der Exkommunikation aus der DSAG gedroht. Auf eine Anfrage des E-3 Magazins bei SAP-Chef Christian Klein wurde erst gar nicht reagiert. Skandal im Sperrbezirk: Aktuell macht es den Eindruck, als hätte das E-3 Magazin wieder einmal Majestätsbeleidigung verschuldet – wir bitten um Entschuldigung!

Natürgemäß wissen wir, dass ERP-Software von SAP kontinuierlich weiterentwickelt wird. Somit ist es auch nicht verwunderlich, dass im modernen S/4 auch noch alter R/3-Abap-Code zu finden ist. Für eine mittelfristige ERP-Planung wäre es aber schon interessant, was SAP nach 2030 plant. Selbstverständlich wird SAP auch nach 2030 ein Hana und S/4 weiter pflegen und supporten, aber dann ist Hana schon 20 Jahre und S/4 15 Jahre alt – eine Ewigkeit in der schnelllebigen IT-Szene.

Die Januar-2022-Ausgabe des Manager Magazins sieht SAP-Chef Christian Klein in einer Abwehrschlacht gegen Salesforce, Workday, ServiceNow, Oracle, Snowflake, UiPath und Celonis. Tatsache ist, dass Christian Klein mit sehr stumpfen Waffen kämpft und so die Wahrscheinlichkeit sehr hoch ist, dass er den Kampf verliert. Die SAP'sche Datenbank Hana ist über zehn Jahre alt, S/4 fast genauso alt und viel Abap-Code in S/4 ist noch viel älter. Zehn Jahre sind in der schnelllebigen IT-Szene eine Ewigkeit. Ist also die S/4-Strategie 2022 noch zeitgemäß? Erschreckend an diesem Szenario ist der Umstand, dass SAP mit Hana und S/4 bis ins Jahr 2030 und darüber hinaus plant. Selbst die besten Abap-Modifikationen auf der Business Technology Plattform oder in On-prem-Systemen machen aus dem alten Konstrukt kein modernes ERP. SAP braucht dringend eine Frischzellenkur, eine Runderneuerung, einen ERP-Relaunch.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist jedes SAP-System von R/3 bis S/4 noch immer das Maß der Dinge in der ERP-Welt. Viele Geschäftsprozesse aus ECC 6.0 und S/4 sind zum Standard geworden. Wer seine Aufbau- und Ablauforganisation mittels IT abbildet, steht mit ECC und Any-DB sowie S/4 und Hana auf der sicheren Seite. Sorgen und Kritik gibt es bezüglich der angewendeten Informationstechnik in der Cloud und On-prem. Eine Technologieführerschaft speziell im Bereich des Cloud Computing wollen nur wenige der SAP-zubilligen. Ähnlich verläuft die Diskussion über die aktuelle Benutzeroberfläche.

Eine vierzigjährige Erfahrung im Bereich ERP und Betriebswirtschaft ist noch immer einzigartig. Nur SAP hat vergessen, über das Gute aus ERP, SCM, PLM und auch CRM zu reden – der ERP-Weltmarktführer will zeitgemäß sein, was aufgrund des Potenzials nicht zwingend notwendig erscheint. Ist die doppelte Buchhaltung zeitgemäß? Aber sie ist noch immer das Maß der Dinge im Finanzwesen. (pmf)

E-3 Impressum:



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.)

Telefon: +49 8654 77130-21

Mobil: +49 160 4785121

pmf@b4bmedia.net

Chef vom Dienst (CvD):

Simone Sailer (Print)

Telefon: +49 8654 77130-16

simone.sailer@b4bmedia.net

Verena Struber (Online)

Telefon: +49 8654 77130-10

verena.struber@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

Andrea Mehlhart (Assistentin)

Telefon: +49 8654 77130-20

andrea.mehlhart@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 2022: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben

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

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

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

83395 Freilassing, Münchener Straße 8,

Telefon: +49 8654 77130-0

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber: Informatik Publishing & Consulting GmbH

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

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

© Copyright 2022: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E-3 Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Mit dem Rücken zur Wand	3
Hausmitteilung:	
Skandal im Sperrbezirk	4
Das aktuelle Stichwort: Beratungseingänge für S/4 Hana ab Sommer?	12
no/name: Innere Werte	16
Tipps/4success: Ist die S/4-Strategie 2022 noch zeitgemäß?	18
Digitale Transformation:	
SAPverse, MetaSAP, New Rise?	20
Industrie 4.0: Schneller Einstieg in die digitale Fertigung	56
Cloud: Beam Me Up	63
DevOps: Auch neue und komplexe Systeme können stabil sein	66
Open Source: Der Schlüssel zur Entwicklung der nächsten Generation	67
Linux: Warum nicht auf Bewährtes vertrauen?	68
Satire: Das Letzte: Alter vor Schönheit	79

SZENE

SAPanoptikum	6
Weitere Zeit- und Kosteneinsparungen	13
Der Pandemie folgt Wachstum	14
Irresistible Organization	15
Wissen macht stark	19
SAP und Cloud: Da geht noch mehr	21
Buchtipps: Excel	22
Die Zukunft ist hybrid	24
Upgrade-Unbehagen bleibt	25
www.E3date.info	25
Neues Jahr – wiederkehrende Herausforderungen	26
Community Short Facts	30

HUMAN RESOURCES

Menschen im Februar 2022	34
Mehr wissen, besser planen	36

COVERSTORY

Data Conversion	38
Zeit gewinnen, Geld sparen, agil werden	42
Transformation und Datendämmerung	44
Housekeeping, Identity, Design, Transform und Operate	46
JiVS-Plattform statt Altsystemen	49

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften	50
Sich ein Stück mehr beweisen müssen	53

MANAGEMENT

Transformationsprojekt mit Pioniercharakter	54
Expansion digitalisieren	55
Papierlose Rapportierung in R/3	57
Prozesse, Chancen und Risiken	58
Central Procurement	60

INFRASTRUKTUR

Individuelle S/4-Story	62
Hana auf IBM FlashSystems	64
Handel im Wandel	65

Community.info	69
Rätselhaftes aus der Community	80
Vorschau	81
Index	82



Thomas Failer,
Data Migration International

E-3 Coverstory : Data Conversion

Die digitale Transformation beruht mehr auf Daten als auf Algorithmen. Somit wird der anstehende S/4-Releasewechsel eine Data Conversion. Die passenden Werkzeuge dafür kommen von Data Migration International, DMI. Green- oder Brownfield werden nebensächlich, wenn das ganzheitliche Management der Daten passt. Ab Seite 38

Ansgar Heidemann, Windhoff Group

Mehr wissen, besser planen: Durch den Einsatz von Predictive HR Workforce Planning, einem vielversprechenden Werkzeug, mit SAP Analytics Cloud lässt sich dem Risikofaktor Mitarbeiterfluktuation entgegenwirken. Seite 36



Beate Kirwa, Henrichsen4s

Sich ein Stück mehr beweisen müssen: Als Geschäftsführerin von Henrichsen4s verantwortet Beate Kirwa künftig das SAP-Geschäft von Henrichsen. Was hat es mit der Ausgründung auf sich? Seite 53



Stefan Oberlik, Consilio

Central Procurement: Auch Unternehmen, die SAP SRM im Einsatz haben, stehen vor der Frage, wie die zentrale Beschaffung nach dem angekündigten Supportende 2027 aussehen soll. Seite 60



Markus Czeslik, mgm

Individuelle S/4-Story: Bei der Entwicklung und Kommunikation der strategischen Botschaften einer S/4-Hana-Migration sollte das Management größte Sorgfalt walten lassen. Seite 62



Identity Leak Checker

Die beliebtesten deutschen Passwörter 2021



Noch nie haben HPI-Sicherheitsforscher so viele Leaks bei deutschen Webseiten erfasst wie im Jahr 2021.

Christoph Meinel,
Direktor, Hasso-Plattner-Institut (HPI)

Der Handel mit persönlichen Daten ist ein Milliardengeschäft – doch nicht nur Unternehmen, auch Cyberkriminelle zeigen ein wachsendes Interesse an der wertvollen Ressource.

Christoph Meinel, Direktor des Hasso-Plattner-Instituts (HPI), kommentiert: „Noch nie haben Sicherheitsforscher des Hasso-Plattner-Instituts so viele Leaks bei deutschen Webseiten erfasst wie im Jahr 2021. Zeitgleich ist der Diebstahl digitaler Identitäten erneut angestiegen. Auch wenn es im Internet keinen 100-prozentigen Schutz vor Angriffen gibt, müssen persönliche Daten unbedingt bestmöglich geschützt werden. Dazu gehören auch die Wahl von langen individuellen und komplexen Passwörtern und die regelmäßige Überprüfung, ob persönliche Daten betroffen sind.“ Das Hasso-Plattner-Institut warnt seit vielen Jahren vor den Risiken schwacher und unsicherer Passwörter, um das öffentliche Bewusstsein für den hohen Wert persönlicher Daten zu schärfen und deren Sicherheit zu erhö-

hen. Seit 2014 bietet es mit dem Identity Leak Checker einen kostenlosen Onlineservice, mit dem jeder einfach überprüfen kann, ob persönliche Daten in Verbindung mit der E-Mail-Adresse im Internet kursieren. Der Identity Leak Checker bildet auch die Datengrundlage für die meistgenutzten Passwörter der Deutschen, die das HPI regelmäßig veröffentlicht. In diesem Jahr wurden dafür 1,8 Millionen Zugangsdaten aus dem Datenbestand des HPI Identity Leak Checker ausgewertet, die auf E-Mail-Adressen mit .de-Domäne registriert sind und 2021 geleakt wurden. Die Top Ten deutscher Passwörter 2021: 123456, passwort, 12345, hallo, 123456789, qwertz, schatz, basteln, berlin, 12345678.

hpi.de

Homeoffice als Risiko

IT-Sicherheit rückt in den Fokus

Eine Studie von Avast zeigt, dass sich über die Hälfte der IT-Entscheider in kleinen und mittleren Unternehmen heute mehr um die Cybersicherheit sorgt als vor der Pandemie.

Aus einer aktuellen Umfrage von Avast geht hervor, dass die Ängste um die Sicherheit unter den IT-Entscheidenden in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) seit dem Anfang der Pandemie um 56 Prozent zugenommen haben. Je mehr Angestellte ein Betrieb hat, umso mehr Sorgen und Nöte haben die IT-Verantwortlichen derzeit. Demnach bereitet in Unternehmen mit zwei bis fünf Mitarbeitern 35 Prozent die Situation im Homeoffice seit der Pandemie Kopfzerbrechen, während es bei 100 bis 300 Mitarbeitern bis zu 70 Prozent sind.

Homeoffice macht Bedenken

Das New-Work-Modell, also die signifikante Zunahme von Mitarbeitern, die seit der Pandemie regelmäßig von zu Hause aus arbeiten, befeuert die Bedenken bei den IT-Verantwortlichen maßgeblich. Diese Veränderung in der Arbeitswelt hat unter anderem eine Erweiterung der Firmennetzwerke zur Folge und deren Sicherung ist für viele Unternehmen zu einer strategischen

Priorität geworden. Von den in der Studie befragten IT-Entscheidern gaben 59 Prozent an, dass sie Probleme haben, mit der Sicherung der Geräte ihrer Mitarbeiter im Homeoffice Schritt zu halten. Gleichzeitig gaben 54 Prozent der Befragten an, dass es schwierig ist, die Mitarbeiter über Cyberisiken und deren Vermeidung aufzuklären, wenn diese von zu Hause aus arbeiten.

Vor der Pandemie arbeiteten 20 Prozent der deutschen KMU-Mitarbeiter und 30 Prozent der IT-Entscheider von zu Hause aus. Es überrascht nicht, dass diese Zahlen im vergangenen Jahr gestiegen sind, wobei die Wahrscheinlichkeit, dass KMU-Mitarbeiter in den vergangenen zwölf Monaten von zu Hause aus gearbeitet haben, mehr als doppelt so hoch ist (44 Prozent) wie vor der Pandemie.

Regionale Unterschiede

Auffällig ist, dass das Ausmaß der Heimarbeit nicht in allen Ländern einheitlich ist, selbst wenn die Pandemie die Entscheidungen beeinflusst. So war die Heimarbeit im

vergangenen Jahr in Großbritannien stärker verbreitet als in Deutschland – 64 Prozent der Arbeitnehmer in kleinen und mittleren Unternehmen arbeiteten im vergangenen Jahr in Großbritannien von zu Hause aus, verglichen mit nur 44 Prozent in Deutschland. Bei den IT-Mitarbeitern, die häufig für Aufgaben vor Ort zuständig sind, waren diese Zahlen niedriger mit 57 Prozent in Großbritannien gegenüber 36 Prozent in Deutschland.

Trotz der Herausforderungen und der zunehmenden Besorgnis unter den IT-Verantwortlichen haben die Mitarbeiter von KMU lobende Worte für die Kollegen aus der IT-Abteilung: 77 Prozent gaben an, dass ihr Unternehmen während der Covid-19-Pandemie gute Arbeit bei der Absicherung von Mitarbeitern im Homeoffice geleistet hat. Darüber hinaus gaben 66 Prozent der Arbeitnehmer an, dass ihr Unternehmen aufgrund der Pandemie wertvolle Lehren für den Umgang mit Remote-Mitarbeitern gezogen hat.

avast.com

PAC-Radar

Mehr Transparenz, bitte!

Der deutsche SAP-Markt ist im Umbruch. Das liegt nicht allein an der S/4-Hana-Migration, die viele SAP-Anwender umtreibt.

Auch neue Anforderungen durch die Digitalisierung und an Public-Cloud-basierte Betriebsmodelle tragen zum Umschwung bei. Diese Veränderungen fordern auch die IT-Dienstleister heraus, denn sie müssen entsprechende Delivery-Modelle, spezialisierte Berater, agile Sourcing-Konzepte und innovative Migrationsmethoden parat haben, um SAP-Anwender kompetent beraten und unterstützen zu können. Vor diesem Hintergrund stellt das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen PAC die neue PAC-Radar-Serie „SAP-Services in Deutschland 2022“ vor. Insgesamt 22 IT-Dienstleister werden auf ihre spezifischen Stärken und Schwächen auf Basis von fast 100 Einzelkriterien analysiert. Die IT-Dienstleister, die beispielsweise im PAC-Radar „SAP Consulting & Systems Integration“ (siehe Grafik) evaluiert werden, repräsentieren fast 50 Prozent des gesamten Marktvolumens für diese SAP-Services in Deutschland. Das Feld der analysierten Provider ist

sehr heterogen. Es reicht von international etablierten Dienstleistern mit weltweit mehreren 10.000 zertifizierten SAP-Beratern und umfangreichen Offshore- und Nearshore-Ressourcen bis hin zu nationalen Providern mit einigen Hundert lokalen SAP-Experten und Fokus auf deutschen Mittelstandskunden. Doch unabhängig von der Größe gilt: Nahezu alle Anbieter decken die gesamte C&SI-relevante Wertschöpfungskette ab, von der Beratung über die Implementierung bis hin zum Testing und zu Schulungen. Thematisch fokussiert sich die Mehrheit auf klassische ERP-Lösungen (etwa ECC und R3). Viele bieten darüber hinaus C&SI-Leistungen für SAP-SaaS-Applikationen wie Successfactors, Fieldglass und Ariba sowie für SAPs CX-Portfolio an. Ausnahmslos alle Provider haben ihr Portfolio um Serviceleistungen für S/4-Hana-Migrationsprojekte erweitert.

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


PAC-Radar „SAP Consulting & Systems Integration“, eine von zehn Grafiken in der PAC-Radar-Serie.

SEEBURGER beschleunigt Ihr Business

Geschäftsprozesse digitalisieren?
Über Unternehmensgrenzen hinweg?
Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss.

Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.

MFT

Sensible Daten übertragen – schnell, sicher und GDPR-konform.

API/EAI

Partner, Applikationen und Systeme in Echtzeit vernetzen.

B2B/EDI

Flexibler interagieren in komplexen Lieferketten.

IoT/Industrie 4.0

Innovative Geschäftsmodelle zügig realisieren durch Integration vorhandener Ressourcen.

E-Invoicing

Mehr Tempo und Sicherheit für globale Finanzströme.

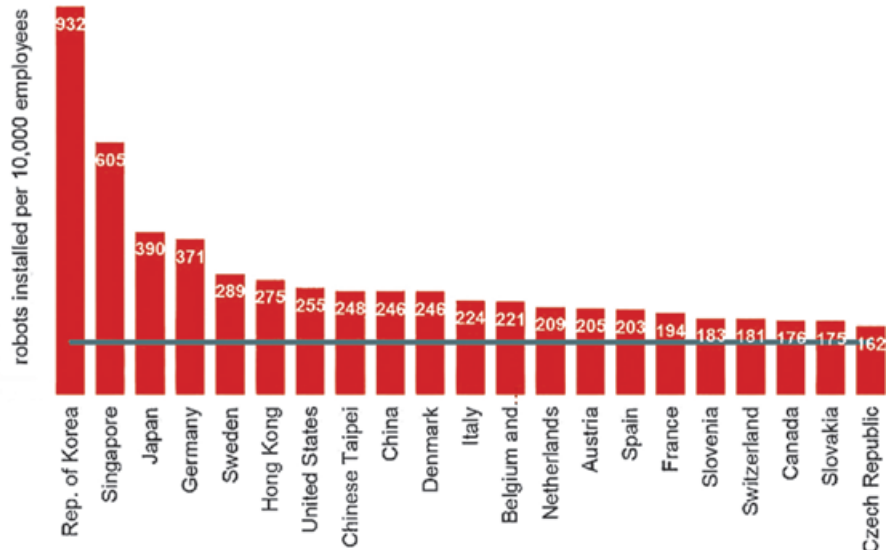
www.seeburger.de

Deutschland Nummer eins in Europa

Roboterichte steigt auf Rekord

Deutschland ist die automatisierteste Volkswirtschaft in Europa: Die Roboterichte – also die Zahl der Industrieroboter pro 10.000 Mitarbeiter – steigt auf einen neuen Rekord.

Mit insgesamt 230.600 Einheiten hat Deutschland einen Anteil von 38 Prozent am gesamten operativen Industrieroboter-Bestand in Europa. Das sind Ergebnisse aus dem World Robotics 2021 Report, der von der International Federation of Robotics (IFR) herausgegeben wird. Aufgeschlüsselt nach Regionen beträgt die durchschnittliche Roboterichte in Westeuropa 242 Einheiten, in Nordamerika 167 und in Asien/Australien 134. Die fünf weltweit automatisiertesten Länder sind: Südkorea, Singapur, Japan, Deutschland und Schweden. Frankreich hat eine Roboterichte von 194 Einheiten (Platz 16). Damit liegen die deutschen Nachbarn deutlich über dem globalen Durchschnitt von 126 Robotern, was sie zur Nummer eins in Europa macht.



ifr.org

Weltweit hat sich die durchschnittliche Roboterichte innerhalb der vergangenen fünf Jahre fast verdoppelt und stieg 2020 auf 126 Einheiten pro 10.000 Mitarbeiter (2015: 66 Einheiten).

Bitkom-Branche wächst stabil

Fast 40.000 neue Jobs geschaffen

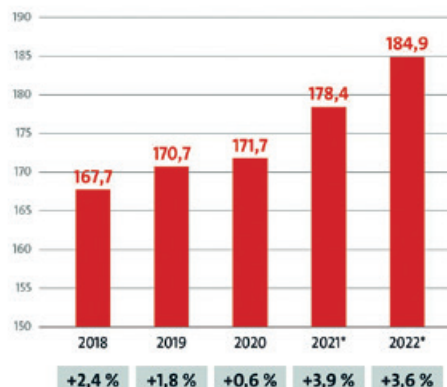
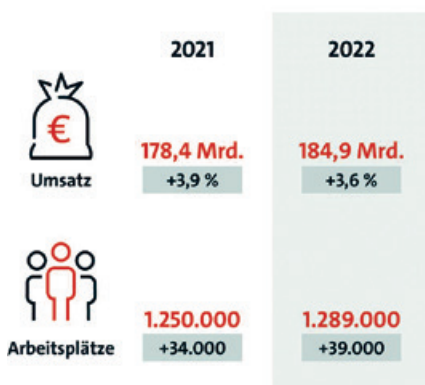
Stabiles Wachstum in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld:

In der Bitkom-Branche legen Umsatz und Beschäftigung 2022 trotz der Herausforderungen weiter zu.

Der deutsche Markt für IT, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik soll Bitkom-Berechnungen zufolge in diesem Jahr um 3,6 Prozent auf 184,9 Milliarden Euro wachsen. Bis zum Jahresende werden die Unternehmen in Deutschland voraussichtlich 39.000 zusätzliche Jobs schaffen. Aktuell sind 1,25 Millionen Menschen in der

Branche beschäftigt. Das Geschäftsklima bewegt sich auf einem ähnlich hohen Niveau wie vor Ausbruch der Coronapandemie Anfang 2020. Der Bitkom-ifo-Digitalindex lag im Dezember 2021 bei 24,0 Punkten und notierte damit um 17 Punkte höher als das Geschäftsklima der Gesamtwirtschaft. Das Beschäftigungswachstum hat in der

Bitkom-Branche nach einer zwischenzeitlichen coronabedingten Verlangsamung wieder kräftig angezogen. 2022 werden voraussichtlich 39.000 zusätzliche Jobs geschaffen, nachdem die Zahl der Arbeitsplätze im vergangenen Jahr bereits um 34.000 auf 1,25 Millionen gestiegen ist. Im globalen Maßstab spielt der deutsche ITK-Markt allerdings eine untergeordnete Rolle. Deutschlands Anteil an den weltweiten ITK-Ausgaben liegt 2022 voraussichtlich bei 3,9 Prozent. Der Anteil geht von Jahr zu Jahr zurück, weil die Investitionen und Ausgaben in anderen Ländern schneller wachsen, neben den USA (+4,7 Prozent) besonders im asiatischen Raum. Wachstumsspitzenreiter sind Indien (+9,1 Prozent) und China (+5,3 Prozent). Mehr als ein Drittel des ITK-Weltmarkts entfällt allerdings auf die USA (36,0 Prozent), mit deutlichem Abstand dahinter folgt China mit gut einem Neuntel (11,8 Prozent).



Stabiles Wachstum von Umsatz und Beschäftigung. Umsatz mit Produkten und Diensten und Arbeitsplätzen in der ITK (in Deutschland)*

bitkom.org

Entwicklung der IT in deutschen Unternehmen

Strategische Rolle übernommen

Die deutsche Unternehmenslandschaft hat sich pandemiebedingt stärker denn je dem Thema Digitalisierung im unternehmerischen Alltag zugewandt. Die IT spielt eine maßgebliche Rolle.

Das Research- und Analystenhaus Techconsult hat im Auftrag von Infinidat untersucht, wie deutsche Unternehmen ihre IT-Strategien im Zuge der Pandemie angepasst und sich langfristig aufgestellt haben. Für die nun veröffentlichte Studie mit dem Titel „Umgang mit der finanziellen Unsicherheit bei der Gestaltung der IT-Infrastruktur“ wurden insgesamt 102 IT- und Businessentscheider in Unternehmen zu ihren IT-Budgets und Veränderungen in der Gestaltung der IT-Infrastruktur befragt. Die strategische Bedeutung effizienter IT-Infrastrukturen hat deutlich zugenommen, nicht zuletzt aufgrund der höheren Arbeitsbelastung durch Homeoffice und Remote-Aktivitäten. Während die IT in der Vergangenheit eher als Lieferant von Technologiedienstleistungen gesehen wurde, spielt sie heute eine wichtige Rolle bei der

strategischen Ausrichtung von Unternehmen. Dies spiegelt sich auch in der Wahrnehmung auf Managementebene wider. In 65 Prozent der Unternehmen wird der IT-Abteilung eine strategische Funktion zugeordnet. Um dieser strategischen Rolle in Zeiten von Homeoffice und Remote Work gerecht zu werden, müssen IT-Abteilungen flexible und skalierbare Ressourcen für ihre Unternehmen bereitstellen. Es ist daher nur folgerichtig, dass 48 Prozent der befragten Unternehmen eine hybride Cloud nutzen und planen, die Nutzung dieses Modells auszuweiten. Damit die Private Cloud in dieser Konstellation eine gute Rolle spielen kann, muss sie Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit in Kombination mit einem flexiblen Nutzungsmodell bieten.

techconsult.de



Schlussaplaus für den cbs-Gründer. cbs Corporate Business Solutions geht mit einer neuen Geschäftsführung ins Jahr 2022. Nach 26 Jahren an der Spitze des Unternehmens hat CEO und Firmengründer Harald Sulovsky zum Jahreswechsel die Führung übergeben. Nachfolger als CEO wird Rainer Wittwen; Holger Scheel und Stefan Risse komplettieren die neue cbs-Geschäftsführung. Sulovskys Ausstieg war sorgfältig geplant und seit Langem vorbereitet. Die Gründe sind rein privater Natur – Sulovsky möchte sich verstärkt seiner Familie widmen. Auf dem vorliegenden Foto wird Firmengründer Sulovsky (rechts) von Wittwen (links) und Scheel feierlich verabschiedet.

www.cbs-consulting.com

BLUE CONSULT.

Bereit für die Zukunft?
SAP gemanaged in der
Cloud

HIGHLY AVAILABLE RESOURCES For



Der Handlungsdruck steigt,
der Support für R/3 und weitere
SAP-Lösungen endet bald.

Beim Umstieg auf S/4HANA sollten
Sie über Cloud nachdenken.

Überzeugende Gründe, SAP in der
Cloud zu betreiben.

- keine CapEx notwendig
- reduzierte Betriebs- und Personalkosten
- Flexibilität in Hochverfügbarkeit, Performance und Skalierbarkeit
- neueste Technologie
- freiwerdende Ressourcen

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Ihre
SAP- und Digitalisierungsstrategie zu
optimieren.

Keine einfache Entscheidung!
Die BLUE - langjähriger IBM Partner -
hilft Ihnen gerne.

Buchen Sie hierzu unseren
Expertentag.

Hier kommen Sie
direkt zu unserem
Angebot oder
besuchen Sie
unsere Internetseite:

www.blue-consult.de



SAP-Trends 2022

Ein Blick in die Zukunft

Der IT-Dienstleister und Cloudprovider Syntax benennt die wichtigsten Trends rund um SAP für 2022 im Bereich der Fertigung.

Unternehmen werden ihre Transformation zu einem vernetzten Intelligent Enterprise mit effizienteren Prozessen auf Basis von S/4 Hana weiter vorantreiben. Dabei spielen Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), Machine Learning (ML), digitaler Zwilling, Data Lakes oder Automatisierung durch Robotic Process Automation (RPA) eine entscheidende Rolle. Die Cloud wird sich im industriellen Mittelstand als Standard weiter etablieren und On-premises-Systeme in vielen Bereichen zunehmend ablösen. Die von SAP vertretene Cloud-first-Strategie und der Fokus auf cloudnative Produkte beschleunigen diese Entwicklung und zwingen IT-Verantwortli-

che in Fertigungsunternehmen zu einem Umdenken. Dank der strategischen Entwicklungspartnerschaften und des unternehmensweiten Einsatzes der Azure Cloud wird es für Werker und Instandhalter künftig einfacher, SAP-Prozesse über bekannte Microsoft-Benutzeroberflächen zu steuern. Die Interaktionen finden dann über Office-365-Apps wie Teams statt. SAP wird außerdem noch stärker zur Grundlage servicebasierter und damit zukunftsorientierter Geschäftsmodelle. Kunden wollen heute immer seltener Produkte kaufen, sondern Dienstleistungen – wie die unterbrechungsfreie Laufzeit einer Maschine. Die Abrechnung erfolgt dann flexibel und indi-



Für Björn Bartheidel, Vice President Intelligent Industry Services bei Syntax, steht 2022 vor allem das Intelligent Enterprise im Fokus.

viduell über ein Subskriptionsmodell. Cloudbasierte Business-Plattformen werden im SAP-Umfeld so noch stärker an Bedeutung gewinnen.

syntax.com

IT-Trends-Studie 2022

Der Pandemie folgt Wachstum

Unternehmen und Behörden investieren einen höheren Anteil ihres IT-Budgets in Modernisierung, während die anteiligen Ausgaben für Systemerhalt leicht sinken.

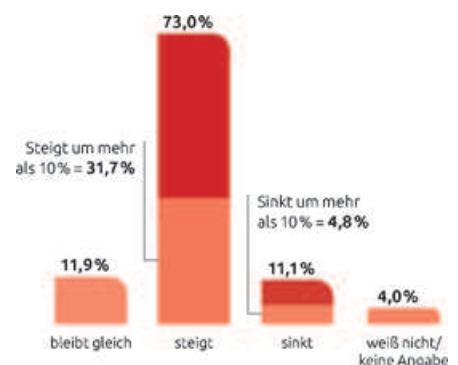
Fast drei Viertel der Unternehmen und Behörden werden im kommenden Jahr die IT-Ausgaben erhöhen. Die Prognosen für 2023 sind ähnlich positiv. Die zusätzlichen

Investitionen fließen aber nicht vornehmlich in Neuentwicklungen, sondern in Modernisierungen bestehender Systemlandschaften. Das zeigen Vorabergebnisse der

IT-Trends-Studie von Capgemini, an der im September und Oktober 195 IT- und Fachverantwortliche von Großunternehmen und Behörden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz teilnahmen. Für das kommende Jahr rechnen 73 Prozent der Befragten mit steigenden IT-Budgets. Das ist der höchste Wert seit Beginn der Erhebung im Jahr 2003. Knapp ein Drittel der Studienteilnehmer wird seine IT-Investitionen 2022 um mehr als zehn Prozent erhöhen.



SaaS-Markt setzt Wachstumskurs fort. Das Geschäft mit Software-as-a-Service-Angeboten (SaaS) boomt. Seit fünf Quartalen eilt der Markt von Rekord zu Rekord. Nach der pandemiebedingten Wachstumspause zu Beginn des Jahres 2020 sind die Quartalsumsätze von 51 Milliarden US-Dollar (Q1 2020) auf nunmehr 65 Milliarden US-Dollar (Q2 2021) angestiegen. Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group (ISG) hat hierzu die Geschäftsergebnisse der 1300 größten Cloudanbieter ausgewertet. Deren Anteil am weltweiten SaaS-Markt beträgt etwa 95 Prozent.

isg-one.com


Wie wird sich das gesamte IT-Budget 2022 im Vergleich zum Budget 2021 verändern? (n=126)

capgemini.com

Digitale Währungen

Ein Bitcoin kommt selten allein

20 Prozent der großen Unternehmen werden bis 2024 digitale Währungen verwenden.

Laut dem Research- und Beratungsunternehmen Gartner werden 20 Prozent der großen Unternehmen bis 2024 digitale Währungen für Zahlungen, Wertbestände und -papiere einsetzen. Diese Einschätzung ist besonders wichtig für CFOs, da sie Anwendungsfälle und potenzielle Risiken für digitale Währungen bewerten müssen, die in den kommenden Jahren vermehrt bei Geschäftstransaktionen eingesetzt und insgesamt an wirtschaftlicher Bedeutung gewinnen werden. „Die zunehmende Akzeptanz von Kryptowährungen auf traditionellen Zahlungsplattfor-

men und der Aufstieg digitaler Zentralbankwährungen (CBDCs) werden viele große Organisationen dazu bringen, in den kommenden Jahren digitale Währungen in ihre Anwendungen zu integrieren“, sagt Avivah Litan, Distinguished Vice President Analyst bei Gartner. „Digitale Währungen werden von diesen Unternehmen in erster Linie als Zahlungsmittel, Wertaufbewahrungsmittel und renditestarke Anlagen in dezentralen Finanzanwendungen (DeFi) genutzt werden.“

gartner.com

Personalen schätzen ihre HR-Softwarelösungen

Ohne SAP geht's auch

Wegen neuer und mobiler Arbeitsweisen ist es für viele Unternehmen wichtiger denn je, notwendige Prozesse zu digitalisieren. Das trifft auch auf das Personalmanagement zu.

Das „Professional User Rating: Human Resources 2022“ von Techconsult bestätigt, dass Anwender grundsätzlich mit ihrer HR-Software zufrieden sind. Neue Funktionalitäten, Zusatzmodule und -leistungen wie Analysefunktionen, bereits mit KI-Komponenten angereichert, werden von den

Personalverantwortlichen vorrangig als positive Innovationssignale wahrgenommen. Über dem Durchschnitt der Zufriedenheit liegen auch Service, Support und Kompetenz des Serviceanbieters.

techconsult.de

NTT DATA

Trusted Global Innovator



#EnablingInnovations

Erkennen & aktivieren Sie Innovationspotenziale!

NTT DATA Business Solutions

We Transform.
SAP® Solutions into Value

Die digitale Transformation hilft Unternehmen dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten – sofern die verwendeten Technologien FÜR die Menschen arbeiten, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und im Sinne ihrer Mitarbeiter.

Bereit für den nächsten Schritt?
www.nttdata-solutions.com



Im „Professional User Rating: Human Resources 2022“ zeigen sich Anwender zufrieden mit ihren HR-Lösungsanbietern. SAP fehlt im Ranking.



Josef Packowski,
CEO, Camelot

Das aktuelle Stichwort ...

Von Josef Packowski, Camelot

Beratungsengpässe für S/4 Hana ab Sommer?

Knapp neun von zehn Unternehmen (88 Prozent), die bereits eine ERP-Lösung von SAP im Einsatz haben, werden innerhalb der nächsten drei Jahre auf S/4 Hana migrieren. Das ergab eine Studie von Camelot und dem Analystenhaus Techconsult unter 200 deutschen Unternehmen. Hierzu wurden Unternehmen, die eine zukünftige Implementierung des S/4-Systems als ERP-Lösung vornehmen möchten, zum Status quo und den Planungen der Transformation, den damit verbundenen Herausforderungen, Erwartungen und Ängsten der Unternehmen sowie den Anforderungen an SAP-Partner befragt. Erst einmal ist das eine gute Nachricht. Die fortschreitende Digitalisierung und der Wunsch, Prozesse durchgängiger und automatisiert zu gestalten, treiben Organisationen an, sich dem Thema S/4-Transformation mit hoher Priorität zu widmen. Auch der Zeitdruck durch das angekündigte Support-Ende für Vorgängerversionen spielt hier natürlich eine Rolle.

Warum das nun zum Problem werden könnte? Als Beratungshaus sehen wir jetzt schon eine sehr hohe Nachfrage nach Expertenberatung im Cloud-Umfeld. Unsere Prognose: Spätestens im Sommer 2022 wird es zu Überhitzungstendenzen kommen. Das heißt, Unternehmen, die spät mit der S/4-Transformation starten, könnten dann das Nachsehen haben. Dies würde vor allem Mittelständler treffen, die zudem weniger eigene Fachkräfte im Haus haben, um den Mangel an externer Unterstützung auszugleichen.

Wunsch nach Best Practices ist groß

In der Studie „Erwartungen an S/4 Hana in 2022“ gaben 90 Prozent der befragten Unternehmen an, für die Umsetzung der

Transformation nicht ausreichend Informationen und Hilfsleistungen zur Verfügung zu haben, zum Beispiel zu Ziel- und Vorgehensmodellen oder den Gesamtkosten. In eine ähnliche Richtung weist auch eine Untersuchung der DSAG aus dem Sommer 2021. Der Wunsch nach einer klaren Kostenstruktur und Best Practices ist bei Unternehmen entsprechend groß. Durch die mangelnde eigene Informationsbasis riskieren sie, wichtige strategische Entscheidungen nicht frühzeitig genug zu berücksichtigen.

Von einem Transformationspartner erwarten Unternehmen laut Studie vor allem zertifizierte, also nachweislich erfahrene, Mitarbeiter, tiefer gehendes Branchen-Know-how, Innovationskraft sowie Methoden- und Prozesskompetenz. Ohne diese Expertisen ist eine Transformation kaum zu stemmen.

Viele Stolpersteine

Hinzu kommt aber noch ein weiterer Punkt, der in vielen Organisationen unterschätzt wird: 26 Prozent der befragten Unternehmen haben das Thema Change Management nicht in ihrer Planung verankert. Eine Begleitung des Veränderungsprozesses von außen sorgt dafür, dass der organisatorische Wandel besser gelingt.

Auch SAP hat erkannt, dass im Bereich S/4 bei vielen Kunden der Wunsch nach einem klaren Transformationspfad besteht, und 2021 das Programm Rise with SAP lanciert, in dem verschiedene Services rund um die Migration gebündelt sind: von der Neugestaltung der Geschäftsprozesse über die technische Migration bis hin zum Aufbau eines intelligenten Unternehmens. Camelot ist ein Rise-Partner der ersten Stunde und unterstützt die Bündelung dieses Angebots, auch weil es helfen wird, die

Beratungsengpässe abzufedern, die für die kommenden Monate und Jahre zu erwarten sind.

Weg zum Intelligent Enterprise

Eine S/4-Transformation betrifft das gesamte Unternehmen und muss entsprechend umfassend in all ihren Dimensionen angegangen werden. Dies erfordert eine klare Ausrichtung an der Unternehmensstrategie sowie die Einbindung aller Geschäftsbereiche und Stakeholder – aktuell noch eine der größten Herausforderungen, vor denen sich Unternehmen sehen. Doch nur durch einen Ansatz, der die Organisation als Ganzes in den Blick nimmt, können die gewünschte Automatisierung von Prozessen, das Auflösen von Datensilos und die Performance-Optimierung des Gesamtsystems erreicht werden.

Jetzt starten!

Ob ein solcher Ansatz allen Unternehmen, die dies wünschen, im Jahr 2022 zur Verfügung stehen wird, ist zu hoffen, bleibt aber fraglich. Denn wenn nun ein großer Teil der Unternehmen, die die Migration noch vor sich haben, mit den Vorbereitungen startet, ist es gut möglich, dass nicht alle am Markt noch freie Beratungskapazitäten finden. Die Nachfrage ist groß und steigt stetig. Daher mein Ratschlag: besser früher als später um einen kompetenten Partner bemühen, der dann mit Ihrem Unternehmen die Transformation zum Intelligent Enterprise meistert.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

 **Camelot ITLab**
innovative Technologies Lab



Neuer Release in der Pipeline

Weitere Zeit- und Kosteneinsparungen



Mit einem erweiterten Funktionsumfang stellt sich die neue BlueCopy-Version 10.3 von Empirius für automatisierte Systemkopiererstellungen dar. Demnächst gibt es auch eine neue Version der unlängst vorgestellten SAP-Basis-Systemmanagement-Suite mit der Bezeichnung Epos.

Die Notwendigkeit, SAP-Systemkopien für die unterschiedlichsten Einsatzzwecke wie etwa für Schulungen und Trainings, SAP-Komponenten- sowie Funktionsprüfungen möglichst schnell und kosteneffektiv zu erstellen beziehungsweise zu nutzen, steigt stetig. Sowohl beim SAP-Klassik-Einsatz mit SAP ERP ECC und AnyDB als auch bei der Verwendung von S/4 Hana.

Genutzt werden dazu heute mehrheitlich dezidierte Tools für das SAP-Systemcopying mit einem hohen Automationsgrad anstelle von Scripts, die in aller Regel händisch generiert werden müssen. Ein derartiger Tool-Einsatz bringt insbesondere Zeit- und Kostenersparnisse mit sich. Außerdem werden SAP-Systemkopien in gleichbleibend hoher Prozessqualität erstellt. Eine smarte Lösung stellt dabei das mittlerweile in der SAP-Community etablierte Tool namens BlueCopy von Empirius dar.

Erweiterter Funktionsumfang

Kontinuierlich weiterentwickelt steht jetzt BlueCopy in der neuen Version 10.3 zur Verfügung, die gegenüber dem Vorgänger-Release (10.2) einen erweiterten Funktionsumfang aufweist. So etwa ein optimiertes E-Benachrichtigungsverfahren, eine fortgeschrittene Sperrmethodik

von Benutzern in der Zeit einer Systemkopiererstellung, User-Exits mit Signierung und Upload via GUI, Erweiterungen bei der AD/LDAP-Integration, insbesondere bei Gruppenzuordnungen, sowie Optimierungen bei SAP-Systemkopien in Verbindung mit Hana. Auch beinhaltet BlueCopy 10.3 noch einfachere und wirkungsvollere Konfigurationsmöglichkeiten beim eventuellen Nacharbeiten von SAP-Systemkopien.

Im Fokus: BDLS und QDIFF

Ein größeres Augenmerk legte Empirius bei den 10.3-Entwicklungen nach eigenen Angaben auf die beiden Systemcopying-Fokuspunkte BDLS und QDIFF.

BDLS managt die Umsetzung logischer Systemnamen. In aller Regel verbraucht BDLS gewisse Ressourcen und kann eine Systemkopie zeitlich beeinflussen. Mit der neuen Version 10.3 sind Performanceverbesserungen in puncto BDLS verbunden. Insbesondere durch die Tatsache, dass ein Matrix-Report genutzt wird, der eine isolierte Umsetzung der x-größten Tabellen in einzelnen BDLS-Jobs parallel zum Hauptjob ermöglicht. Zugleich gibt es jetzt ein erweitertes BDLS-Monitoring.

QDIFF demgegenüber adressiert das Thema Harmonisierung von Transporteinspielungen von QA- in Prod-Systeme.

Mitunter treten beim Transporteinspielen Differenzen, Inkonsistenzen oder Falschbezeichnungen bei Nummernvergaben auf. Mit 10.3 lässt sich beim BlueCopy-Einsatz nun automatisiert ein einheitlicher Transportstand von einer SAP-Systemkopie prüfen und erzeugen. Diese Funktionen können übrigens auch SAP-Entwicklungsabteilungen nutzen und nicht nur SAP-Basisabteilungen, die üblicherweise federführend bei SAP-Systemkopien tätig sind. QDIFF ist an und für sich ein Tätigkeits- oder Aufgabenfeld einer Entwicklungsabteilung.

Die 10.3-Neuerungen in Sachen BDLS und QDIFF tragen gemäß Unternehmensinformationen insbesondere dazu bei, weitere Zeit- und Kosteneinsparungen bei automatisierten SAP-Systemkopiererstellungen mit BlueCopy zu erzielen sowie dabei die Prozessqualität beim Systemcopying zu steigern. Laut Empirius ist zudem geplant, für das unlängst vorgestellte SAP-Basis-Systemmanagement-Paket Epos (Empirius Planning and Operations Suite) die neue Version 2.0 bereitzustellen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 72

EMPIRIUS
The simple solution company



Digitalbranche im Aufschwung

Der Pandemie folgt Wachstum

Trotz anhaltender Coronapandemie blicken Anbieter in der Digitalbranche optimistisch auf das begonnene Geschäftsjahr 2022.

Fast drei Viertel der Unternehmen und Behörden werden im kommenden Jahr die IT-Ausgaben erhöhen. Die Prognosen für 2023 sind ähnlich positiv. Die zusätzlichen Investitionen fließen aber nicht vornehmlich in Neuentwicklungen, sondern in Modernisierungen bestehender Systemlandschaften. Das zeigen Vorabergebnisse der IT-Trends-Studie von Capgemini, an der im September und Oktober 195 IT- und Fachverantwortliche von Großunternehmen und Behörden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz teilnahmen.

Für das kommende Jahr rechnen 73 Prozent der Befragten mit steigenden IT-Budgets. Das ist der höchste Wert seit Beginn der Erhebung im Jahr 2003. Knapp ein Drittel der Studienteilnehmer wird seine IT-Investitionen 2022 sogar um mehr als zehn Prozent erhöhen, im Vergleich zu nur einem Fünftel der Befragten im Vorjahr. Etwa elf Prozent werden ihre IT-Ausgaben kürzen, im Vorjahr waren es noch knapp 15 Prozent.

Trend setzt sich fort

Die Prognosen für 2023 sind ebenfalls sehr positiv: Knapp 73 Prozent der Befragten rechnen mit höheren Ausgaben, fast ein Drittel mit Steigerungen um mehr als zehn Prozent. 83 Prozent der befragten Unternehmensvertreter gaben an, dass ihre Organisation 2022 wirtschaftlich oder organisatorisch wachsen soll. Lediglich zehn Pro-

zent haben keine Expansionspläne und wollen stabilisieren. 1,4 Prozent der Unternehmen sollen kleiner werden.

Viel aufzuholen

Dass gerade Managementberatungen mit einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum rechnen, ist eines der Ergebnisse aus der aktuellen Lünendonk-Blitzumfrage unter Verantwortlichen unterschiedlicher Business-to-Business-Segmente. Jedoch hatten die Consultants nach 2020 viel aufzuholen. Strategie-, Organisations- und Prozessberater rechnen mit einem Umsatzplus von durchschnittlich 12,4 Prozent. Ihnen folgen IT-Service- und -Beratungshäuser mit einer durchschnittlichen Umsatzwachstumsprognose von 11,4 Prozent. Lediglich die befragten Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zeigen sich verhaltener: Sie gehen von 4,6 Prozent Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr aus.

Digitalisierung ist Topthema

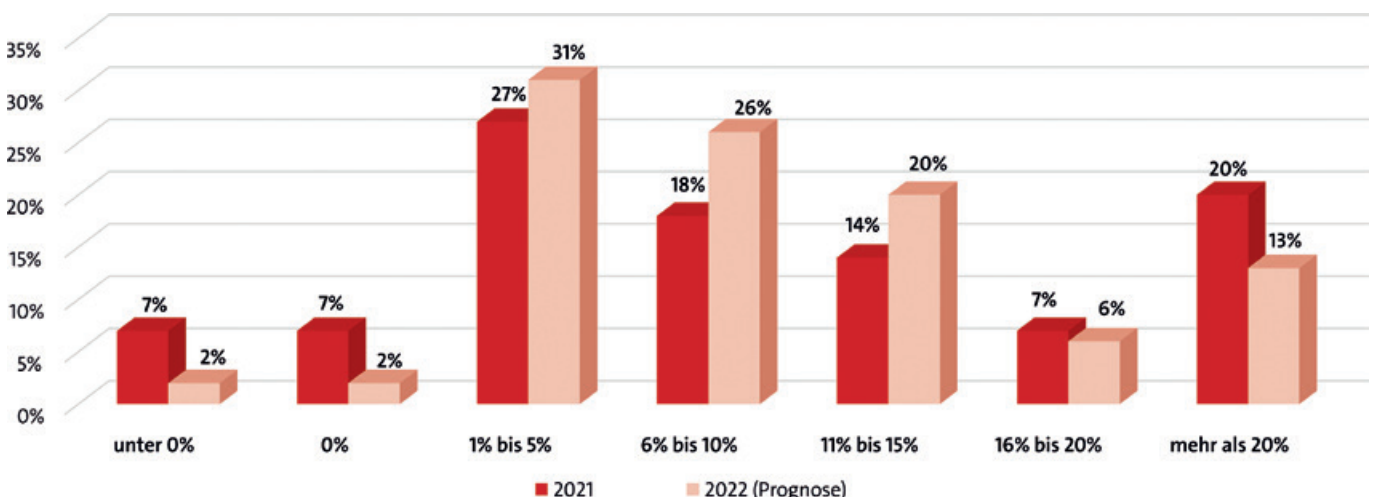
Befragt nach den wesentlichen Pain Points ihrer Mandanten gaben 58 Prozent aller Umfrageteilnehmer an, dass die digitale Transformation den stärksten Beratungsbedarf erzeuge. Den Blick ausschließlich auf die Managementberatungen gerichtet, sind es sogar 83 Prozent – ein Zeichen dafür, dass Digitalisierungsthemen immer stärker Eingang in das Portfolio finden.

Demgegenüber nimmt der mit Abstand größte Anteil der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater den Fachkräftemangel und die Schwierigkeiten in der Rekrutierung bei ihren Mandanten als drängend wahr.

Trotz etwaiger Pain Points ist jetzt schon klar ersichtlich, dass die wirtschaftliche Erholung inklusive der hohen Erwartungen an einen aufblühenden digitalen Markt die Technologieinvestitionen weiter ankurbeln werden – trotz möglicher Beeinträchtigungen durch die Omikron-Variante. Das sieht auch das Research- und Beratungsunternehmen Gartner so und prognostiziert einen Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2022 von 5,1 Prozent (auf 4,5 Billionen US-Dollar) gegenüber 2021.

„2022 ist das Jahr, in dem die Zukunft für CIOs wieder zurückkehrt“, sagt John-David Lovelock, Distinguished Research Vice President bei Gartner. „Sie können nun die krisenbedingten, kurzfristigen Projekte der letzten zwei Jahre hinter sich lassen und sich auf Langfristiges fokussieren. Gleichzeitig werden CIOs sich bei der Umsetzung ihrer digitalen Strategien verstärkt auf Beratungsunternehmen und Managed-Service-Firmen verlassen müssen, bedingt durch Qualifikationsdefizite bei den Mitarbeitern, der Lohninflation und dem Kampf um Arbeitskräfte.“

lunendonk.de
gartner.com
capgemini.com



Umsatzentwicklung 2021 und 2022 (Prognose). Frage: Wie entwickelt sich der Deutschland-Umsatz Ihres Hauses? Alle Teilnehmer; unbereinigt; im Geschäftsjahr 2021: n=85; Quelle: Lünendonk.

Der Unternehmensmehrwert mit Analytik, Erfahrung und Qualität sowie gutem Management

Irresistible Organization

Resiliente und irresistible Unternehmen kann es nur mit einer innovativen Softwarearchitektur geben und dafür braucht es Composability – kompositionsfähige Technikangebote.

Von Charles Homs, Oracle

Unternehmen müssen ihre Personalbedürfnisse schnell und einfach verstehen, wenn sie Top Talente anziehen und binden wollen. Aber nur elf Prozent der Unternehmen (Deloitte, Global Human Capital Trends Survey) können Informationen über den Zustand ihrer Belegschaft in Echtzeit bereitstellen. Es ist schwierig, Daten zu sammeln, zu bereinigen und daraus Erkenntnisse zu ziehen, aber noch schwieriger ist es, wenn man Daten aus mehreren Systemen integrieren muss.

People Analytics

Mit Oracle Fusion HCM Analytics ist es ein Leichtes, diese Daten in einer zusammenhängenden Geschichte zum Leben zu erwecken. Mit sprachgesteuerten Analysen können HR- und Personalmanager beliebige Fragen stellen und erhalten die Antworten auf visuell ansprechende Weise, egal wo sie sich befinden. Somit muss der Endnutzer nicht wissen, wo die Daten gespeichert sind, ob in Oracle oder in SAP. Da Mitarbeiter von verschiedenen Standorten aus arbeiten und die Arbeitsflexibilität zunimmt, vereinfachen HCM-Analysen die Erfassung von Daten und Erkenntnissen im gesamten Unternehmen und helfen den Personalverantwortlichen, Talente besser zu rekrutieren, zu binden und den Bedarf vorherzusagen.

Employee Experience

Die Kommunikation mit, die Verbindung zu und die Unterstützung von Mitarbeitern ist nicht nur in Krisensituationen, sondern auch im täglichen Betrieb von entscheidender Bedeutung. Arbeitgeber benötigen Tools, um Mitarbeiter besser einzubinden und zu unterstützen und gleichzeitig die Arbeit persönlicher und produktiver zu gestalten.

Oracle Journeys hilft, die Employee Experience zu verbessern, indem Unternehmen personalisierte Unterstützung für ihre Mitarbeiter erstellen. HR-Manager können beispielsweise Journeys oder Schritt-für-Schritt-Anleitungen erstellen, um Mitarbeiter bei wichtigen Ereignissen zu begleiten, zum Beispiel beim Onboarding, bei der Entwicklung ihrer Karriere, bei der Einführung eines neuen Produkts, bei der Arbeit von zu

Hause aus oder sogar bei der Inanspruchnahme von Urlaub. Diese Erlebnisse sind auf jeden Einzelnen zugeschnitten und sind über Desktop, mobile Geräte, Oracle Digital Assistant und Kollaborationsplattformen wie Slack und Microsoft Teams sofort verfügbar.

Skills Management

Unternehmen müssen langfristiges Wachstum planen und gleichzeitig die nötige Agilität entwickeln, um bei Bedarf schnell umzuschwenken. Dazu müssen sie zu jedem Zeitpunkt wissen, über welche Fähigkeiten sie verfügen und wo sie investieren oder neue erwerben müssen. Oracle Dynamic Skills hilft, die Fähigkeiten, die die Talent-Supply-Chain speisen, kontinuierlich zu erkennen, zu verwalten und zu erweitern. Es hilft bei der Beantwortung der entscheidenden Frage: Verfügen wir jetzt und in Zukunft über die richtigen Talente?

Oracle Cloud HCM ermöglicht es Mitarbeitern, persönliche Profile zu erstellen, sich untereinander zu vernetzen und sogar an Wellnessprogrammen teilzunehmen. Erfolgreiche Unternehmen wie Kraft Heinz, Deutsche Telekom und Unilever haben mit Oracle zusammengearbeitet, um „unwiderstehliche“ Erlebnisse zu schaffen, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu unterstützen.

Supplier Intelligence und KI

Wenn das Unternehmen für den Geschäftserfolg von wichtigen Lieferanten abhängig ist, kann Oracle helfen, Faktoren wie die Produktionskapazität eines Lieferanten, gesetzliche Zertifizierungen, Verhaltenskodizes, Finanzkraft und vieles mehr zu überwachen. Auch guten Lieferanten können schlimme Fehler passieren. Deshalb brauchen Sie eine zusätzliche Ebene der Risikobewertung. Eine Quelle, die aktuelle Informationen über Ereignisse liefert, die sich negativ auf die Lieferzeiten der Lieferanten auswirken könnten, damit Störungen vermieden werden.

Oracle hat Supplier Intelligence in Oracle Cloud Procurement integriert. Die Lösung nutzt natürliche Sprache, um das Internet nach Informationen über Lieferanten zu durchsuchen, diese mithilfe von KI zu verar-

beiten, die Informationen mit benutzerdefinierten Parametern zu filtern und zu bewerten und Beschaffungsexperten in Echtzeit zu alarmieren. Und wenn Sie sich in der Endphase der Lieferantenauswahl befinden, kann die KI Informationen über Millionen von Unternehmen sammeln und validieren.

Cloud Procurement

Oracle hat mehrere Aktualisierungen für Oracle Cloud Procurement eingeführt, die helfen können, Kosten zu senken, darunter eine neue Ausgaben- und Beschaffungsanalytik. Diese bietet eine ganzheitliche Sicht auf die Beschaffungs- und Lieferantenleistung im gesamten Unternehmen. Eine Ausgabenklassifizierung hilft, die Ausgabenmuster eines Unternehmens zu verstehen und sich einen Überblick über die Einkaufsaktivitäten zu verschaffen. Durch den Einsatz von maschinellem Lernen zur Einteilung von Ausgabendaten in logische Kategorien können manuelle Aufwände vermieden und menschliche Fehler reduziert werden. Wenn ein potenzieller Lieferant auf einen Screening-Fragebogen antwortet, können interne Stakeholder nun Feedback zu diesen Antworten geben, was hilft, eine vollständigere und genauere Bewertung der Fähigkeiten, der Umweltverträglichkeit und des Risikos des Lieferanten vorzunehmen. Auch können Unternehmen sicherstellen, dass Auftragnehmer und Unterauftragnehmer die ausgehandelten Zahlungsbedingungen einhalten, und sie erhalten Transparenz über die Ausgaben für Dienstleistungen in den einzelnen Zahlungsphasen.



*Charles Homs,
Vice President Global
Competitive Strategies,
Oracle*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75

ORACLE





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

Innere Werte

Zu Beginn des neuen Jahres entstand viral eine Diskussion über die Aktualität von S/4 und darüber, wie zeitgemäß diese ERP-Software von SAP noch sei – weniger im Jahr 2022 als vielmehr am Ende der Conversion in etwa fünf Jahren.

Ein theoretisches Greenfield-Projekt mit Hana und S/4 sowie der BTP würde uns alle im kommenden Sommer überzeugen. Es gibt die Werkzeuge und Ressourcen, um S/4 schnell und effizient zu customizen, wenn keine Altlasten existieren. Wer bei null anfangen darf, keine Rücksicht auf historische Daten nehmen muss und nicht die Bürde einer existierenden IT-Infrastruktur inklusive mehrerer Rechenzentren verantwortet, der kann innerhalb weniger Wochen ein perfektes S/4-System aus der Wolke vorweisen. So viel zur Theorie!

In der Praxis sind ich und viele meiner Kollegen mit Legacy-Systemen, Altdaten und heterogenen IT-Architekturen konfrontiert. Auch hier lässt sich naturgemäß eine S/4-Conversion erfolgreich durchführen – nur eben nicht in ein paar Monaten, sondern in ein paar Jahren. PoCs und Budgets sind zu organisieren, Ressourcen müssen vorgehalten werden, mit den Fachabteilungen müssen Zeitpläne orchestriert werden etc. Auch mit den besten IT-Werkzeugen dauert der Releasewechsel mehrere Jahre. Somit ist die Frage berechtigt: Ist S/4 im Jahr 2022 noch zeitgemäß?

Genau genommen geht es nämlich nicht um dieses und das folgende Jahr, sondern um das Jahr der Fertigstellung der Conversion. Was, wenn unvorhergesehene Ereignisse eintreten und sich das Customizing verzögert, ausgesetzt werden muss oder aufgrund neuer Organisationsstrukturen ein Reengineering erforderlich wird? Dann liegt möglicherweise der Fertigstellungstermin der S/4-Conversion um das Jahr 2030 und in diesem Jahr ist die Frage mehr als gerechtfertigt: Sind Hana und S/4 noch zeitgemäß?

Im Jahr 2030 ist die Datenbankplattform Hana etwa 20 Jahre und S/4 etwa 15 Jahre alt – eine Ewigkeit in der schnelllebigen IT-Welt. Hana und S/4 sind proprietäre Produkte der SAP, somit muss jede Innovation, Runderneuerung und Verbesserung von SAP selbst kommen. Für die Produkte gibt es keine Community, die mitentwickelt. Eine hohe Bürde für SAP! Früher war alles besser: SAP konzentrierte sich auf die betriebswirtschaftlichen ERP-Innovationen und die Hardware-, Betriebssystem-

und Datenbankanbieter brachten ihre Verbesserungen ein. Nun ist SAP eine ERP-Insel und zum Selbstversorger geworden.

Wie sich SAP in Zukunft versorgen will, erscheint nach dem alljährlichen Sales-Kick-off (Customer Success Summit) auch sehr interessant: Unser SAP-Kontakt berichtete von umfassenden Änderungen bei Provisionen und Boni. Nicht nur wurde das Konzept von Christian Klein weiter verschärft, bei dem Erfolgszahlungen weitgehend von der Zufriedenheit der Kunden abhängig sein sollen, sondern es wurde im Vertrieb auf ein „Cloud only“-System umgeschaltet. Vereinfacht dargestellt: Der Vertriebsbeauftragte bekommt nur dann eine Prämie, wenn es sich um ein SAP'sches Cloud-Produkt handelt. Eine On-prem-Conversion soll demnach keinen Bonus bringen. Was uns aber nicht abhalten sollte, weiter On-prem-Lizenzen zu kaufen.

Die Botschaft hör ich wohl, allein mir fehlt der Glaube: „Cloud first“ kann ein Konzept sein, aber „Cloud only“ wahrscheinlich weniger. Es wird Cloud-Funktionalität im eigenen Rechenzentrum geben – also eine klassische On-prem-Landschaft. SAP selbst bietet dafür die On-premises-Cloud-Option S/4-Hana-Cloud-PE-CDC an (Private Edition für Customer Data Center). Diese interessante S/4-Version ist auf der SAP-Website schwer zu finden, es gibt nur eine 15-seitige Powerpoint-Präsentation. Mehr Information über S/4 Private Edition im Customer Data Center gibt es bei HPE, die auch uns beraten und mit Informationen aushelfen.

Wenig Information über die S/4 Private Edition ist natürlich die Konsequenz aus einem „Cloud only“-Bonus für die Vertriebsmannschaft. Die Praxis aber wird hybrid sein. Wie sich in dieser Realität dann aber ein SAP-Vertrieb positionieren will, der mit seinen Prämien offensichtlich zu 100 Prozent vom Cloud Computing abhängig sein wird, ist mir und meinen SAP-Stammtischschwestern und -brüdern noch ein Rätsel. Tatsache ist, auch bei SAP gibt es sinnvolle Alternativen zum „Cloud only“ und damit ist schon einmal viel gewonnen!

noname@e-3.de

E-3 VIDEOSTREAM



Alles Lizenzen, oder was?

Der Releasewechsel auf S/4, die Hana-Datenbank-Conversion und ein möglicher Weg in die Cloud stellen den SAP-Bestandskunden nicht nur organisatorisch und technisch, sondern auch lizenzrechtlich vor viele Herausforderungen. Der einstündige E-3 Videostream mit den Experten Rechtsanwältin Dr. Jana Jentzsch aus Hamburg, Johannes Szalachy in der Rolle des betroffenen Bestandskunden sowie Guido Schneider von SLC365 (Software License Compliance) und Inken Ross und Vera Vianden von Deloitte wird einen Überblick zu den anstehenden Herausforderungen geben. Letztendlich ist es ein offener Wettstreit um Argumente und Verträge – ein Lizenzdiskurs. Ende vergangenen Jahres stand nochmals das Thema „indirekte Nutzung“ im Zentrum der Lizenzverhandlungen, weil unter bestimmten Umständen SAP bis zu 90 Prozent Rabatt ermöglichte. Aber die Diskussion um dieses Thema und die Wandlung existierender Lizenzverträge auf dem Weg in die Wolke geht weiter. Es gibt eine Cloud-Roadmap, die Bestandskunden ihre zukünftigen Cloud-Lizenzen und Subskriptionen offenbart. FUE, Full Use Equivalent, ist ein komplexes Regelwerk mit genauen Anweisungen. FUE wandelt existierende Lizenzen in Cloud-Subskriptionen, damit verliert der

SAP-Bestandskunde jede Autonomie über sein ERP. Eine Cloud-Exitstrategie der SAP gibt es nicht. Bereits in der E-3 Coverstory November 2021 betonte Rechtsanwältin Jana Jentzsch, dass ein erfolgreicher Lizenzdiskurs offensichtlich bei der Definition der eigenen Bedürfnisse beginnt: „Die Kernfrage – auch für die S/4-Transition – ist doch immer: Was benötigt der Kunde wirklich? Wo braucht er Spielraum? Wie sieht seine Zukunftsstrategie aus? Worauf kann er verzichten? Was man kritisieren kann, ist, dass SAP aktuell deutlich weniger User-Typen anbietet und pauschale Umgruppierungen in die neue SAP-Lizenzsystematik für den Kunden oft nicht finanziell vorteilhaft sind, auch weil hier gegebenenfalls Rechte eingeräumt werden, die so gar nicht benötigt werden. Das Ziel muss ein zukunftsfähiger Vertrag sein, der dem Kunden alle Rechte gibt, die er benötigt, aber auch Gestaltungsoptionen gewährt, und der finanziell auch auf lange Sicht – und nicht nur im Moment der Vertragsunterschrift – attraktiv ist.“

SAP-Lizenzen

Donnerstag, 24. Februar 2022

11.00 Uhr live

auf dem E-3 YouTube-Kanal mit
Rechtsanwältin Dr. Jana Jentzsch,
E-3 Autor Johannes Szalachy,
Guido Schneider von SLC365 sowie
Inken Ross und Vera Vianden
von SAP-Partner Deloitte



Das E-3 Magazin

e-3.de | e3zine.com

TIPPS/4SUCCESS

Ist die S/4-Strategie 2022 noch zeitgemäß?

SAP S/4 Hana kommt heuer in das verflixte siebente Jahr. In der IT-Branche sind solche Zeitspannen technologische „Generationen“. Viele Kunden fragen sich, wie viel Zeit SAP noch für den erfolgreichen Abschluss der S/4-Hana-Strategie braucht.

Von Johannes N. Szalachy, asap@itconsulting



Johannes N. Szalachy ist SAP-Berater und DSAG-Arbeitsgruppensprecher Österreich. Sein Unternehmen ist auf S/4-Projektarbeit spezialisiert.

Die Betriebswirtschaftslehre spricht von erfolgreichen Unternehmensstrategien, wenn diese für drei bis maximal fünf Jahre angesetzt sind und auch in diesem Zeitraum operativ vollzogen werden. In unserer schnelllebigen Zeit müssen deren IT-Strategien noch kürzere Zeiträume haben. S/4 und die SAP-Cloud feiern bereits den siebenten Jahrestag und die SAP-Community fragt sich, wo sie mit der SAP-Strategie stehen und wie es weitergeht. Seit der S/4-Hana-Präsentation durch Bill McDermott und Hasso Plattner gab es zwar einen Generationswechsel auf Vorstandsebene, aber keinen neuen Status zur S/4-Strategie. Vielleicht liegt dies daran, dass die Umsetzung der letzten SAP-Strategie durch Christian Klein doch viel aufwändiger ist als geplant. Hat SAP möglicherweise die falschen technologischen Ansätze für die strategische Transformation gewählt? Denn genau dafür gibt es viele Anzeichen.

Die Werkzeuge für technische Transformation mit den Varianten der Transition, Brownfield oder Greenfield, sind viel zu komplex und deren Entwicklungszeiten dauern zu lange. Es wurden nicht nur Tools mit unterschiedlichsten Methoden und Technologien entwickelt, sondern diese immer wieder verworfen oder öfters geändert. Eine technische Verbindung der Tools in das SAP-Activate hätte zum Beispiel die Komplexität entschärft und Zeit erspart. Anstatt die Transformationswerkzeuge zu vereinfachen, zu vereinheitlichen und zu beschleunigen, musste SAP auf Druck der Bestandskunden Teile der Strategie anpassen. So wurde der „Cloud only“-Ansatz zu hybriden Systemarchitekturen geändert. Für die Kunden hat es den Anschein, als gäbe es für die Transformationswerkzeuge keine klare und zentrale Steuerung der SAP.

Die Systemintegration aller Softwaremodule war eine der wesentlichen Erfolgsfaktoren in der vergangenen SAP-Geschichte. Mit den vielen strategischen Produktzukaufen von SAP in den vergangenen Jahren ist aber der Fokus auf deren Integrati-

on in das zentrale Core-System verloren gegangen. Diese Vorgangsweise hat nicht nur zeitliche, sondern auch systemtechnische Auswirkungen auf strategischer Ebene nach sich gezogen. Erfolgreiche hybride Systemlandschaften und Cloudlösungen setzen voraus, dass eine volle Softwareintegration gegeben ist. Christian Klein hat das Problem zwar erkannt, die Aufarbeitung hat aber nicht nur viel kostbare Zeit, sondern auch Geld gekostet.

Welche Auswirkungen haben aber solche strategischen Themen auf die SAP-Kunden? Dazu nur ein kleiner Auszug oder Hinweis, eingegrenzt auf die Zielgruppe der Bestandskunden. Es ist davon auszugehen, dass alle SAP-Bestandskunden die notwendige Transformation in irgendeiner Form vollziehen werden (müssen). Die meisten Klein- und Mittelbetriebe werden den Technologiewechsel mit jeder Variante von R/3 auf eine hybride S/4-Landschaft in der entsprechenden Zeit bewerkstelligen können. Bei den großen Bestandskunden schaut es anders aus. Eine rein „technische“ Transition auch mit vielen SAP-Systemen, Schnittstellen und Eigenentwicklungen ohne jede Systemänderung sollte auch in fünf Jahren machbar sein. Die SAP-Großkunden mit der Brown- oder Greenfield-Variante benötigen allerdings eigene Strategien. Diese Umsetzungsprojekte müssen nach Prioritäten erfolgen, wobei die Schwerpunkte aus zeitlichen Gründen nur auf die Kernprozesse und deren neueste Technologien gesetzt werden sollten.

Die angeführten Beispiele zeigen, dass sowohl die Überzeugungsarbeit von SAP für die S/4-Hana-Strategie hinsichtlich deren Mehrwert als auch die Maßnahmen zur Umsetzung zu viel Zeit kosten. Aus strategischer Sicht ist dabei die größte Gefahr für die Kunden, dass infolge der langen Transformationszeit die IT-Technologien schon wieder veraltet sind. Dies hat nicht nur negative Auswirkungen auf die IT, sondern auch auf die gesamte Unternehmensstrategie.

Die Migration nach S/4 Hana kennt viele Herausforderungen. Erfolg stellt sich nur bei optimaler Projektarbeit ein. Wie das Projektmanagement zu organisieren und zu leiten ist, erklären wir jeden Monat mit vielen Tipps.

asapit.at

Interview mit Mike Milinkovich, Eclipse Foundation

Wissen macht stark



Die Open-Source-Organisation Eclipse Foundation hat zwei neue Arbeitsgruppen angekündigt: die Oniro Working Group und die Software-Defined Vehicle Working Group.

Unterstützt werden diese Initiativen von namhaften Unternehmen, die sich intensiv mit Open Source beschäftigen und damit die Bereiche Automotive IT und Betriebssysteme für IoT und Edge vorantreiben. Mike Milinkovich, Executive Director der Eclipse Foundation, erklärt im E-3 Interview, warum diese beiden Arbeitsgruppen ein Meilenstein sind.

E-3: Was genau wird der Schwerpunkt der beiden Arbeitsgruppen sein?

Mike Milinkovich: Das Oniro-Projekt und die Arbeitsgruppe verfolgen das Ziel, eine transparente, herstellerneutrale und unabhängige Alternative zu den etablierten IoT- und Edge-Betriebssystemen zu schaffen. Aus diesem Grund arbeiten wir mit der chinesischen Open-Source-Organisation OpenAtom zusammen, die das Open-Source-Betriebssystem OpenHarmony hostet; OpenHarmony wiederum ist die technologische Basis für das neue Betriebssystem Oniro. Oniro selbst ist Open Source in seiner reinsten Form: ein Betriebssystem der nächsten Generation, das die Zukunft von mobilen, IoT-, Machine-Economy-, Edge- und vielen anderen Anwendungen sein kann. Ebenso spannend ist die Software-Defined Vehicle Working Group. Ihr Ziel ist es, ein herstellerneutrales Open-Source-Ökosystem als Grundlage für die Softwareentwicklung im Automobilbereich zu schaffen.

E-3: Warum legt die Eclipse Foundation einen strategischen Schwerpunkt auf diese Bereiche?

Milinkovich: Mit Oniro wollen wir das globale Technologie-Ökosystem stärken und gleichzeitig ein herstellerneutrales Open-Source-Betriebssystem auf den Weltmarkt bringen. Als europäischer Akteur sehen wir unsere Rolle auch in der Stärkung der digitalen Souveränität der Region.



*Mike Milinkovich,
Executive Director, Eclipse Foundation*

E-3: Und warum sind softwaredefinierte Fahrzeuge ein Schwerpunkt?

Milinkovich: Die Software-Defined Vehicle Working Group richtet sich an Fahrzeugentwickler der nächsten Generation, die sich bei ihren neuen Designs auf softwarebasierte Lösungen verlassen. Die Eclipse Foundation ist der Ansicht, dass dies zu einer Open-Source-Revolution führen wird, die in softwaredefinierten Fahrzeugen resultiert. Diese werden es Fahrzeugherstellern und Automobilzulieferern ermöglichen, Software statt Hardware in den Mittelpunkt der Fahrzeugentwicklung zu stellen. Obwohl wir bereits fest in der Automobilindustrie verankert sind, wurde ein Projekt dieser Größenordnung noch nie zuvor durchgeführt. Gemeinsam mit anderen Branchenführern werden wir dies nun tun.

E-3: Wie funktioniert die Zusammenarbeit in den Arbeitsgruppen?

Milinkovich: Unsere Arbeitsgruppen bieten einen Ort für die strategische Ausrichtung von Open-Source-Technologien, an

dem Unternehmen aus verschiedenen Branchen zusammenkommen, um ein gemeinsames Interesse zu fördern, sei es die Unterstützung eines Sektors wie der Automobilindustrie oder die herstellerneutrale Arbeit an der Entwicklung von Spezifikationen. Diese Ökosysteme ergänzen die Arbeit, die Softwareentwickler leisten, um offene Zusammenarbeit und Innovation in Unternehmen zu ermöglichen. Um sicherzustellen, dass alle gleichermaßen von dieser Form der Zusammenarbeit profitieren, legt eine Governance-Charta den Umfang, die Ziele und die Vision jeder Arbeitsgruppe fest. Eine Arbeitsgruppe schafft gleiche Bedingungen, bei denen keine Person oder Organisation einen Sonderstatus oder ein Vetorecht hat, unabhängig von der Größe der Organisation oder der Anzahl der an Open-Source-Projekten beteiligten Entwickler. Unsere Arbeitsgruppen arbeiten nach einem herstellerneutralen Verwaltungsmodell und festgelegten kartell- und urheberrechtlichen Richtlinien. Dadurch wird sichergestellt, dass die entwickelte Open-Source-Software von allen Teilnehmern genutzt werden kann.

E-3: Was möchten Sie noch hinzufügen?

Milinkovich: Wir können nicht genug betonen, wie wichtig die Open-Source-Gemeinschaft für unsere Bemühungen ist. Die Eclipse Foundation lebt von den Beiträgen der Entwickler, Unternehmen und Industrievertreter, die sich an unseren Projekten und Arbeitsgruppen beteiligen. Wir ermutigen dies jederzeit und bemühen uns als Organisation, ein Umfeld zu schaffen, das eine transparente, gleichberechtigte und konstruktive Zusammenarbeit ermöglicht.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

eclipse.org/org/foundation/

DIGITALE TRANSFORMATION



SAPverse, MetaSAP, New Rise?

Erfolgreiche Firmen sind manchmal erfolgreich, weil sie früh auf einen Trend setzen oder ihn sogar kreieren. Oder sie kommen spät, treffen aber bessere Entscheidungen als die Early Mover, auf deren Erfahrungen sie aufsetzen können.

Von Michael Kramer



Michael Kramer,
Digital Transformation
Enthusiast und
Aufsichtsratsmitglied
des E-3 Verlags
B4Bmedia.net AG

Viele von Ihnen kennen die Umbenennung von Facebook in Meta. Damit trägt Mark Zuckerberg nicht nur dem Umstand Rechnung, dass die Firma als Facebook einige weitere Schwergewichte sein Eigen nennt, wie WhatsApp, Instagram oder auch Hardware wie die Oculus-VR-Brillen. Da kann eine Dachmarke, die nicht nur einen Bereich in den Vordergrund hebt, Sinn machen. Dies haben zuvor auch andere Firmen wie Google durchgeführt, das bereits 2015 zur Tochter von Alphabet wurde.

Mehr, mehr, mehr

Nun wird Meta aber mehr sein: Es kommt das Metaverse ins Spiel. Sie erinnern sich vielleicht an eine Entwicklung vor fast 20 Jahren. Linden Lab launchte 2003 die damals einzigartige und ungemein faszinierende 3D-Simulation einer ganzen Welt namens Second Life. Hier konnten Benutzer virtuelle Waren wie Grundstücke kaufen, ihre realen Produkte virtuell ausstellen, sogar sich mit anderen Personen per selbst gewähltem Avatar treffen. Bezahlt wurde mit dem virtuellen Linden-Dollar. Auch wenn die Idee sehr interessant war und viel diskutiert und ausprobiert wurde, durchgesetzt hat sich Second Life nicht. Aus heutiger Sicht musste das System vor fast zwei Jahrzehnten mit einer wenig leistungsfähigen Infrastruktur auskommen, mit einfachen Browsern und vielen Einschränkungen, die so einen Plattformpionier gerne zwicken und zwacken.

Der Begriff vom Metaverse kommt ursprünglich nicht von der Firma Meta, sondern ist aus dem 1991 (!) erschienenen Roman „Snow Crash“ des Science-Fiction-Autors Neal Stephenson. Es handelt sich um eine künstlich erschaffene virtuelle Realität, in der Menschen sich Avatare auswählen und sich in einer Open World frei bewegen. Innerhalb des Metaverse können Geschäfte getätigt und Waren generiert werden. Es gibt Schnittstellen zur realen Welt und zum Warenkreislauf der realen Welt. Damit können

Produkte der realen Welt im Metaverse gehandelt werden. Die Kommunikation und Events finden in Echtzeit statt.

Ob Meta mit dieser Ausrichtung ein großer Erfolg zuteilwird, zeigt die Zukunft. Wenn wir dieses Konzept auf Unternehmenslösungen übertragen, haben wir ganz andere Möglichkeiten: Stellen Sie sich vor, auf einer zentralen Plattform bietet SAP ihren Kunden eine Infrastruktur für möglichst viele der Aktivitäten an, die ein Kunde nun mal so macht: Beschaffung, Produktion, Marketing, Vertrieb oder Service. SAP liefert den Kunden eine Plattform und die SAP-Lösungen liefern die dazugehörigen Daten und Workflows an. SAP-Kunden hätten durch eine schnelle Anbindung und den Datenaustausch Vorteile. Drittkunden werden auch angebunden.

Anfänge sind gemacht

Mit der SAP Extended Reality Cloud (XR Cloud) können visualisierte Echtzeitanwendungen erstellt werden. Zum virtuellen Treffen und Verhandeln ist es dann nur noch ein kleiner Schritt. Mit AR (Augmented Reality) und VR (Virtual Reality) haben viele Unternehmen schon Erfahrung gemacht. Wichtig ist auch die freie Anbindung von Drittsystemen. So hat IBM mit der Supply Chain Intelligence Suite eine Lösung, bei der zukünftige oder aufgetretene Unterbrechungen oder Verspätungen von Lieferketten erkannt werden. Dazu werden unterschiedliche Informationen verschiedener Quellen mit KPIs verglichen und von einer KI ausgewertet. Die erforderlichen Teilnehmer für einen Resolution-Raum werden durch die KI informiert und Lösungen vorgeschlagen. Eine Kooperation mit einem SAPverse würde die Datenanbindung und Kommunikation erweitern. Es gibt sehr viele solcher von Kunden eingesetzten Lösungen. Eine Lösung wie ein SAPverse würde allen helfen: den SAP-Kunden, den Non-SAP-Kunden und natürlich auch SAP selbst.

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

Twitter @michaelfkramer

Gemeinsame Studie von E-3 Magazin und PAC

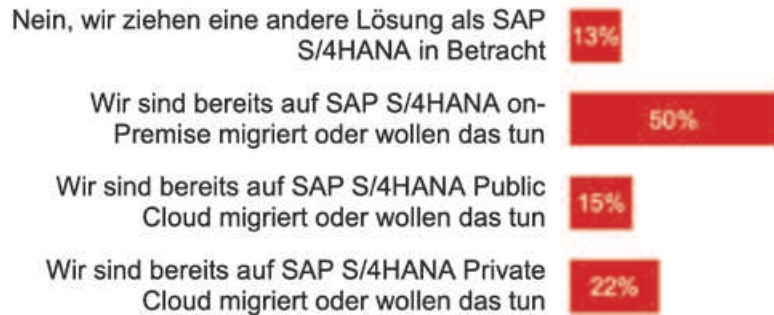
SAP und Cloud: Da geht noch mehr

Wie ist das Verhältnis der deutschen SAP-Community zum ERP-Betrieb in der Cloud? Eine gemeinsame Umfrage von PAC und E-3 Magazin zeigt: Es könnte mehr gehen.

Man muss es der SAP lassen, dass sie nichts unversucht lässt, um ihre Kunden nicht nur zur S/4-Hana-Migration zu bewegen, sondern auch zum Cloudbetrieb ihrer ERP-Installation. Rise with SAP ist die (mittlerweile auch nicht mehr) jüngste Initiative, den Wechsel zu forcieren, über deren nachhaltigen Erfolg man aktuell noch nicht wirklich urteilen kann.

Immerhin: Jenseits von SAP hat sich die grundsätzliche Bereitschaft deutscher Anwender, sich dem Cloud-Betriebsmodell zu öffnen, in den vergangenen Jahren erheblich verbessert. Waren anfangs vor allem infrastrukturnahe Dienste wie Speicher und Computing-Ressourcen gefragt, wurden in der Folge mehr und mehr SaaS-Lösungen etwa im Office-, CRM- und CX-Umfeld nachgefragt – nur die SAP tat und tut sich damit schwer, weite Teile ihrer Kundschaft von einer auf Public Cloud basierenden ERP-Lösung zu überzeugen. Dabei ist auch unter SAP-Nutzern durchaus ein Cloudbtrend zu beobachten: Laut der gemeinsamen Erhebung von PAC und E-3 Magazin haben sich bereits kumulierte 37 Prozent für eine cloudbasierte S/4-Lösung entschieden oder werden auf eine solche migrieren. Allerdings bevorzugen davon nur 15 Prozent das Public-Cloud-Modell; 22 Prozent wählen lieber die Private-Cloud-Variante. 13 Prozent der Teilnehmer gaben an, eine andere

Wollen Sie von Ihrer aktuellen SAP-Umgebung auf SAP S/4HANA migrieren?



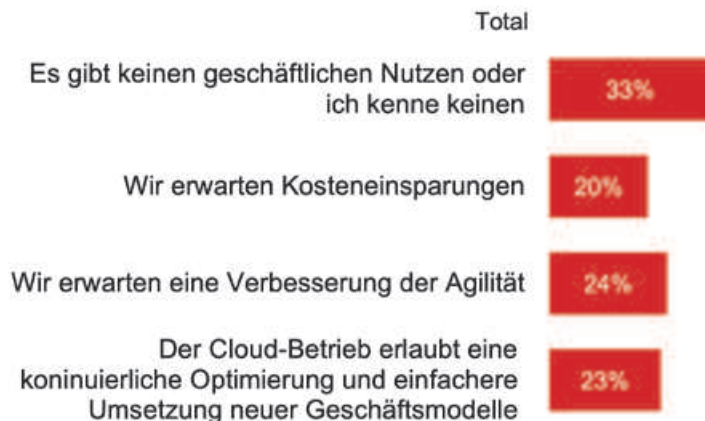
Deutsche Unternehmen sind treue SAP-Kunden und werden großteils auf S/4 migrieren. Nur Public-Cloud-Lösungen werden derzeit noch kritisch beäugt.

re Lösung als S/4 in Betracht zu ziehen. Zwar bedeutet das Ergebnis keinesfalls, dass die Teilnehmer tatsächlich der SAP den Rücken kehren, es deutet aber zumindest auf eine gewisse Unzufriedenheit mit der SAP und ihren S/4-Plänen hin. Diese Unzufriedenheit kann auch daher rühren, dass SAP mit dem angekündigten Ende der Wartung der Business Suite 7 vielen Unternehmen einen Zeitplan für die Anwendungsmodernisierung aufzwingen hat, der nicht unbedingt mit den Bedürfnissen der SAP-Nutzer einhergeht. Doch das ist spekulativ. Klar ersichtlich ist hingegen, dass viele Teilnehmer die Vorteile einer Umstellung auf eine

cloudbasierte SAP-Umgebung durchaus schätzen. Fast jeder vierte Teilnehmer erhofft sich mehr Agilität (24 Prozent) oder eine kontinuierliche Optimierung und bessere Umsetzung zukünftiger Geschäftsmodelle (23 Prozent) – zwei Vorteile, die auch die SAP ihren Kunden durch die Cloudmigration verspricht. Weitere 20 Prozent erwarten Kosteneinsparungen (vermutlich auf lange Sicht), da die Cloudbereitstellung in der Regel Kosteneinsparungen im Hinblick auf die betriebliche Effizienz ermöglicht. Allerdings stellt auch ein Drittel der Befragten den geschäftlichen Nutzen von SAP-Diensten aus der Cloud infrage, was ein recht hoher Anteil ist und daher für SAP von Interesse sein sollte. Denn eine cloudbasierte S/4-Umgebung wird von der SAP auch als zentrales Element für eine digitale Transformation beworben, weil sie Unternehmen direkten Zugang zu innovativen Funktionen wie KI, maschinellem Lernen und verbesserten Analysen bietet sowie die Grundlage dafür schafft, Geschäftsprozesse zu integrieren und zügig neue Geschäftsmodelle einzuführen.

Insgesamt belegt die Studie, dass die deutschen Unternehmen treue, aber kritische SAP-Kunden sind. Die Cloudifizierung der auf SAP basierenden ERP-Umgebungen schreitet voran, hinkt der Clouddurchdringung in anderen Segmenten, wie beispielsweise CRM, Productivity und Services, aber hinterher.

Welchen geschäftlichen Nutzen versprechen Sie sich von dem SAP-Betrieb in der Cloud?



Die positive Einschätzung des Cloudbetriebs überwiegt unter den Befragten, aber: Ein Drittel verspricht sich keine geschäftlichen Vorteile.



Es ist sinnlos zu sagen, wir tun unser Bestes. Es muss gelingen, das zu tun, was erforderlich ist.

Winston Churchill
(1874-1965)
war britischer Premierminister.

Buchtipps • Excel

Microsoft Excel ist das am weitesten verbreitete Tabellenkalkulationsprogramm. Egal, wie man über Excel denkt, man kann ihm nicht vorwerfen, dass es zu wenige Funktionen bietet: Wie die meisten Tabellenkalkulationen ermöglicht Excel umfangreiche Berechnungen mit Formeln und Funktionen, unter anderem mit kaufmännischen, statistischen und Datumsfunktionen. Excel besitzt auch zahlreiche mathematische Funktionen, so dass viele Probleme der Wirtschaftsmathematik berechnet werden können. Es können Texte verkettet oder logische Berechnungen (wenn...dann) durchgeführt

werden. Abhängig von Inhalten und Werten in der Tabelle kann auf Inhalte an anderer Stelle der Tabellen zugegriffen werden. Die Ergebnisse können mit Hilfe von Sortier-, Gruppier- und Filterfunktionen sowie Pivot-Tabellen ausgewertet und in Diagrammen grafisch dargestellt werden. Der Funktionsumfang von Excel kann durch Programmierung in Visual Basic for Applications (VBA) sogar noch erweitert werden. Excel ist umfangreich, vielfältig einsetzbar - und leider sehr komplex. Wie Sie mit Excel Ihr Business aufwerten, erklären Ihnen die Autoren der diesmal vorgestellten Bücher.



Werden Sie unter Anleitung von Bernd Held zum Profi in Excel-VBA! Von den Grundlagen und der Objektprogrammierung über Funktionen und Ereignisse bis hin zu User-Forms oder Symbolleisten: Hier ist alles drin, mit zahlreichen Beispielen illustriert. Ob Sie Tabellen einrichten, Diagramme erstellen, Pivot-Tabellen aktualisieren oder nur Zeilen löschen wollen: Hier erfahren Sie, wie Sie das mit VBA erledigen. Die einzelnen Aufgaben sind übersichtlich aufgelistet, sodass Sie schnell das Gewünschte finden. Dank der Best Practices erstellen Sie leicht Ihren eigenen Code und haben im Fehlerfall immer die passende Antwort parat. Über 600 sorgfältig getestete Makros werden in diesem Kompendium beschrieben und sind dem Buch als Download beigegeben. Das Buch ist somit Einführung, Arbeitsbuch und Nachschlagewerk in einem und unverzichtbar für die Arbeit mit Excel-VBA.

VBA mit Excel

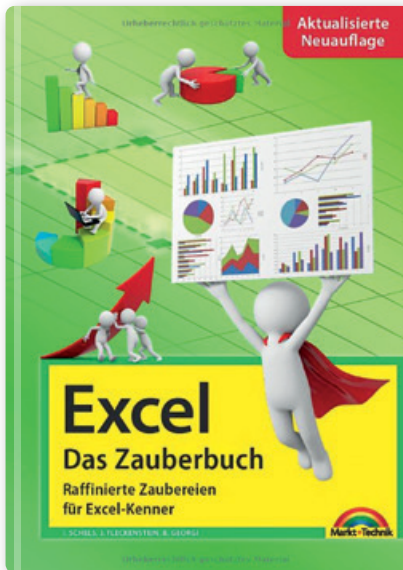
Bernd Held, 1016 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-8362-7398-5, rheinwerk-verlag.de



Buchtipps

Diese und weitere Buchbeschreibungen finden Sie auf e-3.de/buchtipps





Excel – Das Zauberbuch

Ignatz Schels, Boris Georgi,
Jens Fleckenstein, 608 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-9598-2182-7
mut.de



Dieses Excel-Buch für die Versionen 2007 bis 2019 sowie Microsoft 365 ist keine gewöhnliche Excel-Anleitung von A wie Arbeitsmappe bis Z wie Zielwertsuche, sondern erzählt Geschichten aus der Excel-Welt, die Sie begeistern, und zeigt, was mit Excel alles möglich ist.



Excel im Controlling

Stephan Nelles
1051 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-8362-6400-6
rheinwerk-verlag.de



Stephan Nelles zeigt Ihnen Methoden und Techniken, wie Sie Excel so effizient wie möglich im Controlling einsetzen können. Profitieren Sie von den erprobten Lösungen im Buch und rücken Sie Ihren Aufgaben im Controlling mit maßgeschneiderten Excel-Tools zu Leibe.



Excel Spezial

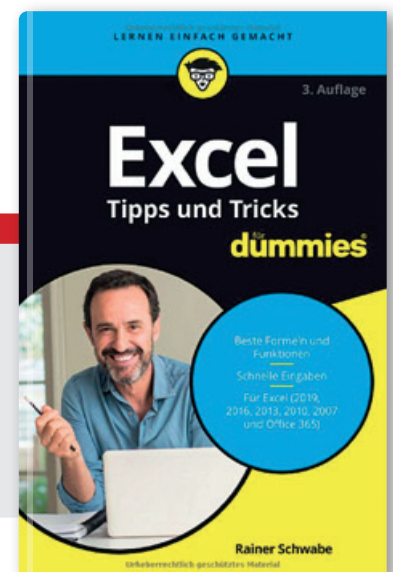
Inge Baumeister
340 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-8328-0409-1
bildnerverlag.de



Sie benötigen laufend aktuelle Daten aus externen Quellen? Mit Excel können Sie regelmäßig wiederkehrende Auswertungen umfangreicher Daten schnell und einfach vornehmen. Wie das geht, erfahren Sie Schritt für Schritt in diesem Buch.

Excel Tipps und Tricks für Dummies

Rainer Schwabe
226 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-5277-1669-2
wiley-vch.de



Sparen Sie Zeit und Mühe mit Tipps und Tricks, die Sie kennen sollten, um mit Excel schnell und effektiv zu arbeiten. Enthalten sind viele nützliche Tastenkombinationen und lustige Ideen für den Alltag mit Excel. Zeigen Sie im Excel-Alltag richtiges Fachwissen!

Neuer Höchststand

Die Zukunft ist hybrid

Laut einer globalen Umfrage sieht die Mehrheit der IT-Entscheider die Hybrid Cloud als Zukunft der IT-Infrastrukturen an. Dies zeigt sich auch an Beispielen in der Praxis.

In einer NetApp-Umfrage planen drei Viertel der befragten Kunden, die Unternehmensinfrastruktur auf absehbare Zeit in hybriden Cloud-Umgebungen zu betreiben. Gründe dafür sind die wachsenden Geschäftsanforderungen an Innovation sowie die Optimierung des Betriebs bei gleichzeitiger Senkung der Kosten. Die Umfrageergebnisse zeigen außerdem, dass Unternehmen weltweit die Vorteile einer hybriden Cloud-Umgebung erkennen und nutzen wollen. 26 Prozent der Befragten nannten eine schnellere Innovation als Grund für die Migration. Ein Viertel überzeugt zudem die erhöhte Reaktionsfähigkeit gegenüber Kunden und 22 Prozent möchten von einer verbesserten Zusammenarbeit profitieren.

Zu den betrieblichen Faktoren, die für die Hybrid Cloud sprechen, zählt vor allem die Verbesserung der Flexibilität und Skalierbarkeit (27 Prozent). Hybride Cloud-Konzepte ermöglichen den IT-Teams den Zugang zu On-Demand- und innovativen Technologien, die von der öffentlichen Cloud angeboten werden, während sie gleichzeitig die bestehenden Systeme weiternutzen, die zuverlässig on-premises laufen. Für 21 Prozent spielt die Kostenoptimierung eine Rolle, für 13 Prozent die erhöhte Datenverfügbarkeit. Der populärste Einsatzbereich ist die Datensicherung (einschließlich Disaster Recovery, Back-up und Archivierung). Wobei 20 Prozent der Befragten die hybride Cloud stärker als gedacht für Produktionsanwendungen nutzen wollen.

„Geschwindigkeit ist der neue Maßstab. IT-Führungskräfte weltweit treiben die digitale Transformation voran. Um der Konkurrenz voraus zu sein und unmittelbare Geschäftserfolge zu erzielen, benötigen sie Agilität und Flexibilität“, sagt Ronen Schwartz, General Manager und Senior Vice President von Cloud Volumes bei NetApp. „Unternehmen setzen auf hybride Cloud-Modelle, um IT-Ressourcen effektiv zu skalieren und geschäftskritische Applikationen und Workloads zu unterstützen.“

Bestätigung in der Praxis

Ein Hinweis darauf, dass Unternehmen verstärkt auf Hybrid und Multi-Cloud setzen, zeigt sich zum Beispiel in den Quartalszahlen von Suse, einem auf Open Source und Cloud spezialisierten Unternehmen. Das vierte Quartal 2021 übertraf die Erwartungen und die mit den Q3-Ergebnissen veröffentlichte revidierte Prognose. Der bereinigte Umsatz lag im vierten Quartal bei 154 Millionen US-Dollar, im Gesamtjahr bei 575,9 Millionen US-Dollar, was einer Steigerung von 15 Prozent im Quartal und Gesamtjahr entspricht. Dieses Wachstum entspringt laut Suse selbst vor allem der zunehmenden Nutzung von hybriden und Multi-Cloud-Architekturen. Unternehmen setzen auch vermehrt cloudnative Technologien wie Kubernetes und Container-Management-Technologien ein, um die Implementierung und Steuerung von Anwendungen in hybriden und

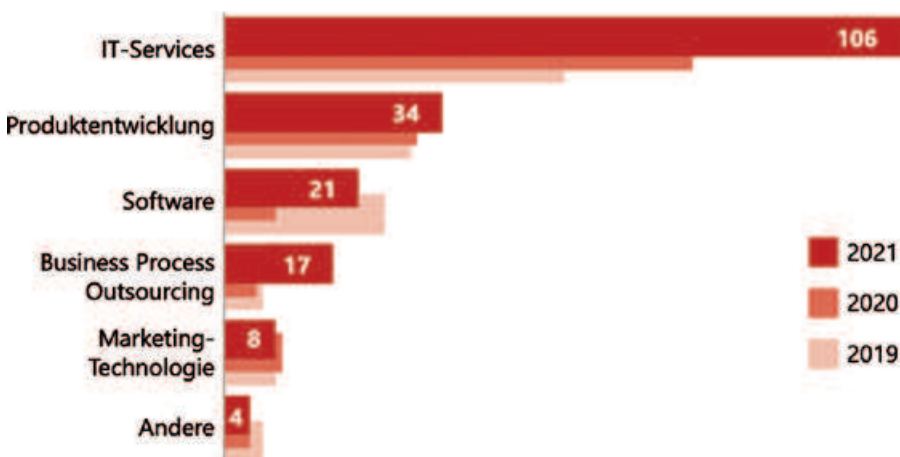
Multi-Cloud-Infrastrukturen zu vereinfachen. Als einen weiteren Punkt nennt Suse das Wachstum im Bereich Edge Computing. Dieses findet außerhalb der Cloud und der lokalen Rechenzentren statt und umfasst eine breite Palette von Anwendungen, die in Autos, in Geräten des Gesundheitswesens, in Fabriken, Einzelhandelsgeschäften und anderen Bereichen eingesetzt werden.

Übernahmen häufen sich

Wer nicht aus eigener Kraft am Cloud-Markt wächst, für den stellen Übernahmen und Fusionen eine gewinnversprechende Alternative dar. Auch hier tut sich einiges im Cloud-Bereich. Gerade 2021 war für Akquisitionen in der IT-Services-Branche ein Rekordjahr. Im vergangenen Jahr wurden 47 Prozent mehr Transaktionen getätigt als 2020, insgesamt 190. Der Wert dieser Transaktionen stieg sogar um 63 Prozent. Verfügbares Kapital, das während der Pandemie angespart wurde, niedrige Zinssätze und eine starke Nachfrage nach Services für die digitale Transformation waren die wichtigsten Treiber, die zu diesem Rekordjahr führten.

Am aktivsten waren 2021 die IT-Serviceanbieter Accenture, Deloitte, IBM, Atos und Tech Mahindra, die dabei insbesondere auf andere IT-Dienstleister abzielten. In diesem Marktsegment stehen vor allem Cloud-Engineering, Cybersicherheit und Datenanalytik im Fokus – Fähigkeiten, die wegen der aktuellen digitalen Transformation von Anwenderunternehmen besonders stark nachgefragt werden.

Nicht zu vergessen ist die Rolle von Beteiligungsgesellschaften bei Fusionen und Übernahmen in der Technologie- und IT-Branche. 2021 waren solche Private-Equity-Firmen an sieben Transaktionen im Wert von jeweils über einer Milliarde US-Dollar beteiligt. So übernahm KKR das Unternehmen Ensono, I Squared Capital erwarb Kio Networks, den größten mexikanischen Rechenzentrumsbetreiber, und kurz vor Jahresende erwarb Advent International das Digital-Engineering-Unternehmen Encora.



Im vergangenen Jahr wurden 47 Prozent mehr Transaktionen getätigt als 2020, insgesamt 190. Viele davon sind im Bereich Cloud Computing angesiedelt. Quelle: ISG.

Auf die lange Bank schieben

Upgrade- Unbehagen bleibt



Die große Mehrheit der SAP-Anwenderunternehmen wird auch 2022 den Wechsel zu S/4 Hana auf die lange Bank schieben – so das Ergebnis der aktuellen Kundenumfrage von xSuite.

Von Dina Haack, xSuite

Info aus dem Halbjahresbericht von SAP aus dem vergangenen Juli: Im ersten Halbjahr 2021 stieg die Zahl der S/4-Kunden um etwa 1000 auf über 17.000. Gegenüber der Vorjahresperiode entspricht dies einer Zunahme von 17 Prozent. Das ist immerhin zweistellig, aber auch nicht unbedingt ein Aufschwung, der zur Euphorie Anlass gibt. Es ist kein Grund erkennbar, warum sich dieses Tempo gerade jetzt beschleunigen sollte. Und selbst wenn die Geschwindigkeit verdoppelt oder gar verdreifacht würde – es wären immer noch nur ein paar Prozentpunkte mehr, die statt auf SAP ECC nun auf die neue Produktgeneration setzen.

Aus den Augen ...

Dafür ist nicht zuletzt SAP selbst verantwortlich: Die Walldorfer haben, indem sie die Mainstream-Wartung bis 2027 verlängern, den Druck schließlich selbst wieder herausgenommen. Regelmäßige Kundenumfragen von xSuite spiegeln dies wider. Die letzte Befragung fand im November 2021 unter knapp 70 Buchhal-

tungs-, SAP- und IT-Fachkräften aus SAP-Anwenderunternehmen statt. Sie brachte folgende Ergebnisse: Nur 13 Prozent der Unternehmen nutzen S/4 Hana bereits oder planen die Migration noch für dieses Jahr. 56 Prozent wollen den Wechsel zwischen 2023 und 2025 anheben, neun Prozent in den Jahren 2026 und 2027 und 22 Prozent erst anschließend oder noch gar nicht – Ergebnisse, die über ähnliche xSuite-Umfragen der vergangenen Jahre hinweg eine auffallende Konstanz aufweisen.

Innovationsstau

Es mag andere Marktbefragungen geben. Deren (positiv oder negativ) abweichende Ergebnisse dürften sich auch auf die vergierende Erhebungsgrundlagen zurückführen lassen. Für einen Softwarehersteller ist die Stimmung innerhalb der eigenen Kundenbasis aber der einzig relevante Maßstab. Und der sollte in diesem Falle durchaus Fragen aufwerfen. Denn ob die abwartende Haltung klug ist, darf bezweifelt werden. Zwangsläufig bildet sich hier ein Innovationsstau. Dieser wird

in nicht ferner Zukunft dafür sorgen, dass Zehntausende von SAP-Kunden innerhalb von drei Jahren migrieren wollen und dafür Unterstützung durch Consulting-Unternehmen benötigen. Einen Bedarf, den der Markt gar nicht hergeben dürfte. Gut für Hersteller von SAP-Add-on-Lösungen (und ihre Kunden), wenn deren Softwarelösungen eine Migration problemlos mitmachen und vor, während sowie nach der S/4-Umstellung nahtlos weiterlaufen.



Dina Haack,
Head of Marketing,
xSuite

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

xSuite
It's simple. It's digital.



Webinar: Lernen Sie CIM kennen Die SAP-basierte Beteiligungsmanagement-Lösung

8. Februar 2022, 11.00 bis 11.45 Uhr
16. Februar 2022, 14.00 bis 14.45 Uhr

zetVisions GmbH
Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg

Sie wollen vollen Durchblick bei Ihren Beteiligungsstrukturen? Heben Sie Ihr Beteiligungsmanagement auf ein völlig neues Niveau und erfahren Sie mehr über zetVisions CIM. Melden Sie sich kostenlos und unverbindlich zu der 45-minütigen Live-demo an. Alle Informationen und weitere Termine erhalten Sie unter:
<https://lp.zetvisions.de/de/lernen-sie-cim-kennen>

zetVisions GmbH

Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg
www.zetvisions.de
Ansprechpartner: Andreas Stock
Telefon: +49 6221 33938656
andreas.stock@zetvisions.com



maintenance Dortmund 2022 – Leitmessen für industrielle Instandhaltung

30.–31. März 2022

Messe Dortmund
Rheinlanddamm 200
44139 Dortmund

Die Angebotspalette der maintenance Dortmund umfasst alle Facetten der industriellen Instandhaltung. Von Wartungsausrüstung, Ersatzteilen und Antriebstechnik bis zu Predictive Maintenance und innovativen technischen Lösungen: All das und vieles mehr finden Sie nur auf der maintenance Dortmund 2022 – der Leitmesse für industrielle Instandhaltung in Deutschland.

Easyfairs Deutschland GmbH

Haus 8
Balanstraße 73
81541 München
Ansprechpartnerin:
Maria Soloveva, Event Director

SAP und die drei großen „C“ – Cost, Compliance, Cloud – sowie S/4 Hana und Rise

Neues Jahr – wiederkehrende Herausforderungen

Never change a running System – oder vielleicht doch? Nutzen Sie das neue Jahr, um die Risiken und auch Chancen Ihrer SAP-Lösung genau zu beleuchten. Eine Analyse zum Thema SAP-Lizenzen von Vita Andina, Thoralf Drews, Viktor Hinterleitner und Lorenz Müller, alle HiSolutions.

Die Entscheidung für eine umfassende Unternehmenssoftware wie SAP als Digitalisierungslösung ist immer eine Grundsatzentscheidung mit weitreichenden Folgen: Unternehmen binden sich durch den Aufwand und die Kosten der Implementierung und individuellen Anpassungen. Nimmt der Hersteller Veränderungen an der Software oder am Lizenzierungsmodell vor, bleibt den Kunden letztlich nur, sich mit diesen zu arrangieren, da ein Umstieg in der Regel mit unverhältnismäßig hohem Aufwand und erheblichen Kosten verbunden wäre.

Anders als gemeinhin erwartet ist die Einführung von SAP für Unternehmen in aller Regel kein einmaliges Projekt: aufeinander aufbauende Module der Software ermöglichen die kontinuierliche Erweiterung sowie die Anpassung an sich ändernde Geschäftsprozesse, aber auch eine Ausweitung der digitalen Transformation auf zusätzliche Geschäftsbereiche oder Geschäftspartner.

Doch gerade die sukzessive Anpassung von SAP an neue Situationen ist eine Medaille mit zwei Seiten. Langfristig betrachtet sind Erweiterungen von SAP oft komplex und teuer: Durch die regelmäßige Überarbeitung und Erneuerung der Software gibt SAP erforderliche Anpassungen gewissermaßen vor und setzt mit ihren Li-



Kostenfallen vermeiden sowie Flexibilität und Konditionen optimal verhandeln: Der Blick in die Zukunft ist von zahllosen Unwägbarkeiten geprägt.

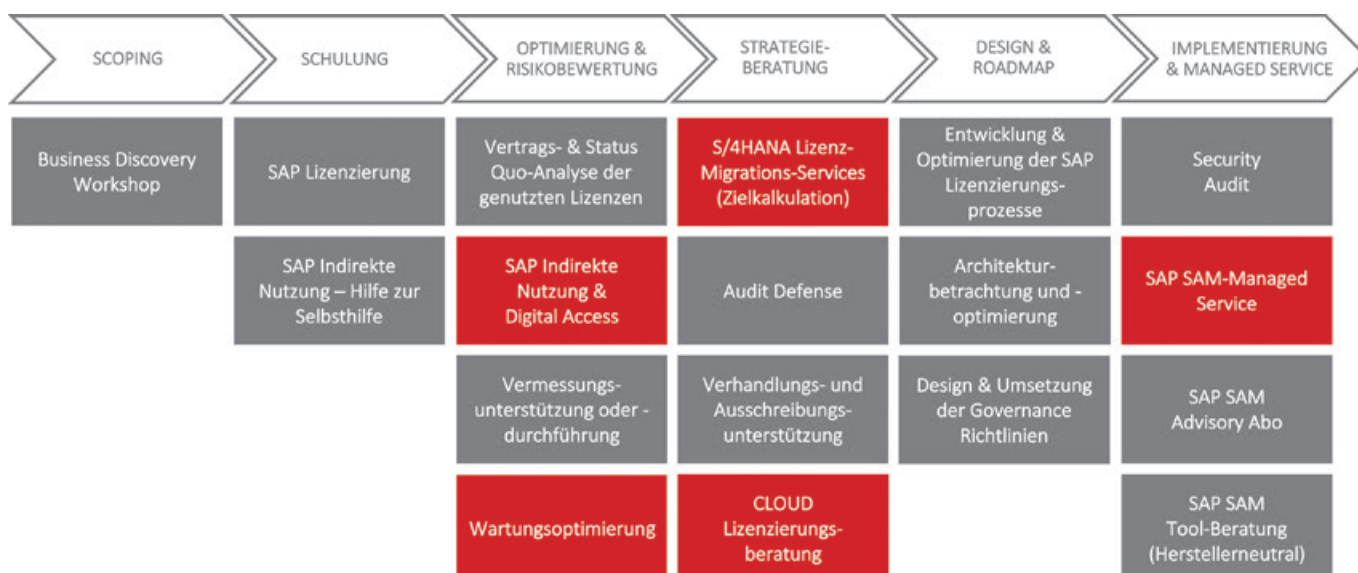
Vita Andina,
SAP-SAM-Expertin,
HiSolutions

zenzmodellen und deren Veränderungen einen Rahmen. Doch wird der Kunde dadurch nicht selten auch vor wirtschaftliche

Hürden gestellt. In diesem Artikel beleuchten wir die aktuellen Themen rund um SAP-Lizenzierung und Vertragsgestaltung. Diese lassen sich unter den Oberbegriffen Cost, Compliance und Cloud zusammenfassen. Besondere Herausforderungen stellen dabei auch die neuen Wege dar, die SAP ihren Kunden mit S/4 Hana und ganz aktuell mit „Rise with SAP“ aufzeigt. Außerdem gehen wir auf die damit verbundenen Risiken, aber auch Potenziale im Hinblick auf Lizenzierung und Vertragsgestaltung ein.

Cost Management

Kostenfallen vermeiden sowie Flexibilität und Konditionen optimal verhandeln: Auch für Unternehmen ist der Blick in die Zukunft von zahllosen Unwägbarkeiten geprägt. Die wirtschaftliche Entwicklung ist in der Regel nur sehr begrenzt vorhersehbar. Die Coronapandemie hat einmal mehr bewiesen, dass sich unternehmerische Rahmenbedingungen buchstäblich von heute auf morgen grundlegend verändern können. Gleichzeitig verlangt die strategische Umsetzung der digitalen Transformation geradezu nach langfristiger und zuverlässiger Planung. Aufgrund dieses Widerspruchs ergeben sich auch für SAP-Kunden immer wieder große Herausforderungen.



SAP-Beratungsportfolio von HiSolutions: ein modularer Ansatz.

Können geplante Innovationsprojekte nicht realisiert oder müssen sie unterbrochen oder gar eingestellt werden, hat das negative wirtschaftliche Folgen für ein Unternehmen und seine Entwicklung.

In solchen Fällen stellen die Budgets für SAP-Lizenzen und Verträge zentrale Kostenfaktoren dar. Hier geht es um Planbarkeit: Erweiterungen, sowohl bezüglich des Umfangs der Softwarenutzung als auch der Zahl der Anwender, erfordern eine Anpassung der Lizenzen, wobei gerade eine Reduzierung meist nicht und schon gar nicht kurzfristig möglich ist. Zusätzlich erfordern Anpassungen der Lizenzbedingungen oder Produktveränderungen, wie die zunehmende Umstellung von On-premises-Lösungen auf Cloud-Anwendungen, von SAP-Kunden ebenfalls grundlegende Entscheidungen für die Zukunft.

Vertragsverhandlungen mit SAP müssen sorgfältig vorbereitet sein: So sollten bei der Festlegung des Verhandlungsumfangs absehbare künftige Entwicklungen mitbedacht und Bedarfe gebündelt werden, um bessere Einkaufsbedingungen zu erzielen. Denken Sie immer auch daran, sich ein Konfigurationsrecht beziehungsweise, wenn möglich, Swap-Rechte für künftig nicht mehr benötigte Lizenzen zu sichern.

Darüber hinaus ist es wichtig, die aktuelle Rechtesituation zu kennen, bevor Sie in die Verhandlungen gehen. „Alte“ Lizenzen haben häufig günstigere Rechte als gleichlautende Lizenzen, die erst in jüngerer Zeit beschafft worden sind. So verfügen beispielsweise Professional-User-Lizenzen in frühen Verträgen zusätzlich über Developer-Rechte. Gegebenenfalls sind auch noch Sondervereinbarungen aus älteren Verträgen vorhanden, die für Sie von Vorteil sind. Deshalb sollten Ver-

träge mit Altlicenzen nicht ohne ausführliche Analyse aufgegeben werden. Nicht zuletzt sollte vor Beginn der Verhandlungen unbedingt eine Bestandsaufnahme in Form einer internen Probevermessung durchgeführt werden. Als SAP-Kunde ist es von zentraler Bedeutung, den eigenen Bedarf möglichst vorausschauend abschätzen zu können und die konkrete Nutzung präzise im Auge zu behalten. Nur so können Sie unnötige dauerhafte Kosten vermeiden, ebenso wie ein sprichwörtlich „böses Erwachen“ im Zuge einer jährlichen SAP-Systemvermessung oder eines Audits durch SAP.



Stellen Sie Ihre Compliance sicher: In einem Regelwerk aus AGB sowie PKL definiert SAP die Nutzung der Software.

*Thoralf Drews,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions*

Stellen Sie Ihre Compliance kostenoptimal sicher: In einem Regelwerk aus AGB sowie Preis- und Konditionenlisten (PKL), die mittlerweile vierteljährlich aktualisiert werden, definiert SAP, in welcher Art und in welchem Umfang die Nutzung ihrer Software durch den Erwerb einer Lizenz abgedeckt wird. Leider sind diese Definitionen häufig nicht eindeutig, sondern abhängig von den Regelungen, die zum Zeitpunkt des Lizenzerwerbs galten, sowie gegebenenfalls weiteren vertraglichen Vereinbarungen, die Sie dazu abgeschlossen haben.

Compliance

Um sicherzustellen, dass Art und Umfang der erworbenen Lizenzen dauerhaft der individuellen Nutzung entsprechen, also die Compliance eingehalten wird, sind die Kunden verpflichtet, im Rahmen von jährlichen Systemvermessungen die Softwarenutzung zu überprüfen und SAP mitzuteilen. Dazu werden Benutzer- und Engine-Daten vermessen, gegebenenfalls um Selbstauskunftswerte ergänzt und an SAP übermittelt. Dabei kommt auch die sogenannte indirekte Nutzung zum Tragen, das heißt der (lizenzpflichtige) Zugriff externer Non-SAP-Systeme beziehungsweise User auf den digitalen Kern von SAP. SAP hat in den letzten Jahren die Instrumente immer weiter geschärft, um diese Zugriffe zu erkennen und auszuwerten. Es ist davon auszugehen, dass die Ermittlung der indirekten Nutzung mithilfe entsprechender Tools, wie etwa dem Digital Passport, über kurz oder lang Bestandteil der jährlichen Vermessung werden wird.

Andererseits bietet SAP mit der dokumentenbasierten Lizenzierung Digital Access seit 2018 ein Modell an, mit dessen Hilfe Zugriffe von Nicht-SAP-Anwendungen

auf den Digital Core von SAP alternativ zu den bisherigen Modellen lizenziert werden können. Besteht seitens SAP die Vermutung, dass die vereinbarte Compliance nicht eingehalten wird, kann im Rahmen eines Software-Lizenzaudits vom SAP Global Audit and Compliance Team (GLAC) die tatsächliche Nutzung geprüft werden. Für Kunden entstehen dabei häufig kostspielige Nachlizenzierungen.

Verständlicherweise ist SAP bemüht, Präzision und Umfang dieser Nutzungserhebung kontinuierlich zu verbessern. Mit neuen und stets weiterentwickelten Analyse-Systemen gelingt es SAP immer effizienter, Abweichungen von den Lizenzbedingungen zu ermitteln.

Cloud Computing

Cloud first? Aber bitte durchdacht! Mit der Verlagerung von Daten und Anwendungen in die Cloud vollziehen Software-Anbieter und -Nutzer den nächsten konsequenten Schritt in der Digitalisierung. Der Bedarf an ortsunabhängig auch mobil verfügbaren Lösungen wächst kontinuierlich. Klassische On-premises-Lösungen entwickeln sich zu Auslaufmodellen.

Kein Wunder also, dass auch SAP zunehmend auf die Cloud setzt. Dabei gilt für Kunden vertraglich eine strikte Trennung zwischen den beiden Varianten Cloud und On-premises. Die angebotenen Lizenzmodelle kennen entweder nur Cloud oder nur On-premises. Mischformen, die den Kunden mit einem Vertrag beide Optionen bieten würden, stehen nicht zur Verfügung. Das bedeutet, dass sich die Unternehmen zwischen den beiden Varianten entscheiden und/oder beide erwerben müssen. Ganz eindeutig setzt SAP langfristig nahezu ausschließlich auf die Cloud und bietet viele Produkte nicht mehr als On-premises-Variante an.



Mit der Verlagerung in die Cloud vollziehen Anbieter und Anwender den nächsten konsequenten Schritt in der Digitalisierung.

Viktor Hinterleitner,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions

Der Umzug in die Cloud ist für viele Unternehmen ein Schritt, der mit Aufwand und noch mehr mit Unsicherheiten verbunden ist. Bereits die Ermittlung des individuellen Bedarfs über den Vertragszeitraum und die Details der Vertragsgestaltung stellen Herausforderungen dar, die nur mit guter Vorbereitung gemeistert werden können.

Cloud-Anwendungen haben zwar für die Kunden den Vorteil, dass hierfür keine eigene Infrastruktur mit Technik und Personal betrieben werden muss. Auf der anderen Seite entstehen aber neue Abhängigkeiten. Beispielsweise lassen sich einmal vertraglich vereinbarte Laufzeiten

und Abnahmemengen vor Vertragsende nicht reduzieren, und bei einer ungeplanten Mehrnutzung greifen die günstigeren Mengenstaffeln nicht. Ebenso verhält es sich mit Produkt- und Metrikänderungen während der Vertragslaufzeit. SAP bietet zwar mit der Cloud Extension Policy die Möglichkeit, für eine Reihe von Anwendungen, die in die Cloud verlagert werden sollen, die bisherigen Lizenzen aus der Wartung zu nehmen. Dies muss aber vor Abschluss des Vertrages festgelegt werden, eine nachträgliche Ausübung ist nicht möglich.

Um Cloud-Anwendungen sinnvoll, zielführend und kostenoptimal nutzen zu können, sind deshalb vor Vertragsabschluss eine präzise Bedarfsanalyse und ein Abgleich der individuellen Anforderungen mit den Möglichkeiten der SAP-Cloud-Anwendungen unverzichtbar. Da Cloud-Verträge in der Regel – allein schon wegen günstigerer Konditionen – über einen längeren Zeitraum abgeschlossen werden, sollte außerdem eine Abschätzung der absehbaren weiteren Bedarfsentwicklung über die gesamte Vertragslaufzeit vorgenommen werden.

Herausforderung: S/4 Hana

Neben Cost, Compliance und Cloud ist auch das Thema SAP S/4 Hana für langjährige SAP-Kunden eine Herausforderung. Seit einigen Jahren betreibt SAP eine intensive Umgestaltung und Umstrukturierung ihrer Angebote. Die stetig weiterentwickelte Software mündete schließlich in die Einführung von S/4 als Nachfolgerin der Business Suite. Parallel dazu wurde das Ende der Mainstream-Wartung der Business Suite angekündigt. Auch wenn diese Entscheidung verschoben wurde, präsentiert sich für Kunden eine Migration mittelfristig als unausweichlich.

	Pre-Services	Project Base Line		License Performance Evaluation			Value Analysis	Results	Contract Negotiations
	IT-Architekten Services	WP0	WP1	WP2	WP3	WP4	WP5	WP6	WP7
BASIS	Workshop zur Erarbeitung der Baseline	Projekt-vorbereitung	Kick-Off	Vertrags-analyse	Status Quo der genutzten ECC Lizenzen	Nutzungs-analyse der Indirekten Nutzung	S/4H Migrations-analyse	Abschluss-Workshop	Unterstützung bei Vertrags-verhandlungen
ADD-ON				Juristische Begleitung & Beurteilung	Optimierung der SAP Named User Lizenzen & Bestandsaufnahme aller lizenzierten SAP Produkte		HANA DB - Runtime vs. Full Use	Mgmt-Präsentation	Juristische Begleitung & Beurteilung

WP – Work Packages/Arbeitspakete

Vorgehensweise von HiSolutions: SAP S/4 Hana License Migration Services.

Zusätzlicher Aufwand entsteht auch durch die Tatsache, dass S/4 ausschließlich mit der SAP-eigenen Hana-Datenbank arbeitet. Während der Migration und des Parallelbetriebs fallen überdies immer noch Kosten für die bisherigen Datenbank-Lizenzen an.

Insgesamt gehen viele Nutzer älterer Software-Versionen von einem unverhältnismäßig hohen Aufwand aus. Sie können nur schwer einschätzen, wie sich eine erforderliche Vertragsumstellung auswirken wird und wie diese gestaltet werden sollte. Dabei sollten die Verantwortlichen die Möglichkeiten und Chancen, die ihnen mit S/4 gegeben werden, auch aus Lizenzsicht ernsthaft prüfen.

So kann durch eine Vertragskonvertierung das gesamte Lizenzportfolio umstrukturiert und auf das neue Lizenzmodell umgestellt werden, woraus sich interessante Möglichkeiten der Kostenoptimierung ergeben können. Neben dem Umstand, dass die meisten Packages keine zusätzlichen Userlizenzen mehr benötigen, ist vor allem bemerkenswert, dass die Rechte für die günstigeren Usertypen deutlich erweitert worden sind. Bei einer Vertragskonvertierung können damit in vielen Fällen die deutlich günstigeren Usertypen „Functional Use“ bzw. „Productivity Use“ eingesetzt werden – eine genaue Analyse der Nutzung muss dem natürlich vorausgehen, um später keine Überraschungen zu erleben.

Auf der anderen Seite kann es sinnvoll sein, die bestehenden Lizenzen (und damit verbundene Nutzungsrechte) in Form einer „Produktkonvertierung“ in die neue S/4-Welt mitzunehmen – dies vor allem dann, wenn die bisher vorhandenen Lizenzen und Verträge günstige und gegebenenfalls bereits optimal auf den Bedarf des Unternehmens zugeschnittene Nutzungsrechte oder Sondervereinbarungen enthalten.

Eine intensive professionelle Auseinandersetzung mit der Lizenzierung von SAP S/4 Hana vor dem Hintergrund der eigenen Situation und der weiteren Unternehmensentwicklung ist deshalb unbedingt erforderlich. Zusätzlich steht im Zuge der S/4-Migration häufig auch der Umzug in die Cloud im Mittelpunkt der Veränderungen.

Rise with SAP

Alles in der Cloud? Seit Anfang 2021 bietet SAP ihren Kunden mit Rise with SAP eine neue Form der Cloud-Transformation in Form eines Komplettpakets an. Anders als die bisherigen Cloud-Angebote der SAP, die immer nur einzelne Problemlösungen ad-



Es handelt sich bei Rise with SAP um ein Abo- und Subskriptionsmodell. Der Kunde wird vom Eigentümer zum Mieter.

Lorenz Müller,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions

ressieren, bietet Rise eine Verlagerung der gesamten ERP-Software in die Cloud als Software as a Service: Musste der Kunde bislang die Lizenzen für seine ERP-Software kaufen, so handelt es sich bei Rise with SAP um ein reines Abo- und Subskriptionsmodell. Der Kunde wird quasi vom Eigentümer zum Mieter.

Damit sind Vor- und Nachteile verbunden: SAP betont die Kostenreduktion und Flexibilität des Modells auch aus Lizenzsicht, weil der Kunde sich nicht von Anfang an auf eine spezielle Verteilung der Lizenzen auf die spezifische Nutzung festlegen muss. Der Kunde kann sich für die Public oder Private Cloud Edition entscheiden. Letztere lässt sich flexibler anpassen, während die Public Cloud Edition Standards auf Basis von Best-Practice-Modellen bietet. Für die Nutzung erwirbt der Kunde bei beiden Editionen unter anderem Full Use Equivalents (FUE), die sich flexibel auf die verschiedenen Nutzungstypen aufteilen lassen.

Dennoch wirken typische Einschränkungen aus SAP-Cloud-Verträgen auch bei Rise: Eine Reduzierung des Leistungsumfangs (und damit der laufenden Kosten) ist während der Vertragslaufzeit nicht möglich, und spätere Erweiterungen im Umfang, die nicht bereits bei Vertragsschluss vereinbart worden sind, haben keine Auswirkungen auf die Rabattierung. Daher ist der Kunde auch hier gut beraten, vor Vertragsabschluss Klarheit über seine Bedarfe

und die weitere Unternehmensentwicklung zu erlangen. Übrigens besteht auch bei Rise die Möglichkeit, über die Cloud Extension Policy alten Ballast abzuwerfen – aber wiederum nur vor Vertragsabschluss.

SAP SAM Consulting

Risiken früh erkennen, Gefahren umgehen, Chancen nutzen: Die drei großen C sowie S/4 und Rise stellen Unternehmen vor Herausforderungen, die sie in vielen Fällen nicht allein bewältigen können. HiSolutions unterstützt Unternehmen seit über 20 Jahren beim Aufbau und der Organisation eines professionellen Lizenz- und Software-Asset-Managements (SAM). Die langjährig erfahrenen SAP-Lizenzexperten der HiSolutions haben in allen Fragen der SAP-Lizenzoptimierung bereits viele Unternehmen aus nahezu allen Branchen, vom Mittelständler bis zum großen Konzern sowie dem öffentlichen Sektor, erfolgreich beraten. In kostenlosen Discovery-Workshops sowie mithilfe individueller Analysen und Beratung entwickeln die Experten von HiSolutions gemeinsam mit und für ihre Kunden entsprechende Strategien und Konzepte. Lizenzen und Wartungs- sowie Cloud-Verträge werden optimiert. Oft können so, auch ohne zusätzliches Budget, Innovationsprojekte finanziert werden.

Durch regelmäßige teilautomatisierte oder toolgestützte proaktive Analysen bereitet HiSolutions SAP-Kunden gezielt auf die jährliche Systemvermessung vor. So erkennen Unternehmen Fehlbedarfe frühzeitig, können gezielt gegensteuern und vermeiden Lizenzaudits. Mittels SAP-SAM-Tools, deren Auswahl, Einführung und Optimierung HiSolutions begleitet, können gegebenenfalls weitere Optimierungspotenziale erschlossen werden.

Darüber hinaus unterstützen die SAP-Lizenzexperten ihr Unternehmen bei der Auswahl des passenden SAP-Cloud-Angebots. Auf Basis der Analyse der Anforderungen und eingehender Beratung zu Verträgen, Konditionen und Optionen ermöglicht HiSolutions die Entwicklung einer optimal auf die individuellen Bedarfe des Unternehmens zugeschnittenen Lizenzierungsstrategie. Auch bei SAP S/4 Hana und Rise with SAP werden meist Kosteneinsparungen erreicht – durch unabhängige Beratung und Unterstützung bei Vertragsverhandlungen. Zu guter Letzt bietet HiSolutions ihren Kunden professionelle SAP-Lizenzberatung sowie die Durchführung der regelmäßigen Systemvermessung auch als maßgeschneiderten externen Service an.

hisolutions.com/sap



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

Datenschutz Zertifizierung

BlackLine hat die Zertifizierungen nach ISO/IEC 27018:2019 und ISO/IEC 27701:2019 erhalten und damit bewiesen, dass es die fortschrittlichsten international anerkannten Standards für Cloud-Sicherheit und Datenschutz engagiert und freiwillig umsetzt. Die neuesten Zertifizierungen von BlackLine bestätigen, dass das Unternehmen die neuesten Industriestandards für seine internen Cloud-Dienste einhält und darüber hinaus zuverlässige und wirksame Richtli-

nien und Verfahren durchsetzt, um die Sicherheit und den Schutz der Daten zu gewährleisten, die von seinen Automatisierungsplattformen für den Finanzabschluss und die Debitorenbuchhaltung verwaltet werden.

blackline.com

Laptops an MoKi Coesfeld

Stellvertretend für den Trägerverein des Montessori-Kinderhauses (MoKi) Coesfeld nahm Guido Hinricher drei Windhoff-Laptops entgegen. Dabei trat der Coesfelder bei der Aktion gleich doppelt in Erscheinung. Neben seiner Rolle als MoKi-Vorstandsmitglied ist er außerdem beruflich als Consultant für den IT-Dienstleister tätig. Neben dem lokalen Engagement und der technischen Unterstützung geht es den Verantwortlichen der Windhoff Group dabei um die Umsetzung von nachhaltigen IT-Maßnahmen. Die übergebenen Geräte entsprechen zwar nicht mehr dem notwendigen Standard für IT-Spezialisten, sind aber darüber hinaus voll einsatzfähig. Gerade bei IT-Geräten fällt der Großteil des CO₂-Abdrucks in der Herstellung an. Je länger Geräte genutzt werden, desto besser für die Umwelt.

windhoff-group.de

Erfolgreiche Re-Zertifizierung

FIS besteht erneut per Compact Audit die SAP-Zertifizierung als Partner Center of Expertise, die bereits im Oktober 2021 bis April 2024 verlängert worden ist. Zahlreiche

interne Projekte legten den Grundstein für die frühzeitige Zertifizierung von FIS. Hierzu gehört die Realisierung eines an den ITIL-Qualitätsstandard angelehnten Support-Prozesses mit Auswertungen in der SAP Analytics Cloud. Aber auch die konsequente Umsetzung der hohen SAP-Anforderungen bei den kritischen Qualitätsindikatoren wie Know-how, Prozesse und Infrastruktur waren maßgeblich verantwortlich für die erfolgreiche Compact-Audit-Zertifizierung. Bereits seit 2011 ist FIS als Partner Center of Expertise zertifiziert. Das PCoE Compact Audit wurde 2019 erstmalig bei ausgewählten SAP-Partnern angewendet und wird ab 2022 regulär in den SAP-PCoE-Audit-Prozess eingebunden.

fis-gmbh.de

Hürden für Frauen wegräumen

Digitale Bildung stellt in Österreich nach wie vor eine große Herausforderung dar. Hierzu fehlen 24.000 Fachkräfte in der IT-Branche. Gleichzeitig stagniert der Frauenanteil. Genau aus diesen Gründen ist Skilling eine der vier Säulen von Microsofts Initiative „Mach heute Morgen möglich“. In diesem Sinne bündeln Microsoft, das Enterprise Training Center (ETC) und der Verein #thenewTgirls ihre Kräfte, um mit einem kompakten und leistbaren Programm Einstiegshürden für Quereinsteigerinnen gezielt abzubauen. Die digitale Wei-

terbildungsmaßnahme #thenewTgirls Boost Camp (em)powered by Skill Campus bietet 100 Plätze. Angesprochen werden alle digital affinen und technologieinteressierten Frauen, die an einem Quereinstieg in die IT interessiert sind und Austausch mit weiblichen Vorbildern in diesem Bereich suchen.

microsoft.com

etc.at

thenewitgirls.com

Weniger Stau und Emissionen

Verzögerungen in der Lieferkette sorgen derzeit verstärkt für Störungen, Warenverknappung und Kostenexplosionen rund um den Globus. Das Hamburger Hafenmanagement (Hamburg Port Authority, HPA) hat jetzt einen entscheidenden Schritt unternommen, um für mehr Nachhaltigkeit und Effizienz in der Verkehrsführung zu sorgen. Kern der Lösung ist die Nutzung der Quanten-inspirierten Technologie von Fujitsu, um die Warenströme zu beschleunigen und damit Staus und die entsprechenden Emissionen zu reduzieren. In Zusammenarbeit mit Fujitsu hat die HPA die Potenziale des Digital Annealer für dieses Ziel analysiert und ausgelotet. Im Fokus stand der Einsatz der Quanten-inspirierten Technologie und deren Services im Zusammenspiel mit den relevanten Verkehrsdaten zur Optimierung des Verkehrsflusses im Lieferverkehr.

fujitsu.com

hamburg-port-authority.de



Da die Mehrheit unserer Kunden nach wie vor remote arbeitet, ist die Bereitstellung sicherer und privater Cloud-Dienste wichtiger denn je.

Marc Huffman,
CEO, BlackLine

SAP implementiert mit Consilio

Tanks im Rahmen der Produktionsplanung in SAP-Systemen zu planen war bislang komplex und meist nur durch spezifische Kundenlösungen abbildbar. SAP adressiert dieses Thema nun mit Unterstützung durch den Partner Consilio und schafft eine Basis, um Lager- und Prozess-tanks in die Planung einzu-beziehen. Die ersten Road-map-Meilensteine auf dem Weg zur integrierten Tankpla-nung in S/4 Manufacturing for Planning and Scheduling sind bereits erreicht. So wurden beispielsweise die Feinplan-tafel und die Produktplantafel um neue Funktionen ergänzt. Die Herausforderung für die Entwickler von Consilio bei der Implementierung lag vor allem darin, die Komplexität und die Abhängigkeiten der Anforderungen innerhalb des SAP-Systems technisch zu realisieren.

[consilio-gmbh.de](https://www.consilio-gmbh.de)



Viele Chemie- und Getränke-Konzerne haben einen Work-around mit eigenen Lösungen entwickelt oder auf alternative Software-Anbieter zurückgegriffen.

Georg Klinger,
Branchenverantwortlicher für
Prozessindustrie, Consilio

Digitale Konsequenz

Wer digital purchase sagt, muss auch pay sagen. Alles andere wäre inkonsequent, oder? Folgerichtig nutzt Ypsomed jetzt auch AFI Invoice zur elektronischen Verarbeitung der Eingangsrechnungen. Davor hatte das Schweizer Medizintechnik-Unternehmen bereits die AFI-Lösungen zur digitalen Verarbeitung von Ausgangsbestellungen sowie eingehender Auftragsbestätigungen eingeführt. Durchschnittlich erhält Ypsomed 25.000 Eingangsrechnungen im Jahr, die noch zu 70 Prozent per Papier eintreffen. Daher war digitaler Handlungsbedarf dringend erforderlich. Schlau ist es ebenfalls, die Datenqualität mitzudenken. Denn die bereits eingeführte Lösung AFI Confirmation sorgte durch die digitale sowie transparente Verarbeitung der Auftragsbestätigungen dafür, dass sich die Datenqualität des Rechnungseingangs bei Ypsomed gesteigert hat. Nicht zu unterschätzen ist zudem, dass der 360-Grad-Überblick des AFI-Monitors in allen drei Lösungen zur Verfügung steht: Accounting und Einkauf profitieren gleichermaßen.

[afi-solutions.com](https://www.afi-solutions.com)

Marktzugang in Russland

Die Lösungen zur Produktserialisierung von Arvato Systems machen es möglich: Das Schweizer Unternehmen Emmi kann eigene Produkte nun weltweit über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg nachverfolgen und zugleich sein Geschäft im strategisch wichtigen russischen Markt nachhaltig sichern. Denn seit Sommer 2021 müssen Milchprodukte für die Einfuhr nach Russland komplexe Regularien zur Nachverfolgbarkeit und Serialisierung erfüllen. Eine Regelung, die für zahlreiche weitere Konsumprodukte entweder schon gilt oder kurz bevorsteht. Mehr als 100 unterschiedliche Produkte exportiert Emmi aktuell nach Russland. Diese Produkte, die in Russland über einen exklu-

siven Importeur vertrieben werden, stammen aus verschiedenen, automatisierten Produktionsstätten innerhalb der Schweiz. Die jetzt neu eingeführte Serialisierungs-lösung von Arvato Systems fügt sich nahtlos in diese vielschichtigen Produktions- und Logistik-Prozesse ein. Die mit Arvato Systems umgesetzte Gesamtlösung funktioniert auf Grundlage eines maßgeschneiderten SaaS-Setups (Software as a Service). Bereits bei der Produktion wird etwa jedes Käse-Rad mit einem Datamatrixcode etikettiert, der es zum Unikat macht. Dieser Code erfüllt alle Anforderungen für den Export nach Russland.

[arvato-systems.de
group.emmi.com](https://www.arvato-systems.de/group.emmi.com)

Gisa unterstützt Stadtwerke Gießen

Gisa unterstützt die Stadtwerke Gießen bei der Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) mithilfe von SAP ILM. Ziel ist, im SAP-IS-U-System des Versorgers zu identifizieren, an welchen Stellen es personenbezogene Daten beinhaltet und welche Schritte notwendig sind, um diese rechtssicher zu löschen. Unter Nutzung des „Database Analyzer Plus“ von PBS Software hat Gisa den Stadtwerken Gießen zunächst veranschaulicht, in welchen Tabellen personenbezogene Daten vorhanden sind, welche Tabellen Archivierungsobjekten zugeordnet sind und welche Archivierungsobjekte nötig sind, um die Stammdaten schließlich löschen zu können. Das Projekt sah zudem vor, dass neben der Sperrung und Löschung relevanter Daten der Zugriff auf archivierte Daten mithilfe von PBS-Indizes ermöglicht wird. Die Umsetzung von SAP ILM erfolgte dann in einem Sandboxsystem. Begleitend sollen in Zukunft die Mitarbeitenden der Stadtwerke durch Gisa für den Betrieb geschult werden.

[gisa.de
swg-konzern.de](https://www.gisa.de/swg-konzern.de)



Wir sind weiterhin fest entschlossen, mit gutem Beispiel voranzugehen, wenn es darum geht, unser Geschäft nachhaltig zu führen.

Luka Mucic,
Finanzvorstand, SAP

SAP belegt Spitzenplätze

SAP ist von der internationalen Organisation CDP als führendes Unternehmen im Bereich Umwelttransparenz und -maßnahmen ausgezeichnet worden. SAP hat erneut einen Platz auf der A-Liste des in der Umweltberichterstattung führenden Unternehmens erreicht und festigte damit das Ergebnis des letzten Jahres. Die Bewertung erfolgt nur wenige Wochen nachdem SAP zum 15. Mal in Folge als führendes Unternehmen der Softwarebranche im Dow Jones Sustainability Indices (DJSI) aufgeführt wurde. Das unterstreicht die Vorreiterrolle der SAP in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG). SAP bietet eine Reihe von Softwareanwendungen und Technologien an, die Unternehmen dabei helfen, nachhaltiger zu wirtschaften. So ermöglicht zum Beispiel SAP Product Footprint Management Unternehmen, den ökologischen Fußabdruck von Produkten in der gesamten Wertschöpfungskette zu erfassen.

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



Gerade der öffentlichen Verwaltung bietet die Nutzung von Cloud-Technologien zahlreiche Vorteile.

Tobias Gerlinger,
CEO und Managing Director,
OwnCloud

Für digitale Souveränität

OwnCloud, Anbieter der gleichnamigen Open-Source-basierten Collaboration-Plattform, und Plussserver, deutscher Multi-Cloud-Data-Service-Provider, gehen eine strategische Technologiepartnerschaft ein. Wer die Vorteile der Cloud genießen und trotzdem die vollständige Kontrolle über seine Daten behalten möchte, kommt nicht umhin, seinen eigenen Cloud-Dienst zu hosten. Sollen die dafür notwendige Infrastruktur und der Betrieb nicht im eigenen Rechenzentrum zur Verfügung gestellt werden, ist man mit einem As-a-Service-Modell gut beraten. Im Rahmen ihrer strategischen Partnerschaft werden OwnCloud und Plussserver Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung ein solches skalierbares Komplettpaket an die Hand geben. OwnCloud Infinite Scale (oCIS) wird den gesamten Anwendungsstack rund um die Themen Content und Collaboration abdecken. Das Hosting inklusive Cloud-Speicher übernimmt Plussserver. Der Test-

betrieb ist bereits aufgenommen, erste kommerzielle Angebote stehen in Kürze zur Verfügung.

plussserver.com
owncloud.com

Top-Arbeitgeber des Mittelstands

MobileX gehört zum fünften Mal in Folge zu den Top-Arbeitgebern des Mittelstands in Deutschland. Dies ist das Ergebnis einer Studie, die im Auftrag von Focus-Business durchgeführt wurde. MobileX ist demnach auch 2022 wieder einer der beliebtesten mittelständischen Arbeitgeber in Deutschland und belegt in der Kategorie EDV & IT den 244. Platz von 896 ausgezeichneten Unternehmen.

mobilexag.de

Umwandlung der Orbis AG

Thomas Gard, Vorstandsvorsitzender der Orbis AG, führte aus, dass Orbis mit eigener Marktbearbeitung verstärkt im europäischen Ausland aktiv sei. Angesichts der fortschreitenden Internationalisierung halten Vorstand und Aufsichtsrat die Umwandlung in eine Europäische Gesellschaft – kurz als SE bezeichnet – für die folgerichtige Maßnahme. Die Börsennotierung der Orbis-Aktien sowie der Handel mit den Aktien werden durch die Umwandlung nicht tangiert.

orbis.de

BTC erneut zertifiziert

BTC Business Technology Consulting und Infrastrukturtochter BTC IT Services wurden zum zehnten Mal erfolgreich als SAP-Outsourcing- und SAP-Application-Management-Partner zertifiziert. Grundlage der Zertifizierung ist ein zweitägiges Audit. Die Zertifizierung soll Kunden dabei unterstützen, auf Basis ihrer individuellen Anforderungen den für sie besten Outsourcing- und AMS-Service-Partner zu identifizieren. Das Zertifikat hat eine Gültigkeit von zwei Jahren.

btc-ag.com

BMW Quantum Computing Challenge

BMW hat die vier Gewinner der BMW Quantum Computing Challenge bekannt gegeben. Das Team mit IQBit, NTT Data und NTT Research hat in der Kategorie „Konfigurationsoptimierung von Vorseifenfahrzeugen“ gewonnen. Forschende und Unternehmen waren in dem Wettbewerb aufgerufen, innovative Quantenalgorithmen zu entwickeln und ihre Lösungen auf realen Quantencomputern zu testen. In der Wettbewerbskategorie, in der IQBit und NTT nun erfolgreich waren, möchte BMW ausloten, wie man die Millionen Kombinationen bei der Konfiguration von Vorseifenfahrzeugen vor dem Produktionsstart so optimieren kann, dass möglichst wenige Tests etwa mit Erbkönigen auf der Straße notwendig sind. Harmonisiert der 2-Liter-Motor mit der beheizbaren Windschutzscheibe und den Leder-sitzen? Was auf den ersten



Im Laufe der Jahre haben wir BMW bei der umfassenden digitalen Transformation unterstützt.

Oliver Köth,
Chief Technology Officer,
NTT Data

Blick unproblematisch erscheint, kann im Test unter Extrembedingungen doch zu neuen Erkenntnissen führen. Große Hoffnungen setzt BMW dabei auf Quantenalgorithmen. Das Siegerteam hat eine einzigartige hybride Lösung gefunden, die sowohl auf aktuell verfügbarer spezialisierter Hardware läuft als auch auf universellen und adiabatischen Quantencomputern, die erst in einigen Jahren marktreif sein werden.

de.nttdata.com
bmwgroup.com
iqbit.com

Seeburger ist Technologiepartner

Um die Digitalisierung voranzutreiben, benötigen Automobilunternehmen IT-Lösungen, die Industriestandards integrieren. Odette will im Rahmen ihrer Normungsarbeit die Vernetzung von Experten für Automobilprozesse und Technologieexperten stärken. Seeburger gibt deshalb seine Mitgliedschaft im Odette-Technologiepartnerprogramm bekannt. Das Unternehmen bietet seit 1986 Technologielösungen für die Automobilindustrie an und bringt umfangreiches Fachwissen im Bereich der Integration und Standardisierung von Prozessen in der Automobilindustrie in die Odette-Community ein, der europaweiten Kollaborations- und Serviceplattform für die gesamte automobiler Lieferkette. Technologiepartner, die an den nationalen und internationalen Normungsinitiativen von Odette beteiligt sind, liefern wesentliches technisches Fachwissen für die Entwicklung von Automobilstandards und für den Austausch über Lieferkettenprozesse zwischen Branchenexperten. Seeburger ist bereits seit vielen Jahren Partner der Odette-Konferenzen und wird entscheidend dazu beitragen, die IT-Expertise von Odette im wachsenden Bereich der API-Normen zu stärken.

seeburger.com
odette.org

Lünendonk-Ranking

SNP ist erneut in den Top Ten der führenden mittelständischen IT-Beratungsunternehmen in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kamen die Marktforscher Lünendonk & Hossenfelder in ihrem aktuellen Ranking, das die 20 führenden deutschen IT-Berater untersucht. Das Ranking ist Teil der Lünendonk-Studie 2021 „Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland“. Die Studie beschreibt die Marktstruktur und wagt einen Rück- und Ausblick auf die Entwicklung des IT-Dienstleistungsmarktes. Dazu haben die Analysten 100 IT-Dienstleister und über 140 Anwenderunternehmen befragt, um die Antworten der Anbieterseite mit denen der Nachfrageseite zu spiegeln. So entstand eine umfassende Studie über den IT-Markt in Deutschland, dessen Struktur sowie Trends und Entwicklungen aus Sicht von IT-Dienstleistern und Anwenderunternehmen.

snpgroup.com
lunenondk.de



Es freut uns, dass die Marktforscher unsere führende Position bestätigt haben. Unsere duale Strategie trägt Früchte.

Gregor Stöckler,
Chief Operating Officer, SNP

Optimismus unter Geimpften

Laut der aktuellen PwC-„2021 Global Consumer Insights“-Studie blicken drei von fünf Verbrauchern (61 Prozent) optimistisch in die Zukunft. Sie kaufen wieder vermehrt in Geschäften ein, die Freizeitgestaltung verlagert sich wieder außerhalb der eigenen vier Wände und auch die Reiseplanung nimmt Fahrt auf. Die Umfrage unter 9370 Konsumenten in 26 Ländern ergab, dass Geimpfte der Covid-19-Situation in ihrem Land wesentlich positiver gestimmt sind als Ungeimpfte: 66 Prozent der zumindest teilweise geimpften sind optimistisch, gegenüber 43 Prozent der ungeimpften Befragten. Auch die Arbeitsform hat einen Einfluss auf die Art und Weise, wie die Covid-19-Situation wahrgenommen wird: Diejenigen, die im Homeoffice arbeiten oder eine hybride Arbeitsform ausüben können, sind um zehn Prozentpunkte (68 Prozent) optimistischer als ihre Kollegen, die nicht von zu Hause aus arbeiten (58 Prozent).

pwc.de

Top-Ten-Platzierung

In der alljährlich durchgeführten Studie Top-Arbeitgeber Mittelstand 2022 von Focus-Business hat Apsolut zum wiederholten Mal sehr gut abgeschnitten und belegt in der Kategorie Beratung & Consulting Platz 60 von 414 ausgezeichneten Unternehmen. Betrachtet man nur die aufgeführten SAP-Beratungen, belegt Apsolut sogar den sechsten Rang. Im Rahmen der Studie hat Focus-Business gemeinsam mit seinem Partner FactField die online vorhandenen Arbeitgeberbewertungen von mehr als 38.000 Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand untersucht. Insgesamt wurden 4000 Arbeitgeber aus 40 Branchen in dieser Studie ausgezeichnet, was die Platzierung des SAP-Partners Apsolut umso beeindruckender macht.

ap-solut.com

Neue Lösung für Claims & Deductions

Esker, Anbieter der gleichnamigen globalen Cloud-Plattform, welche die Effizienz von Finanz- und Kundendienstabteilungen sowie die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit durch Automatisierung von Managementaufgaben stärkt, gab bekannt, dass die Lösung Claims & Deductions, die Unternehmen bei der effizienten Verwaltung ihrer Reklamationen unterstützt und die Gewinnspannen schützt, nun erhältlich ist. Als integraler Bestandteil der Order-to-Cash-Suite von Esker ermöglicht die Lösung Kundendienst- und Finanzabteilungen, Probleme mit Kunden schnell zu lösen und Minderzahlungen zu kontrollieren.

esker.de

Neue Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe

Nico Katz und Maximilian Krcmar von cbs wurden gemeinsam mit Manuel Männle, Enterprise Architect beim Hausgerätehersteller Miele, zu Sprechern der DSAG-Arbeitsgruppe Business Technology Platform (BTP) gewählt. In ihrer Rolle als Interessenvertreter der deutschsprachigen BTP-Kunden der SAP möchten sie sich dafür engagieren, die BTP weiter zu verbessern, damit sie noch breiter und besser eingesetzt wird.

dsag.de
cbs-consulting.com

Ausbau Public Services

Durch den Ausbau des Consulting-Geschäfts in Public Services unterstreicht das Beratungshaus Q_Perior seine Wachstumsstrategie. „Die Entwicklung des Bereichs Public Services ist für uns eine logische Weiterführung unserer über 20-jährigen Marktpresenz im DACH-Raum“, sagt Bernhard Braunmüller, Chief Sales Officer und Vorstandsmitglied von Q_Perior. Die enormen Veränderungen, die im Zuge gesellschaftlicher oder regulatorischer Anforderungen und beispielsweise in



Die Entwicklung des Bereichs Public Services ist für uns eine logische Weiterführung unserer Marktpresenz im DACH-Raum.

Bernhard Braunmüller,
Chief Sales Officer und
Vorstandsmitglied, Q_Perior

neuen Konzepten rund um Smart City oder Mobility as a Service umzusetzen sind, führen im öffentlichen Sektor zu umfassenden prozessualen und technologischen Erneuerungen. Services an und zwischen den Akteuren erfolgen mittels übergreifender E-Government-Serviceplattformen, unterstützt mit den Möglichkeiten neuer Technologien wie Machine Learning. „Um unsere Kunden dabei noch nachhaltiger unterstützen zu können, haben wir uns entschieden, unseren Geschäftsbereich strategischer auszurichten und die Beratungskapazitäten deutlich zu erweitern. Damit profitieren sie künftig von erfahrenen Beratern mit Strategiekompetenz, verwaltungsspezifischem Wissen und Technologie-Know-how“, so Braunmüller ergänzend. Im DACH-Raum spürt das Beratungshaus insbesondere im Schweizer Markt eine deutlich verstärkte Nachfrage nach umfassenden Public Services.

q-perior.com

Menschen im Februar 2022

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

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

Boro Milivojevic neu bei Devoteam A Cloud



Als ehemaliger Volleyballspieler und leidenschaftlicher Segler ist Boro Milivojevic ein echter Teamplayer und weiß um die Bedeutung gegenseitiger Wertschätzung am Arbeitsplatz.

Boro Milivojevic wurde zum neuen AWS-Verantwortlichen und Country Manager für die Unternehmenssparte Devoteam A Cloud ernannt. Innerhalb des Unternehmenspfadlers Devoteam A Cloud sind alle Angebote kombiniert, die die Dienstleistungen und Produkte in Kooperation mit AWS abdecken. In seiner neuen Rolle wird der erfahrene IT-Spezialist eng mit AWS zusammenarbeiten. Nach dem Abschluss seines Informatikstudiums begann Boro Milivojevic seine Karriere als Software-Entwickler bei einem amerikanischen Start-up, bevor er im Jahr 2001 zu BMW wechselte. Dort war er sechs Jahre als IT-Projektmanager tätig. Anschließend gründete er zwei eigene Firmen; hintereinander entstanden Bumblehood und BoatBooker, die auf Cloud- und IT-SaaS-Konzepten basierten.

Nach dem erfolgreichen Verkauf beider Firmen wechselte Milivojevic im Jahr 2016 zu AWS Deutschland, das bis heute maßgeblich seine praxisorientierte Expertise prägt. In dieser Rolle begleitete er seine Kunden auf ihrem Weg in die digitale Zukunft und leitete dezidiert die Abstimmung und Implementierung weitreichender Transformationskonzepte. In dieser Schlüsselposition kam Milivojevic durch gemeinsame Projekte und Kunden erstmalig in Kontakt mit Devoteam. „Werte wie Kundenzentrierung und digitale Sicherheit stehen für AWS ganz klar im Vordergrund – genauso wie für Devoteam. Dementsprechend ist es mein erklärtes Ziel, diese beiden Schwerpunkte zum zukünftigen Standard der Strategie von Devoteam A Cloud zu machen“, erklärt Boro Milivojevic. devoteamcloud.com

Wechsel der Geschäftsführung bei NTT Ltd.



Roman Oberauer bringt durch seine bisherigen Aufgaben umfassende Führungs- und Technologiekenntnisse mit und ist so optimal auf seine neue Rolle vorbereitet.

Roman Oberauer wird neuer Geschäftsführer der NTT Ltd. Somit hat das Unternehmen den ersten Teil seiner strategischen Neuausrichtung in Österreich abgeschlossen. Ab Februar 2022 wird Nora Lawender, die als Country Managing Director verantwortlich zeichnet, die Geschäftsführung übergeben. Oberauer ist in seiner momentanen Position in der Geschäftsleitung für die Themen Innovation sowie Go-to-Market verantwortlich. In seiner künftigen Position als Country Managing Director von NTT Ltd. in Österreich wird er die Transformation des IT-Service-Providers weiter vorantreiben. Nora Lawender hat sich in der Position des Country Managing Director bei NTT Ltd. in Österreich der Neuausrichtung des Unternehmens und dem Change Management gewidmet.

Dazu gehörte unter anderem der Verkauf des Telefoniegeschäfts im Kleinkundensegment. Auch die neue strategische Ausrichtung des Unternehmens war ein wichtiger Bestandteil ihrer Tätigkeit. Gemeinsam mit ihrem Team hat sie die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft von NTT Ltd. in Österreich gestellt. Oberauer bringt durch seine bisherigen Aufgaben umfassende Führungs- und Technologiekenntnisse mit und ist so optimal auf seine neue Rolle als Country Managing Director vorbereitet. Oberauer, selbst bereits seit vier Jahren im Unternehmen, ist als Geschäftsleitungsmitglied schon zum jetzigen Zeitpunkt in alle wichtigen strategischen Entscheidungen eingebunden. Sein oberstes Ziel ist es, Mehrwert für Kunden zu schaffen. services.global.ntt

Der Zukunft einen Schritt voraus



Eugenio Cassiano ist Senior Vice President des neu gegründeten Innovationszentrums Celonis Labs. Vor seinem Wechsel zu Celonis war Cassiano bei SAP als Global Head Solution

Management of SAP Customer Experience tätig. Celonis Labs soll die Entwicklung disruptiver Technologien vorantreiben und beschleunigen, indem es den Forschern und Entwicklern einen großzügigen Freiraum lässt, über die Kunst des Möglichen nachzudenken. Die Teams von Celonis Labs werden mit neuen Ideen und aufstrebenden Technologien wie künstlicher Intelli-

genz sowie Augmented und Virtual Reality experimentieren. Ihre Aufgabe ist es, mit kreativen Ansätzen die Art und Weise zu beeinflussen, wie Unternehmen in Zukunft arbeiten. „Mein primäres Ziel ist es, den Mehrwert, den Celonis seinen Kunden bietet, zu erhöhen. Das bedeutet, dass wir nicht nur zehn Jahre in die Zukunft vorausdenken, sondern auch Innovationen im Bereich Execution Management zehnmal schneller vorantreiben wollen, erklärt Eugenio Cassiano, neuer Senior Vice President von Celonis Labs. „Mithilfe von Experimenten und klassischer Entwicklungsarbeit werden wir daran arbeiten, das Potenzial von (noch) ineffizienten Prozessen zu entfalten.“ celonis.com

Jennifer Sample wurde von Accenture Federal Services (AFS) zur Leiterin für Wachstum und Strategie im Bereich Applied Intelligence ernannt. Bevor sie zu AFS kam, war sie 19 Jahre lang als Federal Scientist in der Forschungsabteilung des Applied Physics Laboratory der Johns Hopkins University tätig. accenture.com

Supriya Jha wurde von SAP zum Chief Diversity und Inclusion Officer ernannt. Zuletzt war Jha als globale Leiterin für Diversity, Inclusion und Belonging bei Nasdaq tätig. Davor war sie bei Mercer, Merrill Lynch und Credit Suisse tätig. Sie hat einen Master-Abschluss in Organisationspsychologie von der Columbia University, USA. sap.com

Neuer Head of Human Resources

Thomas Unterhuber ist bereits seit mehr als neun Jahren bei Capgemini in Österreich tätig und verantwortet hier seit 2015 den Bereich Human Resources. Zusätzlich leitet er nun auch die HR-Abteilung für Osteuropa. Vor seiner Karriere bei Capgemini war Unterhuber im HR-Team bei Mondi tätig, nachdem er sich schon während des Studiums als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Team des Instituts für Personalmanagement auf den HR-Bereich konzentriert hat. Der gebürtige Niederösterreicher und Vater von zwei kleinen Kindern freut sich vor allem über den Abwechslungsreichtum seines Jobs: „Ich arbeite täglich mit sehr diversen Teams zusammen und kann dadurch auch meinen eigenen Horizont im-

mer wieder aufs Neue erweitern. Neben den klassischen Personalagenden bin ich auch Sparringspartner für unsere Führungskräfte. Das Vertrauen, das mir hier entgegengebracht wird, schätze ich sehr.“ Dieses Vertrauen konnte sich Unterhuber durch seine langjährige Tätigkeit bei Capgemini erarbeiten: „Als ich 2012 ins Unternehmen eingestiegen bin, hätte ich mir nicht gedacht, dass ich so viele Stationen und Bereiche innerhalb einer Firma durchlaufen würde. Dadurch konnte ich sehr viele Mitarbeiter persönlich kennenlernen.“ capgemini.com



Agnes Seisl stößt zum österreichischen Management-Team von TietoEvy. In ihrer neuen Funktion als People-Managerin wird Seisl für das österreichische SAP-Team in Wien, Linz und Graz verantwortlich zeichnen. Die gebürtige Kärntnerin blickt bereits auf eine langjährige Karriere bei TietoEvy zurück. tietoevy.com

Katrin Hoffmann wurde zur Leiterin der neuen Einheit SAP Consulting bei msg ernannt. Die Diplom-Kauffrau verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im öffentlichen Sektor und ist in der Branche bestens vernetzt. Zuvor war sie unter anderem als Prokuristin und Senior Managerin in anderen Beratungshäusern für die Branche tätig. msg.group

Nhi Stein unterstützt Easy Software



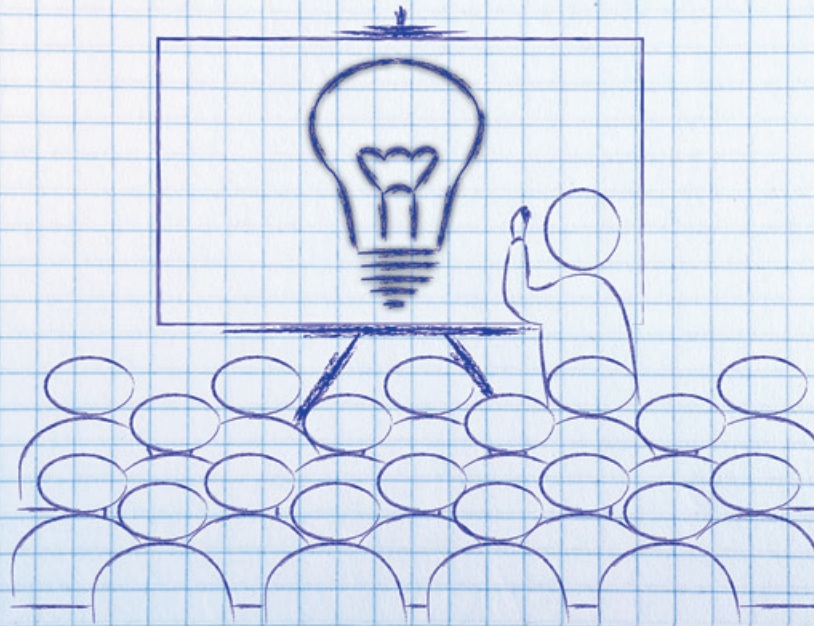
Nhi Stein stößt als Director People & Organization zu Easy Software und unterstützt so die Neuausrichtung des Unternehmens. In ihrer Rolle wird sie unter anderem ihren Verantwortungsbereich strategischer ausrichten sowie Unternehmenskultur, Mitarbeiterzufriedenheit und Beratung von Führungskräften in den Mittelpunkt stellen. Nhi Steins Erfahrung in Personalmanagement und Organisationsentwicklung basiert auf zehn Jahren Erfolg innerhalb internationaler Konzerngesellschaften. Ab 2012 war die Volljuristin beim Aufbau der Personalabtei-

lung einer Tochtergesellschaft der Hyundai Motor Group für die Standorte Tschechien, Slowakei und Russland beteiligt. Zuletzt war Stein seit 2018 als Head of People & Culture bei der i:Fao Group beschäftigt. Dort beriet sie als strategische Partnerin die Unternehmensleitung in den Bereichen Change Management, Talent Management und Unternehmenskultur. Diese Aufgaben machen Stein zur Expertin für die Bereiche Organisations- und strategische Personalentwicklung sowie Umstrukturierungen und Kulturentwicklung. „Wir machen es uns zur Aufgabe, die Umsetzung unserer Unternehmenskultur aktiv mit allen unseren Mitarbeitern zu gestalten“, sagt Nhi Stein. easy-software.com

Markus Grauvogl verantwortet als Chief Sales Officer (CSO) den Vertrieb und das Marketing beim Low-Code-Anbieter United Planet. 17 Jahre lang hat Grauvogl im Bereich IT und Telekommunikation verschiedene Führungspositionen im Vertrieb und Marketing innegehabt. So war er etwa für Telefonica und KPN tätig. intrex.com

Manuel Maus ist nun zweiter Geschäftsführer des Cronos-Tochterunternehmens. Zusammen mit Michael Elsterkamp, unverändert Geschäftsführer von Cronos Digital Consulting, fungiert er nun als Doppelspitze. Maus war in den vergangenen Jahren schon bei Cronos tätig. cronos.de

Mehr wissen, besser planen



Für die Personalentwicklung zeichnet sich ein vielversprechendes Werkzeug ab. Durch den Einsatz von Predictive HR Workforce Planning mit SAP Analytics Cloud lässt sich dem Risikofaktor Mitarbeiterfluktuation entgegenwirken.

Von Ansgar Heidemann, Windhoff Group

Es wird oft vergessen, dass der Kampf um Fachkräfte nicht nur auf dem Arbeitsmarkt geführt wird, sondern innerhalb der Unternehmen selbst. Wem es gelingt, qualifizierte Mitarbeiter dauerhaft zu binden, sichert sich deren Erfahrungsschatz und die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Zu diesem Ergebnis kommt ein Pilotprojekt zum Thema maschinelles Lernen, das die Windhoff Group gemeinsam mit der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRV Bund) durchgeführt hat. „Bei der DRV Bund wird das Thema der strategischen Personalplanung in den kommenden Jahren wichtiger denn je. Aufgrund der Altersstruktur Deutschlands befinden wir uns in einem doppelten Demografie-Dilemma: Einerseits steigt mit der Zahl der Rentner die Menge der Anträge und damit unser Personalbedarf. Andererseits verlassen uns mittelfristig sehr viele Mitarbeitende altersbedingt, was unseren Personalbestand reduziert. Hinzu kommen ein immer intensiverer War for Talents und eine steigende Dynamik der Arbeitswelt“, erklärt Michael Tekieli, verantwortlich für People Analytics bei DRV Bund.

Wandelnde Prioritäten

Bisher habe das Thema Fluktuation nicht zu den Schmerzpunkten gehört, aber es werde in naher Zukunft definitiv an Relevanz zunehmen, so Tekieli weiter: „Um zu vermeiden, dass die Fluktuation ein Schmerzpunkt wird, benötigen wir zielgerichtete Lösungen. Diese sollten es uns ermöglichen, mindestens Veränderungen der Per-

sonallandschaft frühzeitig und genau zu antizipieren und im besten Fall mit unserem Wissen erfolgskritischen Austritten proaktiv und effektiv entgegenzuwirken.“

Vor diesem Hintergrund wurden für das Pilotprojekt zwei Fragestellungen formuliert: Inwiefern kann maschinelles Lernen dazu beitragen, Fluktuationsrisiken zu identifizieren? Ist erklärbare künstliche Intelligenz (engl. Explainable Artificial Intelligence, XAI) in der Lage, Gründe für nicht altersbedingte Fluktuation zu verstehen? Um die Antworten auf diese Fragen zu geben, entschieden sich die Projektverantwortlichen für den Einsatz von Smart Predict in Verbindung mit der SAP Analytics Cloud.

Im ersten Schritt war es wichtig, eine stimmige Datengrundlage aus internen (ERP- und HR-Systemen) sowie externen Quellen zu schaffen. In der Praxis bedeutete dies, dass die persönlichen und beruflichen Daten eines Mitarbeitenden durch Aspekte aus dem Unternehmensumfeld ergänzt wurden. In Summe wurden 40 deskriptive Attribute codiert. Als Nächstes wurden die wichtigsten Einflussfaktoren identifiziert: Alter, Alter des jüngsten Kindes, tatsächliche Arbeitszeit ohne Fehlzeiten, Betriebszugehörigkeit in Monaten, absolute Gehaltserhöhung in den vergangenen zwölf Monaten und die Stärke der Einschränkungen durch Maßnahmen während der Pandemie im Abgleich mit dem Covid Stringency Index. Bei der Suche nach geeigneten deskriptiven Variablen wurden wissenschaftliche Veröffentlichungen sowie die Kreativität des gesamten Projektteams

hinzugezogen. Als Zielvariable ergaben sich verschiedene Zeithorizonte einer nicht altersbedingten Kündigung in den kommenden Monaten (1/3/6/12). Die erfassten Attribute wurden für jeden der über 25.000 Mitarbeiter auf monatlicher Basis für die Jahre 2018 bis 2020 erhoben. Daraus resultierte ein Datensatz von 650.000 Zeilen oder 230 Megabyte.

Smart Predict

Smart Predict ermöglicht es, die Analyse der erhobenen Daten im Fachbereich als Self-Service durchzuführen. Entscheidende Argumente für den Einsatz der SAC waren die schnelle Erarbeitung der Ergebnisse durch automatisiertes maschinelles Lernen, transparente Ergebnisse dank XAI und eine hohe Prognosegüte der leistungsfähigen Algorithmen des maschinellen Lernens. Die Analyse funktioniert intuitiv und ist ohne Programmierkenntnisse durchführbar, sodass weder IT-Experten noch Data-Science-Ressourcen notwendig sind.

Um Vorbehalten bei der Akzeptanz entgegenzuwirken, wurde ein sogenannter Out-of-Sample-Test durchgeführt. In dem Projekt wurde unter anderem deutlich, dass ein Algorithmus, der mit den Daten vor Juni 2020 trainiert wurde, auch retrospektivisch im zweiten Halbjahr 2020 abwandernde Mitarbeitende mit Trefferquote von 12,5 Prozent erkannt hätte. Der Test zeigte außerdem, dass die gelernten Zusammenhänge „robust“, also in die Zukunft übertragbar waren. Insgesamt wurden mehr als 50 Prozent der nicht altersbe-

dingten Fluktuationen durch maschinelles Lernen erkannt.

Eine weitere Methode zur Steigerung der Akzeptanz war eine Plausibilitätsprüfung der gefundenen Muster, mit denen das Predictive-Analytics-Modell Prognosen erzeugt. Die gefundenen Muster waren weiterhin ein wichtiges Mittel, um zu verstehen, welcher Mitarbeitende aus welchen Beweggründen das Unternehmen verlassen könnte. Moderne Algorithmen des maschinellen Lernens sind allerdings so komplex, dass die Wirkung von Einflussfaktoren auf die Abwanderungswahrscheinlichkeit nicht unmittelbar nachvollziehbar ist. Man spricht von einem Blackbox-Phänomen. Hier wurden in den vergangenen Jahren im Forschungsgebiet XAI die Ansätze geschaffen, die Blackbox sukzessive zu erklären.

Die SAC nutzt seit dem Release Q3 2021 beispielsweise die SHAP Values. Hiermit lassen sich auf lokaler Ebene, also bezogen auf den einzelnen Mitarbeitenden, die Bedeutung und der Einfluss verschiedener Attribute erklären. Damit wird eine Plausibilitäts- und Kausalitätskontrolle durch Domänenexperten sowie die Extraktion von neuem Wissen möglich.

Neben der individuellen Auswertung einzelner Mitarbeitenden wurden zusätzlich Analysen bezüglich prototypischer Beispiele mit automatisierten Clusterverfahren (Smart Grouping) durchgeführt. Die Verknüpfung zur bestehenden Personalplanung für altersbedingte Fluktuation erfolgt über eine Aggregation der Erwartungswerte über verschiedene Dimensionen hinweg. So lässt sich erkennen, welche

Abteilungen und Positionen voraussichtlich besonders stark von nicht altersbedingter Fluktuation betroffen sind. Tekieli ergänzt: „Für uns als Organisation kommt dabei lediglich eine Auswertung und Darstellung auf einem aggregierten Niveau infrage. Über diesen Weg schaffen wir daher eine gesunde Balance, die betrieblichen Rahmenbedingungen für unsere Mitarbeitenden zu verbessern, dabei die Vielfalt an Bedürfnissen zu berücksichtigen und gleichzeitig jederzeit den Schutz personenbezogener Daten gemäß DSGVO zu gewährleisten.“

Projektergebnisse überzeugen

Es bleibt festzuhalten: Mit modernen Technologien lassen sich objektive Antworten aus historischen HR-Daten extrahieren. So kann die Fluktuation bereits Monate im Voraus antizipiert und können sogar Wahrscheinlichkeiten prognostisch quantifiziert werden. Folglich lassen sich aktiv Personalhaltungsmaßnahmen (zum Beispiel gezielte Weiterentwicklungsmöglichkeiten) initiieren, um Mitarbeitergruppen im Unternehmen zu halten. „Ich war zunächst sehr skeptisch, was den Einsatz von automatisiertem maschinellen Lernen angeht, da der vermeintlich wichtige Schritt der Hyperparametrisierung entfällt. Umso mehr war ich von der Prognosegüte positiv überrascht. Ein wichtiger Erfolgsfaktor von au-



tomatisiertem maschinellen Lernen ist dabei sicherlich die Datenqualität. Wenn man sämtliche Schritte der Maschine überlässt, wird die Qualität der Trainingsdaten noch wichtiger. Das eher unbeliebte und trockene Thema der Datenintegrität sollte daher für Organisationen mindestens genauso wichtig sein wie ein einheitliches und übersichtliches Machine-Learning-Dashboard“, hält Tekieli fest.



Ansgar Heidemann,
Consultant Business
Intelligence,
Windhoff Group

windhoff-group.de

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

Windhoff
Group



HCM-Guide



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
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- HCM Prozesse und Formulare
- SAP Self Services
- SAP Fiori
- Digitale Personalakte
- SAP Concur
- Anwendungsservice und Betrieb

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

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

an NTT DATA Business Solutions Company



WIR für HR! ABS Team ist Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft: Analyse, Konzeption, Implementierung, Entwicklung, Applikationsbetreuung, BPO.

Cloud für HR (SAP SuccessFactors, Concur, UKG ehem. KRONOS) **SAP HCM/HXM** (SAP Integration On-Premise/Hybride HCM-Systeme, AMS/BPO)

User Experience (User Centered Design, SAP Fiori, SAPUI5) **Templates + Tools** (Add-Ons von ABS Team)

Hinter jedem Bereich unseres Leistungsportfolios steht ein erfahrenes Beraterteam mit der richtigen Mischung aus technischer Expertise und HR-Prozessverständnis.

SAP HCM Recognized Expertise, SAP Service Partner
SAP SuccessFactors Partner, Concur Partner
UKG Service Partner

ABS Team GmbH
Mühlenweg 65, 37120 Bovenden/Göttingen, +49 551 82033-0
Potsdamer Str. 155, 33719 Bielefeld, +49 521 98638-200
E-Mail: info@abs-team.de | Web: www.abs-team.de

DATA CONVERSION

Im Hintergrund bahnt sich wahrscheinlich der größte ERP-Wechsel der IT-Geschichte an. Dagegen war der Versionswechsel vom Mainframe-basierten SAP R/2 zum dreistufigen Client-Server-System SAP R/3 nur ein lauer Frühlingswind.

Von Peter M. Färbinger

Der aktuelle Releasewechsel, von SAP vorerst Conversion betitelt, wird langsam, aber gewaltig in der globalen IT-Szene seine Spuren hinterlassen. Was dieses Jahr beginnt, wird 2025 seinen Höhepunkt erreichen. Die neue Conversion wird nachhaltig, weil alle ERP-Daten davon betroffen sein werden – somit geht diese „Data Conversion“ weit über die Grenzen der SAP-Community hinaus. SAP wird diesen Meilenstein nicht allein bewältigen.

Data Lakes sind gescheiterte Versuche aus der Vergangenheit. Ähnlich dem Metaverse von Facebook-Gründer Mark Zuckerberg wird es einen neuen Metaraum für Daten geben. Die Analysten von Gartner haben mit den Begriffen Data Fabric und Composability bereits den Weg vorgegeben. Data Migration International, DMI, aus der Schweiz ist am besten Weg, mit JiVS das singuläre Werkzeug für diese Data Conversion zu werden.

„Der Erfolg digitaler Unternehmen hängt maßgeblich von der Modernisierung ihrer IT ab“, postuliert DMI-Gründer und CEO Thomas Failer gleich zu Beginn seines Gesprächs mit dem E-3 Magazin. „Insbesondere kommt es dabei auf die saubere Trennung der verschiedenen Schichten im Technologie-Stack an, angefangen von der Ebene der Hardware bis hinauf zur Darstellungs- und Nutzungsebene, neudeutsch Experience Layer. Nur wenn die Schichten sauber getrennt sind, lassen sie sich unabhängig voneinander managen und betreiben. Das bringt eine weit höhere Flexibilität. Silos lösen sich auf, während sich die einzelnen Teile der verschiedenen Schichten besser miteinander kombinieren und wiederverwenden lassen. Diese Trennung

ist aus meiner persönlichen Sicht eine wesentliche Voraussetzung dafür, was Gartner eine Composable Business Architecture nennt. Damit ist ein Unternehmen jederzeit in der Lage, seine Ressourcen flexibel an sich verändernde Bedingungen anzupassen und neu zusammenzusetzen.“

Die Notwendigkeit einer digitalen Transformation hat SAP folgerichtig bereits vor vielen Jahren erkannt. Der ERP-Weltmarktführer war aber durch seine R/3-Vergangenheit zu sehr auf Algorithmen konzentriert – Geschäftsprozesse in Abap programmiert. Sehr wohl wurde bei SAP erkannt, dass ein neues ERP auch eine innovative Datenplattform braucht: Es entstand die In-memory-Computing-Datenbank Hana. Einen wesentlichen Schwerpunkt legte SAP auf die Verschlinkung des Systems selbst: Neue Algorithmen wurden programmiert und zahlreiche Abap-Tabellen eliminiert. Der Composability wurde zu wenig Beachtung geschenkt und das Gartner-Konzept Data Fabric mit dem SAP'schen Data Hub schlecht customizet. Eine sinnvolle Trennung, Orchestrierung und Harmonisierung von Layern im Technologie-Stack wurden durch ein unglückseliges Junktimieren von S/4 und Hana konterkariert.

Den ERP-Daten selbst wurde nur bedingt Bedeutung beigemessen: Das Projekt Data Hub war schlecht aufgesetzt und scheiterte. Frustriert verließen zahlreiche Experten den ERP-Konzern. Mit Hana hat SAP eine sehr interessante Datenplattform für das operative Management von ERP-Daten geschaffen, aber dieses Konzept greift zu kurz. Im SAP-Universum fehlt die ganzheitliche Sichtweise auf die Unternehmensdaten in einem B2B2C-Umfeld. Hierbei hat SAP-Part-



Vereinfachung, Automatisierung, Integration – das sind die wichtigsten Punkte auf unserer Roadmap. Wir haben schon bald einige Ankündigungen zu spannenden Neuerungen auf Basis unseres Produkts JiVS IMP zu machen. Damit die SAP-Bestandskunden noch einfacher und schneller in der neuen SAP-Welt ankommen und ihre digitale Transformation beschleunigen und optimieren können.

Thomas Failer,
Gründer und CEO,
Data Migration International



ner DMI den größeren Horizont, einen sehr weiten Blick in die Zukunft und damit das wesentlich bessere Konzept für die anstehende Data Conversion.

„Die Chancen überwiegen die Risiken“, meint Thomas Failer zur anstehenden Transformation bei den SAP-Bestandskunden. „Die Transformation auf SAP S/4 Hana stellt eine einmalige Gelegenheit dar, die eigene IT grundlegend zu modernisieren, also das bereits genannte Schichtenmodell einzuführen, das sauber zwischen den einzelnen Ebenen trennt. Das Vorbild ist hier die Cloud, und zwar von der Infrastruktur bis hinauf zu Betrieb und Management cloudnativer Applikationen und Services, die eher spezifische Aufgaben bewältigen und sich immer wieder neu miteinander kombinieren und wiederverwenden lassen. Es ist diese neue Art, IT bereitzustellen, zu betreiben und zu nutzen, welche die Cloud auszeichnet. Das ist unabhängig von der Frage zu betrachten, wo diese moderne Art der IT implementiert und betrieben wird. Dieser Ort kann genauso gut im eigenen Rechenzentrum sein. Insofern ist die SAP mit ihrer neuen Softwaregeneration tatsächlich eine Cloud-Company, unabhängig davon, ob die Investoren und Anleger das bereits verinnerlicht haben.“

Datenhoheit entscheidet

Der Mehrwert eines jeden IT-Systems – ERP, SCM, HCM, CRM – liegt in den Daten, somit steht auch die Data Conversion im Zentrum aller weiterführenden Überlegungen. Was plant demnach DMI in den kommenden Monaten, um die Unternehmen in dieser Transformation noch besser zu unterstützen? Thomas Failer: „Vereinfachung, Automatisierung, Integration – das sind die wichtigsten Punkte auf unserer Roadmap. Wir haben schon bald einige Ankündigungen zu spannenden Neuerungen auf Basis unseres Produkts JiVS IMP zu machen, die wir in einer der kommenden Ausgaben des E-3 Magazins im Detail vorstellen werden. Damit die SAP-Bestandskunden noch einfacher und schneller in der neuen SAP-Welt ankommen und ihre digitale Transformation beschleunigen und optimieren können.“

Mit der Modernisierung einher geht die einmalige Chance, Inventur zu machen und aufzuräumen. Die aktuellen SAP-Systeme laufen seit 20 Jahren und mehr, wurden immer wieder angepasst, migriert und weiterentwickelt. „Stellen Sie sich vor, wie viele Buchungskreise, Werke, Geschäftsobjekte und Daten in einem zukünftigen S/4 nicht mehr bearbeitet und verändert werden müssen“, gibt DMI-CEO Failer zu bedenken. „Wir gehen davon aus und unsere Erfahrungen mit Kunden zeigen es, dass wir hier

in der Regel von 90 Prozent der Daten und 50 Prozent der Businessobjekte sprechen, die sich anders als bislang bewirtschaften lassen, also außerhalb von SAP. Selbst Herakles könnte den Augiasstall nicht besser ausmisten! Essenziell aber ist hier die Unterscheidung zwischen Verarbeiten und Brauchen. Denn gebraucht werden historische Informationen zusammen mit ihrem Geschäftskontext natürlich auch weiterhin.“

Holistische Datensicht

Daten müssen und dürfen teilweise nicht mehr verändert werden. Von Nutzen sind sie trotzdem weiterhin und dies angesichts der Analysemöglichkeiten in einem durchwegs digitalisierten Unternehmen mehr denn je. „Erst durch die klare Trennung der Schichten, von der ich gesprochen habe, können SAP-Bestandskunden von ihren Informationen und den Erkenntnissen, die sie aus deren Analyse ziehen, in vollem Umfang profitieren“, erklärt Thomas Failer und ergänzt: „Alle wissen um den Wert von Daten. Aber zeigen Sie mir ein Big-Data- oder Analytics-Projekt, dem es gelungen wäre, alle Daten, also auch und gerade die historischen, aus den Silos und Archiven herauszuholen und deren Wertschöpfungspotenzial zu erschließen. Es wird viel mehr darüber geredet, als dass die Verantwortlichen tatsächlich in diese Richtung konsequent und mit Nachdruck planen und handeln.“

Eine Umfrage der IG SAP aus der Schweiz erscheint besonders aufschlussreich: Demnach wissen CIOs, dass Daten wichtig sind, aber nur fünf Prozent kümmern sich tatsächlich darum. Für den Studienleiter Peter Hartmann von der IG SAP Schweiz ist es eine Tatsache, dass der in Rise with SAP enthaltene Ansatz einer gesamtheitlichen Sicht auf Geschäftsprozesse, Daten und Technologien bereits in vielen IT/SAP-Bereichen in den Unternehmen etabliert ist. Da kann ein integriertes Zusammenspiel mit SAP positiv erscheinen. Aber DMI-CEO Failer beobachtet, dass viele Big-Data-Projekte, vielleicht sogar die meisten, versandet sind, wenn von einzelnen Anwendungsfällen wie Predictive Maintenance abgesehen wird, die aber weitgehend außerhalb der ERP-Landschaft stattfinden. „Sie mündeten in der Regel in Projekte, in denen sogenannte Data Lakes eingerichtet wurden“, analysiert Failer und präzisiert: „Aber da ein zentraler Datenspeicher allein aus geschäftlicher Sicht keinen oder nur geringen Nutzen stiftet, ist den vollmundigen Ankündigungen nur wenig gefolgt.“

Aus DMI-Sicht ist es vollkommen klar: Daten, ob strukturiert oder unstrukturiert, brauchen einen Kontext, damit sie eine Be-

deutung haben. Erst dann lässt sich entscheiden, ob diese Bedeutung geschäftsrelevant ist oder nicht. Dazu Thomas Failer: „Wegen der Dimension der Bedeutung hängt der Erfolg jeder Art von Big-Data- oder Analytics-Projekten davon ab, dass die Datenverantwortlichen von Anfang an mit im Boot sind. Dazu zählen Datenwissenschaftler genauso wie Fachanwender, die diese Daten erzeugen und bearbeiten. Und natürlich müssen die CIOs Sponsoren dieser Projekte sein und die Gesamtverantwortung tragen. Mit anderen Worten: Auf organisatorischer Ebene müssen diese Projekte ganzheitlich betrachtet, geplant und umgesetzt werden. Das ist umso wichtiger, als Projektteams und Datenverantwortliche dazu neigen, in Silos zu denken.“

Globale Datentransformation

Transformationsprojekte im Green-, Brown- oder Bluefield-Stil sind ins Stocken geraten. Es ergibt sich folgendes Bild: SAP-Bestandskunden suchen nach personellen und fachlichen Ressourcen, die am Markt fehlen. Sie suchen nach Lösungen, um die Altsysteme möglichst weit zurückzubauen, anstatt sie stillzulegen. Sie suchen nach Methoden, die historischen Daten zumindest zu einem großen Teil zu transformieren und in die neue Systemwelt zu migrieren, obwohl sie nur für den ungehinderten Zugriff darauf inklusive ihres Geschäftskontexts sorgen müssen. „Und sie beschränken die Projekte allein auf die SAP-Daten, anstatt von Anfang an auch die historischen Informationen aus Non-SAP-Systemen zu berücksichtigen“, warnt DMI-Gründer Thomas Failer.

Solange SAP-Bestandskunden davon ausgehen, dass der Kontext von Daten fest mit der Applikationsebene verwachsen ist, droht keine Gefahr. „Eine separate Datenschicht für historische Informationen sollte einem Datengewebe gleichen. Darunter verstehe ich eine Art kunstvoll gewebten Stoff, der sich perfekt an den Körper seines Trägers anschmiegt. Zudem lassen sich die verschiedenen Fäden des Stoffs wieder lösen und neu zusammenbinden, falls sich die Figur ändern sollte. Die Passgenauigkeit bei gleichzeitiger Anpassbarkeit ist die Stärke einer separaten Datenschicht und damit das Gegenteil eines gordischen Knotens. Anders ausgedrückt lebt eine separate Datenschicht, die einem Gewebe gleicht, nicht nur von den Daten selbst, sondern genauso von deren Kontext“, definiert Thomas Failer den Gartner-Begriff Data Fabric für die SAP-Community.

„Integration ist in der Tat ein wichtiger Aspekt, aber nicht der einzige“, beschreibt Failer die aktuelle Situation. „Denn um Da-



„Digitizing the Composable Enterprise“, sagen die Analysten von Gartner und empfehlen „Data Fabric“ – JiVS IMP geht mit „Data Conversion“ noch weiter.

ten unternehmensweit für Analysen und breite Nutzerkreise zugänglich zu machen, müssen die Systeme, die sie beherbergen, miteinander verbunden werden. Und die Zahl der Verbindungen steigt exponentiell im Verhältnis zur Zahl der zu verbindenden Systeme. Deshalb spielt es vom Aufwand her betrachtet durchaus eine Rolle, wie viele Systeme miteinander integriert werden müssen. Mit anderen Worten: Ja, Integrationsfähigkeit ist wichtig, aber mindestens ebenso entscheidend ist es, die Zahl der zu integrierenden Systeme zu verringern.“

Aus rechtlichen Gründen können und dürfen ERP-Anwender die Daten für definierte Zeiträume nicht ändern. Eben weil es auf den Geschäftskontext ankommt, behalten die meisten SAP-Bestandskunden ihre Legacy-Systeme. Weder Finanzbeamte noch Revisoren erkennen Daten ohne Geschäftskontext als beweiskräftig an. Und um ihren Nutzen auch in der neuen Umgebung zu entfalten, müssen die historischen Informationen transformiert werden, ob es sich nun um SAP- oder Non-SAP-Daten handelt. Thomas Failer betont: „Compliance und Geschäftsnutzen von historischen Daten – genau hier liegen doch die Gründe für die zeitaufwändigen, kostentreibenden und innovationsverzögernden Transformationsprojekte, wenn sie nicht grundsätzlich anders als bisher angegangen werden und die IT insgesamt nicht modernisiert wird.“

„Weder Data Lakes noch Integrationen allein lösen das grundsätzliche Problem“, resümiert Failer. „Ich denke, nicht zuletzt deshalb erkennen die SAP-Manager und CIOs den Business Case einer S/4-Transformation erst jetzt.“ Eine separate Datenschicht ist in der Tat die Lösung, wenn sie so ausgestaltet ist, dass sie die starre Verbindung der historischen Informationen mit

den Legacy-Anwendungen und -Systemen zu durchtrennen vermag. „Wir haben doch vorhin vom gordischen Knoten gesprochen. Mit einer solchen Datenschicht lässt er sich durchschlagen, genau wie es Alexander der Große gemacht hat, der wusste, dass man ihn gar nicht entwirren kann. Deshalb hat er einen völlig neuen Ansatz gewählt“, erklärt Thomas Failer. Die S/4-Transformation könnte das ideale Pilotprojekt zum Einstieg in eine applikationsunabhängige, aber kontextbewusste Datenschicht sein.

Kontextinformationen

Thomas Failer: „Kontextinformationen sind die Grundlage einer separaten Datenschicht. In den Datenbanken von ERP-Systemen liegt ein Großteil der Schätze eines Unternehmens. Es ist jedoch der Kontext, der aus den Rohlingen erst Juwelen macht und sich auf der Applikationsebene befindet. Gleichzeitig ist dieser Schatz aus der Sicht vieler Planer von Transformationsprojekten eher Ballast als Treibstoff und ein Kostentreiber beim Umstieg auf S/4, der zu allem Unglück das Vorhaben auch noch in die Länge zieht.“

Bei DMI ist man überzeugt: Erst wenn wir die historischen Informationen zusammen mit ihrem Geschäftskontext aus den Legacy-Systemen herauslösen, stellen sich die Vorteile ein. Thomas Failer: „Denn durch die Auslagerung auf die kontextbewusste Datenschicht bleiben nicht nur die historischen Daten, und damit meine ich sämtliche strukturierten und unstrukturierten Informationen, im Zugriff. Vielmehr trifft das auch für ihren Kontext zu. Dieser bleibt nicht in den Ursprungssystemen zurück, sozusagen als passiver Vermögenswert, sondern lässt sich für die Nutzung aktivieren. Die Möglichkeiten und Vorteile, die sich daraus ergeben, sind immens.“

Die Transformation auf SAP S/4 ist nur ein Szenario, das JiVS IMP als Kern dieser kontextbewussten Datenschicht unterstützt. „Denken Sie einfach an die vielen anderen Anwendungsfälle, bei denen Daten schnell und korrekt zwischen Systemen und Applikationen ausgetauscht werden müssen“, verweist Failer auf die vielen Einsatzmöglichkeiten von JiVS IMP. Dazu zählen insbesondere Big Data, Analytics und IoT, aber auch Zu- und Verkäufe von Unternehmen und Unternehmensteilen, die Konsolidierung und Harmonisierung von Rechenzentren sowie von Anwendungs- und Systemlandschaften. „Bei allen diesen Themen spielen historische Informationen außerhalb ihrer Ursprungssysteme eine entscheidende Rolle. Das ist auch meine zentrale Botschaft an die Fachabteilungen und den CFO“, betont Thomas Failer und erklärt abschließend: „Fachabteilungen, CIO und CFO sehen die Trennung zwischen operativen und historischen Informationen erst einmal kritisch. Sie sagen, dass sie den gesamten Informationsbestand auch im neuen System haben wollen, mit allen negativen Folgen, die wir bereits diskutiert haben. Hier beißt sich die Katze in den Schwanz. Um agil zu sein, schnell und gleichzeitig ohne viel Aufwand Veränderungen vornehmen und Prozesse optimieren zu können, müssen die historischen Informationen geradezu außerhalb der alten wie der neuen SAP-Landschaft aufbewahrt und gemanagt werden. Trotzdem bin ich absolut überzeugt davon: Haben die Anwender erst einmal verstanden, dass sie trotz dieser Trennung im Backend auf sämtliche Informationen in der gleichen oder sogar höheren Qualität zugreifen können, dann steht einer SAP-S/4-Transformation auf Basis unseres Ansatzes und mithilfe von JiVS IMP nichts mehr im Wege.“

JiVS IMP, Information Management Plattform: Eine separate Schicht für Unternehmensdaten

Zeit gewinnen, Geld sparen, agil werden

Daten und Inhalte aus den operativen Applikationen, die dort nicht mehr weiterverarbeitet werden, gehören kontinuierlich auf eine rechtssichere und systemunabhängige Plattform wie JiVS IMP übertragen.

Dadurch wird die Unternehmens-IT insgesamt deutlich agiler und kann neben der Transformation auf SAP S/4 Hana und SAP C/4 wichtige Geschäftsvarianten unterstützen und den damit verbundenen Aufwand massiv senken.

Zu- und Verkauf von Firmen und Geschäftsbereichen gehören mittlerweile zum agilen Werkzeugkasten der Manager. Was aber schon auf der Ebene der Verträge und der Prozesse eine Herausforderung darstellt, ist für die IT ein echtes Problem. Denn sie erbt die IT-Landschaft der zugekauften Unternehmen oder Unternehmensteile und muss sie integrieren. Und sie muss dafür sorgen, dass im Falle eines Verkaufs oder einer Ausgründung das geistige Eigentum gewahrt bleibt und der Käufer mit den übergebenen Informationen arbeiten kann.

Bei Mergers und Acquisitions gilt es zu entscheiden, welche Anwendungen von dem gekauften Unternehmen übernommen werden sollen, etwa weil sie gegenüber den eigenen Vorteile aufweisen, und welche nicht mehr gebraucht werden. Damit hängt unmittelbar die Frage zusammen, welche Daten und Dokumente der Käufer in seine Livesysteme des Käufers migrieren soll.

Herausforderungen: Altsysteme

Der Weiterbetrieb von Altsystemen in den Unternehmen ist ein wesentlicher Grund dafür, dass in der Regel 80 Prozent des gesamten IT-Budgets allein auf den Betrieb entfallen. Hinzu kommen Compliance- und Security-Risiken, wenn die übernommenen Systeme nicht mehr zuverlässig gewartet oder Sicherheits-Patches nicht mehr oder nur sehr unregelmäßig eingespielt werden können. Und die Nachrüstung, um zum Beispiel die Löschanforderungen der EU-DSGVO zu erfüllen, ist bei vielen Altsystemen technisch gar nicht mehr möglich oder nur unter sehr großem Aufwand realisierbar. Aus Käufersicht geht es bei diesem Thema also vor allem darum, nur diejenigen Daten zu übernehmen, die tatsächlich für den operativen Betrieb relevant sind, und die historischen Informationen in einer eigenen, rechtssi-

cheren Umgebung aufzubewahren, damit die Altsysteme abgeschaltet werden können. Das Interesse des Käufers geht aber noch weiter und deckt sich im Fall von Ausgründungen sogar mit dem Interesse der ehemaligen Muttergesellschaft, etwa wenn diese das Ziel verfolgt, einen Geschäftszweig als eigenständiges Unternehmen an die Börse zu bringen. Das neue Unternehmen hat zwei grundlegende Interessen: Wahlfreiheit beim künftigen ERP-System und Minimierung des zu transformierenden operativen Datenbestands. Erzwungene Investitionen in überdimensionierte Systeme und Projekte können den Start stark behindern.

Daten-Governance

Die unterschiedlichen Interessen von Käufer und Verkäufer lassen sich unter dem Begriff Governance zusammenfassen und mithilfe von JiVS IMP zur Deckung bringen. Um dem Käufer alle relevanten Daten und Dokumente zu übergeben, müssen zum Teil immense Datenbestände mit unterschiedlichen Strukturen durchsucht und im Anschluss sinnvoll selektiert werden. Diese gewaltigen Datenmengen und verschiedenen Datenformate sind typisch für gewachsene SAP-Landschaften. ERP-Systeme mit einem über 20 und mehr Jahre akkumulierten Datenbestand in über 80.000 Tabellen, die drei Migrationen durchlaufen haben und daher entsprechend unterschiedliche Strukturen aufweisen, sind keine Seltenheit. Entsprechend aufwändig gestalten sich mit den üblichen Methoden die Selektion und Filterung der infrage kommenden Daten und Dokumente.

Nicht alle für einen Verkauf relevanten Informationen befinden sich in der Online-Datenbank des SAP-Systems. Viele SAP-Bestandskunden haben Archive angelegt, sogenannte ADK-Dateien. Darin lässt sich jedoch keine Selektion auf der Ebene des einzelnen Datensatzes oder Dokuments vornehmen. Aber darin befinden sich höchstwahrscheinlich Informationen, die laut Vertrag dem Käufer gehören. Damit dieser darauf zugreifen kann, muss er Zugang zu diesen Archiven erhalten. Das

führt zu umfangreichen Transitional Service Agreements (TSA), die bis ins kleinste Detail die Geheimhaltungs- und technischen Sicherheitsfragen regeln. Der Zeithorizont dieser Vereinbarungen kann sich auf Jahrzehnte erstrecken. Da die Inhalte von ADK-Archiven nur über die zugehörige SAP-Applikation gelesen werden können, müssen sich die Regelungen zum Zugriff von außen durch den Käufer auch auf die Applikationsebene beziehen.

Die TSA-Problematik kann zudem anstehende Transformationsprojekte auf SAP S/4 erschweren. Denn der Zugriff auf die ADK-Archive muss aus Käufersicht auch nach der Transformation gewährleistet sein. Dem Verkäufer bleibt in einem solchen Szenario nur, die betroffenen ADK-Archive aufzulösen, die darin enthaltenen Daten und Dokumente zu transformieren und den Teil, der den Käufer betrifft, herauszufiltern, um ihn zu übergeben. Mit klassischen Ansätzen ist das aufwändig und teuer. Mithilfe des Turbo-Extraktors (siehe Textkasten, Seite 48) und der Funktionalitäten der Plattform JiVS IMP gelingt das hingegen um ein Vielfaches einfacher, schneller und günstiger.

ERP und mehr: PLM, CRM, CAD

Bedenkt man, dass diese Situation in der Regel nicht nur auf die SAP-Welt beschränkt ist, sondern auch andere Systeme wie PLM- oder CAD-Lösungen oder weitere ERP-Systeme betrifft, wird deutlich, dass hinter all diesen praktischen Herausforderungen ein und dasselbe grundsätzliche Problem steckt: das der Bindung der historischen Informationen an ihre Ursprungssysteme. JiVS IMP hingegen trennt die Ebenen der Systeme und Informationen konsequent voneinander und trägt dazu bei, die genannten Herausforderungen weit einfacher und schneller als bisher zu meistern.

Bei der Konsolidierung von SAP-Systemlandschaften handelt es sich nicht um ein rein technisches Projekt. Vielmehr verbinden die Unternehmen damit betriebswirtschaftliche und strategische Ziele: Durch die Zentralisierung sollen die Komplexität reduziert, der entsprechende

Wartungs-, Administrations- und Kosten-
aufwand gesenkt und Innovationen be-
schleunigt werden. So bietet die Konsoli-
dierung weltweit verteilter SAP-Land-
schaften die Möglichkeit, Änderungen
und Weiterentwicklungen schneller zu
implementieren und global bereit-
zustellen. Diese Ziele lassen sich je-
doch nur erreichen, wenn die Legacy-
Systeme stillgelegt werden.

Gleichzeitig bietet die mit der Konsoli-
dierung verbundene Stilllegung der Altsys-
teme die Möglichkeit, das dann führende
zentrale SAP-System dauerhaft von Daten
und Dokumenten zu entlasten, die im ope-
rativen Betrieb nicht mehr weiterverarbei-
tet werden. Der Umfang dieses Redukti-
onspotenzials lässt sich mithilfe von JiVS
IMP weitgehend automatisiert ermitteln.
Die Plattform erlaubt also nicht nur die
Stilllegung der Altsysteme, sondern auch
das kontinuierliche Rightsizing der Zielsys-
teme.

Optimierung der Datenqualität

Projekte zur Konsolidierung von Rechen-
zentren beginnen mit einer umfassenden
Bestandsaufnahme und Analyse der Appli-
kations- und Systemlandschaft. Welche da-
von können wirklich ohne größere Ände-
rungen an den zentralen Standort umgezo-
gen werden? Gibt es lokale Vorschriften
und Gesetze, die den Umzug verbieten, weil
die zu bestimmten Transaktionen oder Per-
sonen gehörigen Daten, wie zum Beispiel
aus Finanzbuchhaltung oder dem Personal-
wesen, Landesgrenzen nicht übertreten
dürfen? All diese Überlegungen gefährden
das eigentliche Ziel der Konsolidierung, die
Zentralisierung, und drohen, auch den Teil-
umzug sehr komplex und damit aufwän-
dig sowie kostspielig werden zu lassen. Vie-
le Standorte können nämlich nicht stillge-
legt werden, solange keine Lösung für Alt-
daten und -dokumente gefunden ist. Wer-
den die Informationen aus den Le-
gacy-Systemen und -Applikationen jedoch
auf JiVS IMP überspielt, dort rechtssicher
aufbewahrt und gemanagt, lassen sich die
Standorte auflösen und konsolidieren.

Ein Kunde, viele Datensätze und dazu
noch unterschiedliche, sodass die Unter-
nehmen von verschiedenen Kunden aus-
gehen statt von ein und demselben. Selbst
mittels Auswertungen können sie keine
Beziehung zwischen den Datensätzen er-
mitteln. Hand aufs Herz: Welchem
SAP-Bestandskunden ist diese Situation
gänzlich unbekannt? Die Gründe dafür
sind vielfältig und reichen von unter-
schiedlichen oder falschen Schreibweisen,
voneinander abweichenden Datenstruk-
turen in unterschiedlichen Systemen

bis hin zu geän-
derten oder
neuen Ge-
schäftsobjek-
ten, die wie in S/4
Hana die früher
getrennten Objek-
te Kunde und Lie-
ferant in dem neu-
en Businessobjekt Ge-
schäftspartner zusammenführen.
Daten im Detail zu analysieren ist aber
geradezu die Voraussetzung für optimier-
te digitale Prozesse, neue digitale Produk-
te und Services. Wer jedoch keinen korrek-
ten Überblick zum Beispiel über die Kauf-
historie eines Kunden hat, wird ihn nicht
mit den richtigen Angeboten und mit dem
richtigen Maß an Personalisierung an-
sprechen. Kurz: Die Grundlage für digitale
Geschäftsmodelle fehlt.

Fazit

Mit JiVS IMP können SAP-Bestandskunden
ihre Daten und deren Qualität auf Knopf-
druck analysieren und zum Beispiel mittels
Dublettenbereinigung korrigieren oder
durch die Anreicherung aus anderen, ge-
schäftsrelevanten Quellen optimieren.
Durch die nahtlose Einbindung historischer
Informationen aus SAP und solchen aus
Drittssystemen in die neue S/4-Welt ent-
steht eine echte 360-Grad-Sicht auf Daten
und sämtliche Geschäftsobjekte. (pmf)

Interview mit Thomas Failer, Gründer und CEO von Data Migration International, DMI

Transformation und Datendämmerung

DMI tritt an, die Transformation auf SAP S/4 Hana radikal zu vereinfachen. Dazu rät das auf Informationsmanagement spezialisierte Unternehmen SAP-Bestandskunden zu einer eigenen Datenschicht für alle Informationen, die operativ nicht mehr weiterverarbeitet werden.

DMI stellt hierfür eine system- und applikationsunabhängige Plattform bereit, mit der sich der gesamte Lebenszyklus dieser Informationen bis zur rechtssicheren Löschung managen lässt. Sie heißt JiVS IMP, wobei IMP für Information Management Platform steht.

E-3: Welche Vorteile bietet Ihr Ansatz einer separaten Datenschicht für die Transformation auf S/4 konkret?

Thomas Failer: Beginnen wir beim Ziel der SAP-Manager, die Transformation als technisches Projekt zu gestalten. SAP-Bestandskunden dürften in der neuen S/4-Welt nur rund zehn Prozent des Datenbestands für die Bearbeitung benötigen, nur etwa die Hälfte der Geschäftsobjekte und etwa 20 Prozent der bisherigen Belegarten. Von dem, was übrigbleibt, sollten sich 90 Prozent bis 95 Prozent mit den Standardwerkzeugen der SAP wie dem Conversion Tool oder Migration Cockpit in die neue Welt überführen lassen. Das sollte den Aufwand für Transformation und Migration insgesamt um die Hälfte senken. Auch der Bedarf an externen Beratern dürfte dadurch massiv sinken. Das kommt dem Ziel eines technischen Projekts sehr, sehr nahe.

E-3: Umgekehrt dürften das die SAP-Nutzer aber gar nicht goutieren?

Failer: Das ist ja das Schöne an einer separaten, aber kontextbewussten Datenschicht für historische Informationen. Da die Daten zusammen mit ihrem Geschäftskontext zu jeder Zeit und vollständig im Zugriff sind, spielt es keine Rolle mehr, dass sie nicht in S/4 Hana, sondern außerhalb liegen. Ist der Zugriff zusätzlich in die Benutzeroberfläche der Anwender, ob SAP GUI oder SAP Fiori, integriert, können sich die Nutzer die historischen Informationen anzeigen lassen, als wären diese in SAP S/4 entstanden. Sie merken den Unterschied gar nicht.

E-3: Zugriff bedeutet aber zunächst einmal Status quo, nicht Veränderung oder Innovation?

Failer: Das stimmt, aber dadurch, dass der Ansatz einer separaten Datenschicht das Reisegepäck massiv verkleinert, können die Topmanager viel leichter Veränderungen

vornehmen und die digitale Zukunft dynamisch gestalten, ohne auf Altlasten Rücksicht nehmen zu müssen. Auf unserer Plattform zum Beispiel lässt sich genau derjenige Teil der Informationen selektieren, transformieren und migrieren, den die Anwender tatsächlich in der S/4-Umgebung benötigen. Somit ist allen Interessengruppen gedient. Das ist aber nicht der einzige Vorteil.

E-3: Welche gibt es noch?

Failer: Durch die Herauslösung der Altdaten und das Kappen der Verbindung zur alten Struktur bietet sich die Chance, die historischen Daten zu bereinigen, aber eben nur den Teil davon, den das Unternehmen weiterhin bearbeitet. Ich denke hier zum Beispiel an Daten zu Lieferanten, mit denen das Unternehmen aktuell Geschäfte macht.

E-3: Darüber hinaus gibt es aber noch die Aufsichtsbehörden und Revisoren. Was halten die von Ihrem Ansatz?

Failer: Wenn für zertifizierte Revisionssicherheit gesorgt ist, dann sind sie sehr zufrieden damit. Denn dann lässt sich Rechtssicherheit herstellen. Die besteht seit der europäischen Datenschutz-Grundverordnung im Übrigen nicht mehr nur darin, nachweisen zu können, dass aufbewahrungspflichtige Inhalte für den vorgeschriebenen Zeitraum ohne Änderungen abgelegt werden. Vielmehr sind Auskunfts- und Löschpflichten hinzugekommen, sodass die Unternehmen in der Lage sein müssen, ihre Informationen bis auf die Ebene des einzelnen Datensatzes und Einzelbelegs hinunter zu bewirtschaften, bis sie sie löschen dürfen. Dieses Lebenszyklusmanagement ist aber bei vielen Altsystemen technisch gar nicht oder nur unter sehr hohem Aufwand möglich. Es ist kein Wunder, dass laut einer Capgemini-Studie nur 28 Prozent der Unternehmen die Vorschriften der EU-DSGVO erfüllen. Denn dafür ist ein neuer Ansatz nötig. Er besteht darin, die historischen Informationen zu 100 Prozent ohne Änderungen an ihrer Struktur auf einer eigenen Datenschicht aufzubewahren und zu managen.

E-3: Bietet DMI auch hierfür eine Lösung?

Failer: Ja, wenn der Ansatz richtig umgesetzt wird. Das bedeutet, dass die separate

Datenschicht für historische Informationen entsprechende Funktionalitäten bereitstellen muss. Tut sie das wie unsere Plattform, können SAP-Bestandskunden ihre Legacy-Systeme und -Anwendungen komplett stilllegen. Das führt nach Aussage unserer Kunden zu einer Senkung der Betriebskosten von 80 Prozent und mehr.

E-3: Sind das nicht alles Einmaleffekte? Gleicht eine solche Datenschicht langfristig nicht doch eher einem Archiv?

Failer: Sie sprechen damit einen ganz entscheidenden Punkt an. Eine system- und applikationsunabhängige, aber kontextbewusste Datenschicht verdient in der Tat nur diesen Namen, wenn sie dynamisch angelegt ist, nicht statisch. Das bedeutet zum Beispiel, die Daten, die operativ nicht mehr weiterverarbeitet werden, kontinuierlich auf diese Schicht zu verschieben. Das hält die im Vergleich zu günstigen Speichermedien immer noch teure In-Memory-Datenbank Hana dauerhaft schlank. Wir gehen davon aus, dass sich allein dadurch die Gesamtbetriebskosten von SAP S/4 Hana über den gesamten Lebenszyklus um ein Viertel senken lassen. Dies gilt umso mehr, wenn man die ADK-Problematik berücksichtigt, mit der sich die Verantwortlichen zunehmend beschäftigen.

E-3: Worin besteht diese Problematik?

Failer: SAP-Bestandskunden lösen das Problem mit einer stark wachsenden Online-Datenbank in der Regel dadurch, dass sie Altbelege und -daten in ADK-Archive verschieben. Müssen sie zu einem späteren Zeitpunkt Altdokumente oder -daten löschen, dann funktioniert das gar nicht auf der Ebene des Archivs. Das bedeutet, sie müssten diese Informationen wieder in die Applikation hochladen, löschen und wieder archivieren. Für solche Fälle, wie sie etwa die DSGVO vorsieht, wurden diese Archive jedoch nie gebaut. Eine separate Datenschicht, in der 100 Prozent der historischen Informationen zusammen mit ihrem Geschäftskontext lagern, kennt dieses Problem hingegen nicht.

E-3: Allerdings sprechen wir immer noch von einer Datenschicht für SAP, nicht wahr?

Failer: Gut, dass Sie das ansprechen. Die separate Datenebene muss system- und applikationsunabhängig konzipiert sein. Offenheit ist daher ein weiteres grundsätzliches Merkmal dieser kontextbewussten Datenebene. Mehr noch: Sie ist sogar eine Grundbedingung für das digitale Unternehmen. Denn das digitale Unternehmen ist grundsätzlich und in allen Bereichen daten-gesteuert. Das bedeutet, dass die Unternehmen nicht nur die operativen, sondern auch ihre historischen Informationen in diese Steuerung und die damit einhergehende Analyse einbeziehen müssen. Das ermöglicht einerseits eine weit größere Anzahl und Häufigkeit an Datenzugriffen und setzt andererseits eine grundlegende Offenheit gegenüber Drittlösungen durch die Unterstützung von Standards wie zum Beispiel JDBC und Webservices voraus.

E-3: Das bedeutet, dass nicht sämtliche Daten Teil dieser Datenschicht werden müssen?

Failer: Doch, das sollten sie auf jeden Fall. Aber sie müssen nicht in ein und demselben Speicher liegen, auch wenn das für historische Informationen am meisten Sinn hat.

E-3: Warum?

Failer: Harmonisierung ist hier das Schlüsselwort. Und Harmonisierung beginnt mit der Konsolidierung der Systeme, Applikationen und Rechenzentren. Der Umstieg auf SAP S/4 lässt sich dazu nutzen, von 50 oder mehr auf unterschiedliche Standorte verteilten ERP-Anwendungen auf nur noch ein SAP-System der neuesten Generation zu verschlanken. Die historischen Informationen legen die Unternehmen dabei auf einer zentralen Plattform ab.

E-3: Wo liegt der Unterschied zu einem zentralen Archiv?

Failer: Archive speichern ohne Geschäftskontext, eine zentrale Plattform als Kern einer unternehmensweiten Datenschicht löst die Daten aus ihren Ursprungssystemen zusammen mit ihrem Kontext heraus. Dann lassen sich diejenigen Daten herausfiltern, die im neuen System als Teil offener Vorgänge weiterverarbeitet werden müssen. Und nur diese müssen die Unternehmen transformieren und migrieren. Über die daraus folgenden Zeit- und Kostenvorteile haben wir bereits gesprochen. Aber eine solche Plattform vermag noch viel mehr.

E-3: Was genau?

Failer: Ich möchte hier insbesondere die virtuelle Harmonisierung der Stammdaten nennen. Dadurch lässt sich eine Stammdatenstruktur erstellen, die derjenigen in den

führenden operativen Systemen entspricht, ob SAP S/4 oder speziellen Analytics-Lösungen. Erst dadurch entsteht eine Rundumsicht auf sämtliche Geschäftsobjekte wie Kunden oder Lieferanten, weil aus Anwendersicht die Trennung zwischen historischen und operativen Daten aufgehoben ist und die Unterschiede in den Datenstrukturen, die aus unterschiedlichen Softwaregenerationen und Herstellerformaten herrühren, beseitigt sind. Es ist fast ironisch: Erst die saubere Trennung der Schichten erlaubt diese harmonisierte Zusammenschau, diese 360-Grad-Sicht.

E-3: Wenn die historischen Daten vollständig und korrekt waren ...

Failer: Genau. Deshalb muss eine solche Plattform die Möglichkeit bieten, die Datenqualität zu optimieren. Das bedeutet, dass sie Funktionalitäten zur Fehleridentifizierung und -behebung bereitzustellen hat. Dubletten und falsche Datensätze müssen sich ebenso beseitigen lassen wie die Möglichkeit bestehen muss, unvollständige Datensätze zu vervollständigen. Das digitale und intelligente Unternehmen, das durch neue Softwaregenerationen und die grundlegende Modernisierung der IT zum Greifen nahe ist, ist auf absolut zuverlässige Daten angewiesen.

E-3: Was raten Sie deshalb SAP-Bestandskunden, die ihre S/4-Transformation 2022 in Angriff nehmen wollen?

Failer: Ich rate ihnen zu zwei Dingen: Die Transformation auf die neue Softwaregeneration aus Walldorf ist DIE große Chance für die Datenharmonisierung, die sich am einfachsten, kostengünstigsten und wirkungsvollsten erreichen lässt, wenn sie vor dem Umstieg auf SAP S/4 erfolgt. Darüber hinaus sollte die Transformation mit dem Aufbau einer separaten, aber kontextbewussten Datenschicht verbunden sein. Ideale Basis dieses Gewebes ist eine zentrale Plattform für das Management des Lebenszyklus von historischen Informationen.

E-3: Aber kostet das nicht viel zu viel Zeit?

Failer: Es spart enorm Zeit und natürlich auch sehr viel Geld. Deshalb ist neben Rechtssicherheit und Offenheit eine weitere zentrale Eigenschaft einer kontextbewussten Datenschicht auf Basis einer zentralen Plattform für Informationsmanagement der hohe Grad an Automatisierung. Die strukturierten und unstrukturierten Informationen müssen sich auf Knopfdruck und im Turbogang aus den Legacy-Systemen und den damit verbundenen Archiven



Thomas Failer ist in erster Linie Visionär und Manager von ERP-Daten, was weit über die Grenzen der SAP-Community hinaus Bedeutung hat.

herauslösen lassen. Ermittlung des Reduktionspotenzials der zu transformierenden Daten, Optimierung der Datenqualität, dynamische virtuelle Stammdatenharmonisierung, das sind Bereiche, die hochgradig automatisiert sein müssen.

E-3: Letzter Einwand: Ist das nicht Zukunftsmusik? Der Trend zur Data Fabric, wie Gartner das nennt, ist doch noch keine Lösung.

Failer: Dass es besser ist, Daten aus Legacy-Systemen zusammen mit ihrem Geschäftskontext herauszulösen und in einer eigenen Umgebung zu managen, wurde mir schon in den 1990er-Jahren beim Generationswechsel von R/2 auf R/3 klar. Was als Lösung zur Stilllegung von Altsystemen begann, ist heute eine umfassende Plattform für das Management des Lebenszyklus von Informationen, von der Stilllegung der Legacy-Systeme über die Separierung der operativen von den historischen Informationen und die Optimierung der Datenqualität bis hin zu Migration und Transformation. Sie verfügt über alle genannten Eigenschaften und hilft, die aus über 2000 erfolgreichen Projekten weltweit belegten Vorteile zu erreichen. Unsere Plattform JiVS IMP legt schon heute den Grundstein für eine kontextbewusste Datenschicht in den Unternehmen. Mithilfe von JiVS IMP können SAP-Bestandskunden das S/4-Zeitalter innerhalb von Monaten einläuten. 2022 wird nicht nur das Jahr der Transformation, sondern auch der Datendämmerung.

E-3: Danke für das Gespräch.

In fünf Schritten zu SAP S/4 Hana – ein Lehrpfad von Data Migration International

Housekeeping, Identity, Design, Transform und Operate

Bereits auf der Sapphire 2019 hat SAP die Bedeutung der Daten für die Zukunft von Unternehmenssoftware allgemein und die Transformation auf S/4 und C/4 im Besonderen betont. Folgendes Konzept soll der SAP-Bestandskunde befolgen.

Das SAP'sche Datenkonzept besteht aus drei Aussagen: SAP empfiehlt seither die vollständige Trennung der Daten- von der Compute-Schicht sowie die Aufbewahrung von Daten auch außerhalb des In-Memory-Computing-Speichers von Hana und gibt dem Datenzugriff gegenüber der Datenveränderung bei nicht mehr im operativen Betrieb benötigten Informationen den Vorzug.

Diese Prinzipien können den SAP-Bestandskunden einen schnelleren und effektiveren Weg in die S/4-Hana-Welt weisen. Sie liegen dem Aufbau und den Funktionalitäten von JiVS IMP des Schweizer Anbieters Data Migration International zugrunde. Kernbestandteil der Plattform für Informationsmanagement (IMP) ist die sogenannte Data Staging Area. Über die Jahre sammeln sich in den Altsystemen fehlerhafte, redundante und unvoll-

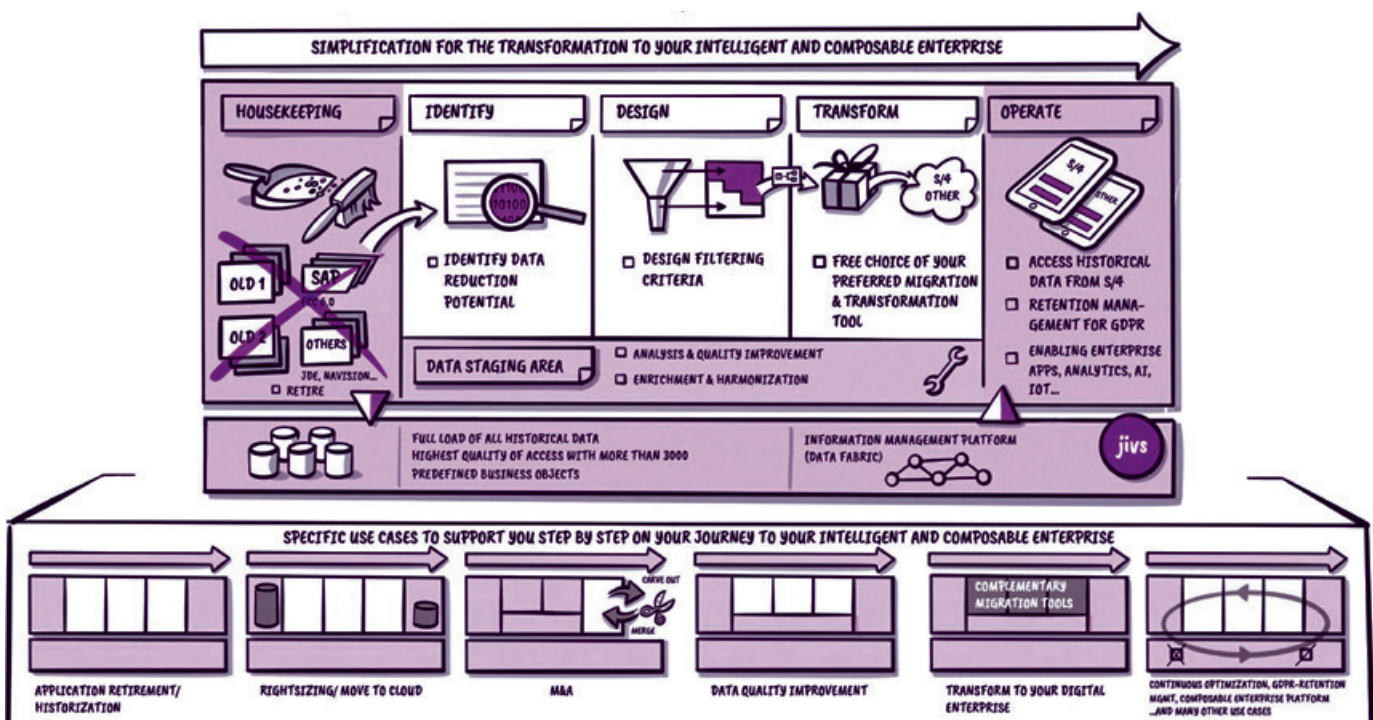
ständige Datensätze an. Diese können vor der Übernahme in S/4 bereinigt, beseitigt und mittels Drittquellen wie externer Adressverzeichnisse angereichert werden. Dies ist umso wichtiger, als die Digitalisierung eine hohe Datenqualität geradezu voraussetzt. Schließlich führen hoch automatisierte Prozesse auf der Basis fehlerhafter Datensätze zu falschen oder mangelhaften Entscheidungen sowie verpassten Verkaufschancen. Sie schaden mehr, als sie nutzen.

Generell fungiert JiVS IMP als zentraler Sammelpunkt und Bereitstellungsraum oder Data Staging Area für Unternehmensinformationen. Hier lassen sich Daten und deren Qualität analysieren und zum Beispiel mittels Dublettenbereinigung, Anreicherung aus anderen, geschäftsrelevanten Quellen und Harmonisierung optimieren. Dies ist im Übrigen nicht nur bei

Transformations- und Migrationsprojekten, sondern bei allen agilen Geschäftsmodellen wie Mergers und Acquisitions oder Aufbau digitaler Geschäftsmodelle und -prozesse von essenzieller Bedeutung. Bei der Transformation auf S/4 und C/4 entfaltet die Data Staging Area von JiVS IMP ihren vollen Nutzen und führt SAP-Bestandskunden in fünf Phasen in die Software- und IT-Welt von morgen:

Housekeeping

JiVS IMP ist die Lösung für das Problem, sich der Altlasten zu entledigen – unabhängig davon, ob die SAP-Bestandskunden einen Greenfield-, Brownfield- oder einen Ansatz zur selektiven Datenmigration bei der Transformation und Migration wählen. Denn JiVS IMP erlaubt das Management von historischen Daten und Do-



JiVS IMP: Mit Riesenschritten zu SAP S/4 Hana und zum digitalen Unternehmen.

kumenten inklusive ihrer Geschäftslogik über deren gesamten Lebenszyklus hinweg: von ihrer Übernahme aus den Produktivsystemen über die rechtssichere Aufbewahrung bis hin zur endgültigen Löschung. Dank JiVS IMP können SAP-Bestandskunden das Informationsmanagement unabhängig von der Frage betrachten, ob sie Individualentwicklungen und Konfigurationen aus den SAP-Bestandsystemen ganz oder teilweise in die neue SAP-Welt übernehmen oder zum Standard zurückkehren.

Über 2000 erfolgreiche Implementierungen weltweit haben gezeigt, dass dieses Konzept funktioniert. Die Kosten für den Betrieb von JiVS IMP liegen in der Regel um 80 Prozent niedriger als die Aufwendungen für den Weiterbetrieb der Altsysteme. Dass die Informationen unverändert aus den Altsystemen übernommen und revisionssicher abgelegt werden, erkennen Wirtschaftsprüfer an, sodass für die nötige Rechtssicherheit gesorgt ist. Hinzu kommt: Als Java-basierende Plattform ist JiVS IMP unabhängig von den Systemen, auf denen sie läuft – ob on-premises oder in der Cloud. Folglich gibt es kein Ersatzteilproblem bei der Hardware, wie es bei Altsystemen durchaus vorkommt. Als lebendes System erlaubt JiVS IMP zudem regelmäßige Sicherheitsaktualisierungen, sodass das Risiko von Cyberangriffen und -spionage eingedämmt wird. Sind die Informationen inklusive der dahinterstehenden Geschäftslogik einmal von den Altsystemen auf JiVS IMP überspielt, lassen sich diese komplett abschalten und entsorgen.

Damit ist sozusagen das Housekeeping erledigt. Das Wichtigste dieser grundlegenden Vorarbeiten besteht für den Umstieg auf S/4 Hana jedoch darin, dass die historisierten Informationen stets im Zugriff bleiben. Dadurch können die Unternehmen nur denjenigen Teil der Daten nach S/4 oder C/4 migrieren, an dem sie tatsächlich im Tagesgeschäft weiterhin arbeiten, zum Beispiel offene Aufträge.

Identify

Ist der Informationsbestand aus den Altsystemen nach JiVS IMP transferiert, kann die Analyse beginnen, ob und welche Daten und Dokumente SAP-Bestandskunden in S/4 benötigen und welche nicht. Dazu bietet JiVS IMP ein Analysewerkzeug mit vielfältigen Möglichkeiten zur Parametrisierung. Zum Beispiel lassen sich die im Altsystem gespeicherten Informationen nach Aufträgen, die älter als sechs Monate und deshalb bereits abgeschlossen sind, oder nach nicht mehr vorhandenen Buchungs-

kreisen und Werken selektieren. Weitere Selektionskriterien für eine Datenreduktionspotenzialanalyse (DRPA) wären etwa Org-Einheiten, diverse Arten von Stamm- und Bewegungsdaten, nicht mehr benötigte Module wie MM/PP und Basis oder bestimmte Businessobjekte. Ergebnis dieser DRPA sind Berichte für das Management in Form von White- oder Blacklists, die angeben, welche Tabellen und Felder übernommen werden sollen.

Aufgrund der Vielzahl der erfolgreich abgeschlossenen SAP-Projekte kennt JiVS IMP die Datenstrukturen verschiedenster SAP-Releasestände von R/3 in der Version 3.0 bis hinauf zu SAP ECC 6.0, aber auch von SAP CRM oder von Branchenlösungen wie SAP RE. Die Selektionskriterien müssen also nicht mehr entwickelt, sondern nur noch konfiguriert werden.

Design

Ist geklärt, was operative und was historische Informationen sind, folgt die Feinplanung der Datenselektion und -migration in der Design-Phase. Diese findet ebenfalls auf JiVS IMP statt. Die Selektionskriterien aus der Identify-Phase werden dann noch einmal verfeinert und getestet, sodass sich der Schnitt im Datenbestand automatisiert ausführen lässt. Die Design-Phase bietet aber noch weitere Vorteile: So lässt sie Entscheidungen darüber zu, ob die Zahl der Businessobjekte in S/4 etwa durch Prozessänderungen oder die Rückkehr zum SAP-Standard massiv reduziert werden kann – von den 180 maximal möglichen auf vielleicht 40 oder 50.

Transform

Beim Abschluss der Design-Phase stellt JiVS IMP genaue und getestete Filterregeln als White- und Blacklists bereit. Die Kunden haben damit die Wahl, ob sie für die Transformation und Migration der Informationen das Conversion-Tool der SAP oder entsprechende Lösungen von Drittanbietern nutzen wollen. Alternativ kann JiVS IMP das komplette Datenpaket an das Migration Cockpit von SAP und an die JiVS-IMP-eigene Lösung für Extraktion, Transformation und Laden (ETL) oder an ETL-Werkzeuge von Drittherstellern übergeben.

Operate

Nach der Transformation und Migration sowie ab Inbetriebnahme von SAP S/4 oder C/4 spielt JiVS IMP seine strategische Rolle als integraler Bestandteil der Zielarchitektur in der Betriebsphase (Operate) voll und

ganz aus. Denn mittels JiVS IMP lassen sich viele Probleme, wie sie für bestehende SAP-Umgebungen typisch sind, in der S/4-Welt von Anfang an vermeiden. Dazu gehört etwa der kontinuierlich ansteigende Ressourcenbedarf. So lassen sich Daten und Dokumente zu abgeschlossenen Vorgängen regelmäßig auf JiVS IMP überspielen. S/4 Hana bleibt dadurch dauerhaft schlank, was die Gesamtbetriebskosten (TCO) um bis zu 25 Prozent senken kann.

Integration ist Trumpf

Darüber hinaus aber bleiben die Informationen in JiVS IMP nicht nur aus rechtlichen, sondern auch aus geschäftlichen Gründen von hohem Wert. Je länger in einer Branche die Laufzeiten von Aufträgen und Projekten sind, desto regelmäßiger müssen Fachanwender auf weiter zurückliegende Informationen zugreifen. Außerdem erhalten sie nur dann einen Rundumblick auf einen Kunden oder Vorgang, wenn sie wissen, welche Informationen dazu insgesamt existieren. Zu diesem Zweck wollen sie aber nicht zwischen verschiedenen Umgebungen hin und her wechseln, schließlich sind Medienbrüche im Cloud-Zeitalter tabu. Aus diesem Grund hat Data Migration International massiv in Integrationen zwischen JiVS IMP und den Zielsystemen investiert. Unabhängig von der Oberfläche, ob SAP Fiori oder SAP GUI, können sich SAP-Anwender den zu einem Geschäftsfall gehörigen Informationsbestand anzeigen lassen. Zudem haben sie die Möglichkeit, direkt zu diesen Inhalten aus der jeweiligen SAP-Oberfläche heraus zu navigieren und sie zu öffnen. Das erhöht nicht nur die Produktivität, sondern steigert auch die Zufriedenheit der Anwender beim Arbeiten mit JiVS IMP.

Neben diesen Frontend-Integrationen spielen Integrationen im Backend eine wichtige Rolle. Denn die Datenstrukturen werden sich auch mit S/4 Hana oder C/4 immer wieder ändern. Damit die Datenübergabe an S/4 oder C/4 etwa aus weniger strukturierten Nicht-SAP-Systemen automatisiert erfolgt, bedarf es einer dynamischen Anpassung der Mapping-Regeln in JiVS IMP. Dazu werden die Änderungen an den Datenstrukturen per Schnittstelle automatisiert an die Java-basierende Plattform für Informationsmanagement übergeben.

Alles Multi: Clouds, Datenbanken, Schnittstellen

Multi-Cloud heißt der neue Standard in der IT. Die Unternehmen nutzen immer mehr Services von verschiedenen Pub-

lic-Cloud-Anbietern, und das neben ihren angestammten sowie Private-Cloud-Umgebungen in ihren eigenen Rechenzentren oder bei Dienstleistern. In diesen hybriden Szenarien kommen verschiedenste Technologie-Stacks inklusive Datenbankumgebungen zum Einsatz.

Vor diesem Hintergrund bietet JiVS IMP eine Multi-Cloud- und Multi-Datenbank-Unterstützung. Zu den unterstützten Public-Cloud-Umgebungen zählen die Google Cloud Platform, Amazon Web Services und Microsoft Azure. Gleichzeitig können die Kunden unter einer Vielzahl gängiger Datenbankmanagement-Systeme (DBMS) wählen, von IBM DB2 über Oracle Database und Microsoft SQL Server bis hin zu SAP IQ (ehemals Sybase).

Dadurch passt JiVS IMP perfekt zu den Cloud- und Big-Data-Strategien von SAP-Bestandskunden. Neben der Möglichkeit zur Implementierung in verschiedensten Public-Cloud-Umgebungen stehen die in JiVS IMP gemanagten Informationen für Big-Data-Szenarien jederzeit zur Verfü-

gung. Sie können über den Application-Layer der Plattform abgerufen werden oder lassen sich als eigener Datensatz exportieren und in den Big-Data-Systemen verarbeiten.

Darüber hinaus kann JiVS IMP auch als zentrale Plattform für das Management von Daten dienen, die bei der Nutzung von SaaS-Angeboten in der Public Cloud anfallen. Sollten die Unternehmen entscheiden, zu einer anderen SaaS-Lösung zu wechseln, haben sie die Legacy-Informationen jederzeit im Zugriff. Selbstverständlich können SAP-Bestandskunden die Funktionalitäten von JiVS IMP auch aus der Cloud-Umgebung von Data Migration International beziehen oder in ihrer On-premises-Umgebung implementieren.

SAP und Non-SAP

Aufgrund der Erfahrung aus über 2000 Projekten auf allen Kontinenten der Erde bietet JiVS IMP die Anbindung über Schnittstellen nicht nur zu SAP, sondern

zu allen anderen gängigen Unternehmensapplikationen wie Baan, Infor, JD Edwards, Microsoft Axapta, Oracle ERP und Peoplesoft etc., und das in den unterschiedlichsten Releaseständen. Aktuell unterstützt JiVS IMP über 3000 Geschäftsobjekte aus unterschiedlichsten Systemen, eine Standardintegration zwischen JD Edwards und SAP S/4 Hana befindet sich zurzeit in der Entwicklung, so dass schon bald historische JDE-Informationen automatisch transformiert und direkt in die neue SAP-Welt überspielt werden können. Überhaupt ist die Integration von JiVS IMP und SAP S/4 ein zentraler Vorteil der Plattform. Denn dadurch lässt sich direkt von der neuen Softwaregeneration aus Walldorf auf die historischen Informationen zugreifen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 72

DATA
MIGRATION
INTERNATIONAL



Mit dem Turbolader nach S/4

2022 gewinnt die Migrations- und Transformationswelle nach SAP S/4 Hana richtig an Fahrt. Eigentlich stellen die anstehende Migration und Transformation eine perfekte Gelegenheit dar, um aufzuräumen und alte Zöpfe abzuschneiden. Viele SAP-Bestandskunden gehen zu Recht davon aus, dass sie auf mindestens 50 Prozent der bisherigen Buchungskreise und Belegarten verzichten können. Hinzu kommt ein historischer Datenbestand, der in den Online-Datenbanken von SAP-Umgebungen in vielen Fällen im zweistelligen Terabyte-Bereich und höher liegt. Zu dieser Masse an Daten addieren sich die Bestände in den ADK-Archiven in ähnlicher Größenordnung, deren Volumen sich nach der Dekomprimierung verzehnfacht.

Zwar schlägt bei den allermeisten Kunden das Herz der IT in SAP. Doch ohne Drittsysteme geht es nicht. Diese Erkenntnis gilt genauso für S/4-Umgebungen. Um Geschäftsprozesse ohne Medienbrüche abzuwickeln und eine globale Sicht darauf zu erhalten, spielen die Drittsysteme und ihre Daten auch in der neuen S/4-Hana-Welt eine entscheidende Rolle.

Eine für die intelligente Datenmigration aus SAP- und Non-SAP-Systemen konzipierte Lösung ist JiVS IMP, die Java-basierte und damit syste-

munabhängige Plattform für Informationsmanagement der Schweizer Data Migration International. Die Plattform überspielt 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 Hana heraus.

Dank eines neu entwickelten Turboverfahrens zur Extraktion von Daten und ihres Geschäftskontexts ist es möglich, auf Knopfdruck selbst Mengen zwischen zehn, 100 und mehr Terabyte an Informationen in sehr kurzer Zeit völlig automatisiert aus Legacy-Systemen herauszulösen, auf die Plattform zu überspielen und, wie von Wirtschaftsprüfern zertifiziert, dort rechtssicher bis zu deren Löschung aufzubewahren.

JiVS IMP entkoppelt die Applikations- von der Datenebene bei den historischen Informationen konsequent. Dadurch können die Anwender von der Oberfläche ihrer Wahl – SAP GUI oder Webbrowser – auf die historischen Informationen aus SAP- und Non-SAP-Systemen wie zum Beispiel JDEdwards zugreifen, als ob sich die Daten und Dokumente weiter in den

Ursprungssystemen befänden. Zudem bietet die Plattform die Möglichkeit, den Aufwand für den Umstieg auf die neue Softwaregeneration S/4 insgesamt zu halbieren. Denn weniger Datenvolumen bedeutet um bis zu 80 Prozent weniger Transformations- und Migrationsbedarf. Gleichzeitig bietet dieser Ansatz die Chance auf die Optimierung der Daten und insgesamt einen weit weniger riskanten Umstieg auf die neue Softwaregeneration bei vollem Zugriff auf die historischen Informationen aus S/4 heraus.

Darüber hinaus trägt JiVS IMP dank nahtloser Integration zu einer dauerhaften Reduktion der Gesamtbetriebskosten von SAP S/4 bei. Denn mithilfe der Plattform lassen sich Daten und Dokumente aus dem Produktivsystem nach festen Kriterien – zum Beispiel für alle Transaktionen, die älter als drei Monate sind – kontinuierlich auf der Plattform historisieren, was die Hana-Datenbank dauerhaft schlank hält. Einsparungen bei den Gesamtbetriebskosten der neuen Umgebung von 25 Prozent sind hier durchaus realistisch.

Intelligentes Informationsmanagement à la JiVS IMP ist der richtige Ansatz, um den Kampf gegen die Ressourcenknappheit und den Wettlauf gegen die Zeit bei der SAP-Transformation zu gewinnen.

Von Historisierung über agile Business-Szenarien zu SAP-Transformation: Bühler spart 80 Prozent Betriebskosten

JiVS-Plattform statt Altsystemen

Es begann mit der Einführung eines zentralen SAP-Mandanten. Mittlerweile unterstützt die JiVS-Plattform den Schweizer SAP-Bestandskunden Bühler neben der Stilllegung von Legacy-Systemen auch bei agilen Geschäftsszenarien wie Mergers und Acquisitions und Carve-outs.

Bühler spart dadurch 80 Prozent Betriebskosten im Vergleich zum Weiterbetrieb der Altsysteme. Und konnte in nur sechs Monaten sämtliche Informationen einer ausgegründeten Geschäftseinheit an die neue eigenständige Gesellschaft übergeben. Zurzeit prüft das in 140 Ländern tätige Unternehmen aus der Schweiz die Einführung von JiVS IMP als integralem Bestandteil seiner künftigen SAP-S/4-Landschaft. Damit hält Bühler das zentrale ERP-System dauerhaft schlank und agil und minimiert gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten.

„Die Entscheidung für die JiVS-Plattform hat sich voll und ganz bezahlt gemacht. Als Lösung für die Übernahme von Legacy-Daten, die selektive Datenübergabe und Stilllegung von Altsystemen hilft sie uns, massiv Betriebskosten zu sparen. Diese liegen um 80 Prozent niedriger, als wenn wir die Legacy-Systeme weiterbetreiben müssten, nur um auf die darin enthaltenen Daten zugreifen zu können“, erklärt Vidor Kapy, Head of Application and Technology Management bei Bühler.

Lösung

2003 beschloss Bühler, die verschiedenen ERP-Systeme der Geschäftsbereiche und Niederlassungen durch einen einzigen, zentralen SAP-Mandanten zu ersetzen, in dem weltweit harmonisierte Prozesse abgebildet und sämtliche Daten zentral gespeichert werden. „Wir hatten damals eine große Anzahl an länderspezifischen ERP-Systemen im Einsatz, die allermeisten von SAP“, so Christophe Stoos, Head of Process and Project Management Office bei Bühler und verantwortlich für die S/4-Transformation. „Um den Migrationsaufwand auf einen zentralen SAP-Mandanten so gering wie möglich zu halten, wollten wir die in den Altsystemen enthaltenen Daten nicht umziehen. Gleichzeitig war uns bewusst, dass es zu aufwändig und teuer gewesen wäre, die Altsysteme nur zum Abruf von Legacy-Daten weiterzubetreiben, zu warten und dafür Lizenz- und Supportkosten zu zahlen. Mit der JiVS-Plattform haben wir die ideale Lösung für diese Herausforderung gefunden.“

„Neben der Rechtssicherheit bestand für uns bei der Auswahl der Historisierungslösung das zentrale Kriterium darin, dass wir nach der Auslagerung möglichst wenig Arbeit mit den historisierten Daten haben“, betont Vidor Kapy. „Denn worauf es ankommt, ist der einfache Zugriff auf Legacy-Daten, ob aus rechtlichen oder geschäftlichen Gründen, durch unsere Kolleginnen und Kollegen aus der Finanzabteilung, der Fertigung und dem Kundenservice.“

Neben der JiVS-Plattform hat Bühler drei weitere Lösungen anhand dieser Kriterien geprüft. „Keine davon erwies sich als so schlank wie die JiVS-Plattform. Und der Zugriff auf die historischen Daten erfolgte damals wie heute über Webbrowser – einfacher geht es nicht. Außerdem versprach die starke Unterstützung für SAP einen geringen Projektaufwand“, berichtet Vidor Kapy. „Darüber hinaus erfordert die JiVS-Plattform praktisch keinen Pflegeaufwand.“

Seit der Vertragsunterzeichnung mit dem JiVS-Anbieter Data Migration International hat Bühler Altdaten aus verschiedensten SAP-Systemen auf die JiVS-Plattform überspielt. Darunter befanden sich die ERP-Lösungen aus Spanien, Brasilien, Italien, Frankreich und Deutschland sowie das HR-System aus der Schweiz. Selbstverständlich wurden dabei alle länderspezifischen Vorgaben, insbesondere für den Bereich Finanzdaten, berücksichtigt. Im Anschluss wurden alle alten Systeme stillgelegt, deren ehemalige User heute mit dem zentralen SAP-Mandanten arbeiten. Da die Legacy-Daten auf der JiVS-Plattform zusammen mit ihrem Geschäftskontext aufbewahrt werden, können die JiVS-User mit ihnen arbeiten, als ob sie sich weiter im ursprünglichen SAP-System befänden.

Neben der Stilllegung von Altsystemen unterstützt die JiVS-Plattform, die wie das zentrale SAP-System im Rechenzentrum von Bühler steht, agile Geschäftsszenarien wie Carve-outs und Mergers & Acquisitions. „Ausgründungen und Zukäufe müssen so schnell wie möglich in der IT abgebildet werden. Beim Carve-out von Polymetrix 2016 kam es darauf an, möglichst einfach und schnell alle relevanten Altda-

ten – und nur diese – zu übergeben und den Migrationsaufwand ausschließlich auf die offenen Vorgänge beschränken zu können. Mithilfe der JiVS-Plattform konnten wir das Projekt, das normalerweise für IT-Abteilungen eine aufwändige und komplexe Aufgabe darstellt, wie geplant innerhalb von sechs Monaten abschließen“, erklärt Vidor Kapy. Ganz ähnlich, jedoch in umgekehrter Richtung, ging Bühler beim Kauf des Unternehmens Leybold Optics vor. Die Übernahme nur der offenen Vorgänge minimierte den Migrationsaufwand, da die historischen Informationen alle auf der JiVS-Plattform abrufbar sind. Mittlerweile hat Bühler das erste von zwei Leybold-ERP-Systemen stillgelegt.

Vorteile

„Die Entscheidung für die JiVS-Plattform hat sich voll und ganz bezahlt gemacht. Als Lösung für die Übernahme von Legacy-Daten, die selektive Datenübergabe und Stilllegung von Altsystemen hilft sie uns, massiv Betriebskosten zu sparen. Diese liegen um 80 Prozent niedriger, als wenn wir die Legacy-Systeme weiterbetreiben müssten, nur um auf die darin enthaltenen Daten zugreifen zu können“, bilanziert Vidor Kapy.

Zurzeit stehen weitere Stilllegungsprojekte an, von verschiedenen SAP-ERP-Systemen in Europa bis zu Nicht-SAP-Systemen in den USA und China. Aufgrund der flexiblen Unterstützung verschiedenster Geschäftsszenarien und der zahlreichen wie grundlegenden Weiterentwicklungen in der aktuellen Produktgeneration spielt die JiVS-Plattform eine wichtige Rolle in den Vorüberlegungen und Planungen von Bühler zur Transformation auf S/4 Hana.

„Mittlerweile befinden sich in unserem zentralen SAP-Mandanten Daten aus 23 Jahren mit einem Volumen von rund fünfeinhalb Terabytes. Davon werden wir sicher so wenig wie möglich in die Hana-Datenbank übernehmen“, gibt Christophe Stoos den aktuellen Planungsstand wieder. „Aufgrund der Kosten für Hauptspeicher müssen wir die künftige SAP-S/4-Landschaft so schlank wie möglich halten, nicht nur am Anfang, sondern auf Dauer. Dafür ist JiVS IMP eine sehr interessante Option.“(pmf)

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Mit dieser Akquisition halten wir unser Versprechen, unseren Kunden genau die Funktionen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen.

Melissa Di Donato,
CEO, Suse

Neue Wege gehen

Sicherheit für Container

Unternehmen setzen heutzutage im Rahmen ihrer digitalen Transformation zunehmend auf cloudnative Strategien. Dabei ist Sicherheit ein entscheidendes Kriterium.

Die „S&P Global Market Intelligence“-Publikation 451 Research betrachtet Sicherheit beim Container-Management als den wichtigsten Faktor bei der Einführung von cloudnativen Plattformen in Unternehmen, insbesondere in stark kontrollierten und regulierten Branchen. Vor diesem Hintergrund gibt Suse die Übernahme von NeuVector bekannt, Anbieter von Container-Sicherheit über den gesamten Lebenszyklus, der End-to-End-Sicherheit bietet, vom Schutz der DevOps-Pipeline vor Schwachstellen bis hin zu automatisierter Sicherheit und Compliance in der Produkti-

on. Melissa Di Donato, CEO von Suse, kommentiert: „Mit dieser Akquisition halten wir unser Versprechen, unseren Kunden genau die Funktionen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen. Durch die Integration von NeuVector in Suse Rancher entsteht eine Sicherheitsplattform für das Container-Management in Unternehmen, die genau die von unseren Kunden geforderte End-to-End-Container-Sicherheit bietet.“

suse.com
neuvector.com

Orbis People

Unter einem Dach

Unter einer neuen Dachmarke führt Orbis ab sofort sein Know-how für SAP-Lösungen im Personalmanagement zusammen.

Orbis People unterstützt Unternehmen bei ihrer digitalen HR-Journey als Navigator und Trusted Advisor. Von der Erarbeitung einer maßgeschneiderten HR-IT-Strategie über die Auswahl der richtigen SAP-Lösungen und ihre Implementierung bis hin zu Application-Management-Support erbringt Orbis People alle Leistungen aus einer Hand. Das ist ein echter Mehrwert für den Kunden, denn er erhält dadurch die bestmögliche Betreuung bei der Optimierung und Digitalisierung seiner Personalprozesse und seines Personalmanagements. „Die digitale HR-Transformation

ist eine Herausforderung. Wir stehen den Kunden als Navigator im HR-Dschungel mit unserer geballten Kompetenz zur Seite. Das beginnt bei der Analyse des Status quo, von der die Roadmap zu einer zukunftsicheren HR-Zielarchitektur abgeleitet wird, und reicht über die Auswahl der richtigen SAP-Lösungen und ihre Implementierung bis hin zum Application-Management-Support“, sagt Jörg Edinger, Gründer und Geschäftsführer von Orbis People.

orbis.de



Wir stehen den Kunden als Navigator im HR-Dschungel mit unserer geballten Kompetenz zur Seite.

Jörg Edinger,
Gründer und Geschäftsführer, Orbis People



Damit baut BTC seine Kompetenzen im Umfeld Data Analytics und Data Science aus.

Jörg Ritter,
Vorstandsvorsitzender, BTC

SAP Analytics

Erweitertes Marktportfolio

BTC baut seine SAP-Beratungskapazität aus und stärkt das regionale Standbein in der Metropolregion Rhein-Neckar.

BTC und Five1 unterzeichneten den Kaufvertrag, der die hundertprozentige Übernahme der Data-Analytics- und Data-Science-Experten aus Baden-Württemberg durch BTC besiegelt. Der Five1-Standort befindet sich in direkter Nähe zur SAP in Walldorf. Der Erwerb von Five1 ist Teil der Wachstumsstrategie von BTC, sowohl organisch als auch anorganisch zu wachsen, um so den erhöhten Digitalisierungsbedarf ihrer Kunden zu befriedigen und das eigene Marktportfolio um SAP Analytics und Data Science zu erweitern. „Damit baut die BTC ihre Kompetenzen im Umfeld Data Analytics aus und kann neue Data-Science-Lösungen anbieten“, sagt Jörg Ritter, Vorstandsvorsitzender von BTC. Five1 wurde 2008 von vier Gesellschaftern gegründet,

die jeweils 25 Prozent Anteile am Unternehmen hielten. Um Kundenwünsche vollständig abbilden zu können, entwickelte das Start-up in Ergänzung zu den Lösungen von SAP professionelle Produkte, die bestehende Lücken im SAP-Portfolio schlossen. Im Jahr 2016 begann das mittelständische Unternehmen aus Walldorf, auch die Bereiche Big Data und Data-Science-Projekte in Zusammenarbeit mit AWS (Amazon Web Services) in das Dienstleistungsportfolio aufzunehmen. Die drei Geschäftsführer Christophe Mutzig, Marcel Salein und Sven Zech leiten weiterhin das neue BTC-Tochterunternehmen in Walldorf.

five1.de
btc-ag.com

Branchenführer beteiligt

Open Source für Fahrzeuge

Die Eclipse Foundation hat zusammen mit mehreren führenden Unternehmen der Branche, darunter Bosch und Microsoft, eine offene Einladung an Technologieführer ausgesprochen, sich an der Definition einer neuen Arbeitsgruppe zu beteiligen, die sich speziell mit dem Software-Defined Vehicle befasst. Das Ziel ist die Schaffung eines herstellerunabhängigen Open-Source-Ökosystems mit einer lebendigen Gemeinschaft von Mitwirkenden, die sich darauf konzentriert, die Grundlage für eine neue Ära der Softwareentwicklung für das Automobil zu schaffen. Die Ankündigung dient als Aufruf für alle Interessierten, sich dieser Initiative anzuschließen und die Zukunft der Mobilität mitzugestalten. Entwickler von Fahrzeugen der nächsten Generation setzen heute auf softwarebasierte Lösungen für ihre neuen Designs. Die Eclipse Foundation ist davon überzeugt, dass dies zu einer Open-Source-Revolution führen wird, die in softwaredefinierten Fahrzeugen resultiert. Diese werden es Fahrzeugherstellern und Automobilzulieferern ermöglichen, Software in den Mittelpunkt der Fahrzeugentwicklung zu stellen.

sdv.eclipse.org

CX-Expertise

Cloudspezialist übernommen

All for One Group übernimmt Deutschlands führenden Anbieter für Offline-Außendienstmobilisierung.

All for One Group hat den Kaufvertrag zur Übernahme aller Anteile an Blue-Zone unterzeichnet. Die Akquisition des Rosenheimer Cloudspezialisten erweitert das Customer-Experience-Angebot von All for One Group um mobile, cloudbasierte Lösungen zur Außendienststeuerung. Das vielfach ausgezeichnete Produktentwicklungshaus soll zudem die eigene Produktentwicklung der Gruppe voranbringen. Die bereits seit mehreren Jahren bestehende Zusammenarbeit von All for One Group und Blue-Zone im CX-Bereich wird nun durch die Übernahme intensiviert und um das Produktgeschäft ausgebaut. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. Die Finanzierung erfolgt aus eigenen liquiden Mitteln. Kerngeschäft des zertifizierten Microsoft-Partners ist die Entwicklung digitaler Vertriebs- und Servicesysteme für Cloud und Mobile Computing. Das bekannteste Produkt ist die mobile Field-Force-Automation-App, die vor allem große globale Unternehmen einsetzen. „Die Übernahme ist für alle Beteiligten eine Win-win-Situation“, resümiert Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher der All for One Group. „Ich sehe große Synergieeffekte und freue mich über unseren neuesten Zuwachs.“



Ich sehe große Synergieeffekte und freue mich über unseren neuesten Zuwachs.

Lars Landwehrkamp,
Vorstandssprecher, All for One Group

all-for-one.com
blue-zone.de

Verstärkte ERP-Kompetenz

Vorteile für beide Seiten

MGM Technology Partners erwirbt 100 Prozent der Anteile von Clientis, wodurch sich Vorteile für beide Unternehmen ergeben.

Clientis ist Lösungsspezialist für SAP-Business-Prozesse, wurde vor 20 Jahren gegründet und hat Standorte in Moosburg bei München und Hamburg. Verkäufer der Anteile sind eine Gruppe Anteilseig-

ner sowie die beiden Vorstände Miodrag Dick und Björn-Eric Friedsam, die der Gesellschaft auch künftig vorstehen werden. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. „Eine unserer strategischen Entscheidungen ist die Erweiterung unseres Leistungsspektrums um SAP- und ERP-Lösungskompetenz“, erläutert Hamarz Mehmanesh, Mitgründer und CEO von MGM. Bei vielen Kundenprojekten im Umfeld geschäftskritischer Anwendungen sei die SAP-Anschlussfähigkeit der von MGM entwickelten Systeme zunehmend ein Teil des Auftrags. „Es ergibt also Sinn, dass wir die maßgebliche SAP-Expertise für unsere eigene A12-Plattform schnell aufbauen. Umso mehr freue ich mich, dass wir mit den neuen Kollegen von Clientis ein Team gefunden haben, das über dieses Know-how verfügt und beim Denken von IT-Architektur bis hin zum Wertesystem so ausgesprochen gut zu uns passt.“ Das Kerngeschäft von Clientis sind branchen- und kundenindividuelle Entwicklungsaufträge innerhalb der SAP-Systemfamilie jenseits reiner Einführungsprojekte. Als langjähriger Partner arbeitet Clientis für namhafte Kunden aus dem Handel, dem Maschinenbau, der Be-



Es ergibt Sinn, dass wir die maßgebliche SAP-Expertise für unsere eigene A12-Plattform schnell aufbauen.

*Hamarz Mehmanesh,
Mitgründer und CEO,
MGM Technology Partners*

SAP-Consulting

Bedeutsame Zugänge zu Kunden

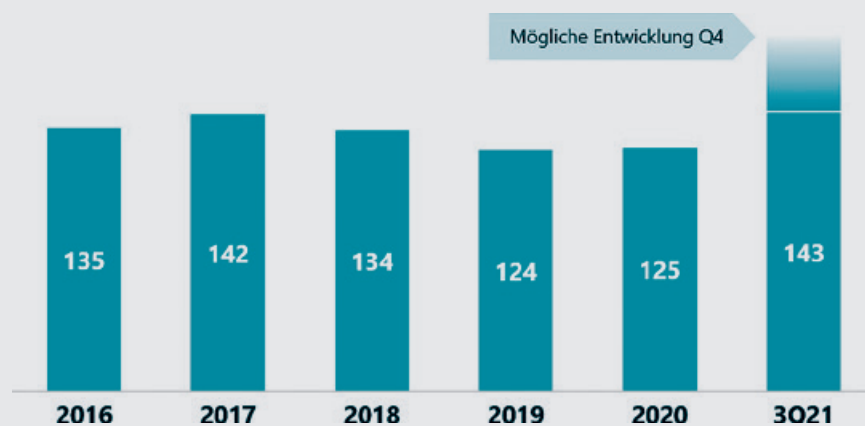
Evora ist ein wachsendes Unternehmen, das auf sich aufmerksam gemacht hat.

Allgeier hat sich mit den Gründern und Gesellschaftern der Evora-Gruppe über den Erwerb einer Mehrheit der Anteile der Evora geeinigt und einen entsprechenden Kaufvertrag unterzeichnet. Die vier Gründer der Evora beteiligen sich als Unternehmer weiterhin mit 40 Prozent an Evora. Der Kaufpreis für 100 Prozent der Evora-Anteile beläuft sich auf einen bei Closing fälligen niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag, der auch in den kommenden Jahren zahlbare und zum Teil erfolgsabhängige Bestandteile enthält. Das Closing der Transaktion wird in den kommenden Wochen erwartet. Evora ist ein stark wachsendes, auf SAP- und ServiceNow-Beratung und -Softwareentwicklung spezialisiertes Unternehmen, das seine Kunden bei der durchgängigen Digitalisierung von Geschäftsprozessen unterstützt. Das Unternehmen verfügt über eine tiefgreifende Expertise in der Implementierung und dem Betrieb umfassender Asset- und Fieldservice-Management-Lösungen. Mit der Akquisition gewinnt Allgeier ein erfolgreiches Unternehmerteam, stärkt die Kompetenz in der SAP-Beratung und -Implementierung und erhält bedeutsame Zugänge zu attraktiven Kunden, insbesondere in Europa und den USA. Zugleich gewinnt die Gruppe ungefähr 200 hochqualifizierte Kollegen an internationalen Standorten, insbesondere in Indien, hinzu.

allgeier.com
evorait.com

kleidungsindustrie sowie der Nahrungsmittelindustrie und Chemiewirtschaft. Das bisherige Clientis-Geschäft mit allen Mitarbeitern, Kunden und Partnern bleibt eigenständig bestehen. Bis Ende 2021 erfolgte die Einbindung als MGM Integration Partners in die MGM-Markenfamilie. Das Unternehmen wird somit die Expertise für SAP-Entwicklung und Prozessoptimierung in der Wirtschaft und dem Public Sector bündeln.

mgm-tp.com
clientis.com



Rekordzahl von Übernahmen im IT-Services-Markt. Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group (ISG) verzeichnet ein reges Übernahmegeschehen im IT-Services-Markt. 2021 war die Zahl der Managed-Services-Dienstleister, die von anderen Unternehmen übernommen wurden, höher als im bisherigen Rekordjahr 2017: Lag die Zahl der Übernahmen vor vier Jahren bei insgesamt 142, so waren es mit Ablauf des dritten Quartals 2021 weltweit 143 Deals. Der Gesamtwert der in dem Jahr getätigten Übernahmen beträgt 13,6 Milliarden US-Dollar. Dem stehen 10,1 Milliarden Dollar im vergangenen Jahr sowie 17,9 Milliarden Dollar im Jahr 2019 gegenüber. Hält das aktuelle Übernahmetempo bis zum Ende des vierten Quartals an, erwartet ISG ein ähnlich hohes Investitionsvolumen wie im Jahr 2019. **isg-one.com**

Frauen in der IT

Sich ein Stück mehr beweisen müssen

Als Geschäftsführerin von Henrichsen4s verantwortet Beate Kirwa künftig das SAP-Geschäft des bayerischen IT-Spezialisten. Was es mit der Ausgründung auf sich hat, erklärt sie im Interview.

In Straubing geboren und aufgewachsen, kam Beate Kirwa im selben Jahr zur Welt wie Fabian Henrichsen – Gründersohn und heutiger Vorstandsvorsitzender der Henrichsen-Gruppe. Seit 1. Januar 2018 ist die heute 39-Jährige dort Leiterin des Professional Service und Portfolio, jetzt wartet eine neue Herausforderung auf sie.

E-3: Frau Kirwa, was ist der Grund für die Ausgründung der Henrichsen4s?

Beate Kirwa, Henrichsen4s: Ursprünglich war Henrichsen ein klassischer ECM-Anbieter. Im Laufe der Jahre sind wir aber immer weitergewachsen. Verschiedene Geschäftsfelder mit einzelnen Produktreihen wurden auf- und zusammen mit dem jeweiligen Hersteller ausgebaut. Wenn wir diese in eigene Unternehmen überführen, können wir uns darin klarer auf die strategische Ausrichtung und die speziellen Anforderungen der Kunden des jeweiligen Geschäftsfelds konzentrieren.

E-3: Warum zu diesem Zeitpunkt?

Beate Kirwa: Der SAP-Bereich kam bei uns deutlich später als Geschäftsfeld hinzu und war anfangs eher ein Anhängsel: Kunden kauften ein Easy-Archiv und nahmen später auch erste SAP-Komponenten hinzu. In den letzten zweieinhalb Jahren hat sich unser SAP-Geschäftsbereich immer weiter spezialisiert und eigenes Know-how im Bereich der SAP-Produktentwicklung aufgebaut. Dies wollen wir jetzt mit unserer Mannschaft weiter fokussieren und uns am Markt den Kunden gegenüber noch gezielter als SAP-Spezialist darstellen. Der Claim: Smart SAP-Solutions 4 Success. Smart bedeutet hier, dass sich unsere SAP-Lösungen naht- und geräuschlos in den Kundenprozess integrieren. SAP-Solutions steht für unsere eigenen SAP-Lösungen und Add-ons im P2P-Umfeld. Success soll für den Erfolg unserer Kunden stehen, den wir mit unseren Lösungen und Beratungsbausteinen unterstützen wollen.

E-3: Woher stammen Ihre Ideen für SAP-Zusatzprodukte?

Beate Kirwa: Wir sammeln Kundenideen. Innerhalb eines Jahres haben wir knapp 90 solcher Anregungen aufgenommen, wie sich SAP-Systeme durch Zusatzprodukte



Beate Kirwa, Geschäftsführerin von Henrichsen4s, berichtet im E-3 Interview von ihrem beruflichen Werdegang und neuen Herausforderungen.

verbessern lassen. Diese bewerten und verbessern wir schlang mit weiteren Kunden. Einige haben wir priorisiert und ihre Programmierung in Angriff genommen. Gestartet haben wir vor ungefähr fünf Jahren mit kleinen Add-ons. So entstand auch eine Lösung für den Auftragsbestätigungsprozess. Inzwischen bauen wir ganze Lösungstrecken selbst; das Wareneingangsmangement ist eine davon. Das Thema Einkauf steht bei uns derzeit im Vordergrund. Wir entwickeln uns mit eigenen Lösungen zum Hersteller und sind damit nicht mehr nur reiner Reseller der Produkte anderer Hersteller.

E-3: Welche Rolle verbleibt bei Henrichsen, wenn das konkrete Geschäft künftig in den Tochtergesellschaften stattfindet?

Beate Kirwa: Wie in einer Holding-Struktur stellt Henrichsen als Dachorganisation und Beteiligungsgesellschaft zentrale Dienste wie das Service-Management, Marketing, Rechnungswesen zur Verfügung, außerdem alles rund um unser Systemhausgeschäft.

E-3: Was ändert sich durch die Neuaufstellung für die Kunden?

Beate Kirwa: Für die Bestandskunden im Prinzip gar nichts. Wir haben den Vertrieb für Neu- und Bestandskunden im vergan-

genen Jahr 2021 bereits getrennt und sogenannte Winning-Teams etabliert. Diese können unsere bestehenden Kunden ideal beraten, weil sie sie im Detail kennen, die dortigen Ansprechpartner, IT-Gegebenheiten und so weiter. Es gibt in den Teams feste vertriebliche sowie projektbezogene Ansprechpartner für unsere Kunden.

E-3: Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?

Beate Kirwa: Studiert habe ich internationale BWL mit Schwerpunkt Controlling an der European Business School München, mit einem Stipendium meines damaligen Arbeitgebers, des Maschinen- und Anlagenbauers Krones aus Regensburg. Dort habe ich nach dem Abschluss zunächst im internationalen Vertrieb für Nordamerika gearbeitet und anschließend drei Jahre lang Prozessoptimierungsprojekte unterschiedlichster Art durchgeführt: Fertigungs- ebenso wie Vertriebs- und Finanzprozesse mit Schwerpunkt auf FI/CO.

E-3: Als Geschäftsführerin einer neuen Tochtergesellschaft warten Herausforderungen auf Sie. Wie haben Sie sich dafür intern empfohlen?

Beate Kirwa: Die Ausgründung war für uns ein Projekt über anderthalb Jahre. Im Laufe des vergangenen Jahres haben wir ein Change-Management-Projekt durchgeführt, um zu definieren, wie genau wir uns im SAP-Umfeld zukünftig aufstellen und die Bestandskunden neu betreuen wollen. Hier konnte ich aufgrund meiner Betriebszugehörigkeit viele Vorschläge einbringen, die Anklang fanden und sich mittlerweile bewährt haben. Gutes Management während der Pandemie und eine perfekte Auslastungssteuerung sorgten dafür, dass wir trotz Kundenprojektstopps zu keiner Zeit Kurzarbeit hatten. Außerdem habe ich die letzten Jahre immer wieder neue Verantwortung übernommen, wenn es notwendig war: 2019 im Portfolio und Change Management, 2021 beim Ausbau des Bestandskundenmanagements. Gemeinsam haben wir ein tolles Team aufgebaut.

Vielen Dank für das Gespräch.

henrichsen.de

Maschinenbauer KHS verschmilzt Buchungskreise von zwei Unternehmen in S/4

Transformationsprojekt mit Pioniercharakter

Um künftig wettbewerbsfähig zu bleiben, ist KHS frühzeitig via Systemkonvertierung auf S/4 umgestiegen. Das Tochterunternehmen KHS Corpoplast wurde vollständig in die KHS-Gruppe integriert, und zwar mit rückwärtiger wirtschaftlicher Wirkung.

Von Dalibor Kukic, cbs Corporate Business Solutions

Somit galt es, die Buchungskreise beider Gesellschaften in S/4 miteinander zu verschmelzen. Ein Projekt mit Pioniercharakter. Zusammen mit cbs hat KHS den technisch anspruchsvollen Merger sorgfältig vorbereitet, einen Change-Management-Prozess eingeleitet und die Verschmelzung in kürzester Zeit erfolgreich realisiert. Die KHS-Gruppe ist einer der führenden Hersteller von Abfüll- und Verpackungsanlagen in den Bereichen Getränke und flüssige Lebensmittel mit Hauptsitz in Dortmund. Das Traditionsunternehmen ist weltweit tätig und verfügt über eine hohe Exportquote.

Die Entwicklung und Produktion von kompletten Abfüll- und Verpackungsanlagen sowie Einzelmaschinen für die Bereiche Getränke und flüssige Lebensmittel bilden die Kernkompetenz der KHS. Der Konzern erzielte im Jahr 2020 mit 5085 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,13 Milliarden Euro. Im Jahr 1993 aus dem Zusammenschluss der 1868 in Dortmund gegründeten Holstein und Kappert sowie der 1887 in Bad Kreuznach errichteten Seitz-Werke entstanden, zählt die KHS zu den führenden Anbietern am Markt. Die Unternehmensgruppe ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der zum Salzgitter-Konzern gehörenden Salzgitter Klöckner-Werke.

Mit der Übernahme von Corpoplast zur KHS im Jahre 2008 legte die Gruppe den Fokus auf den Ausbau ihrer PET-Kompetenz. Am Standort in Hamburg bietet KHS seinen Kunden ein umfangreiches Beratungsprogramm zu Kunststoffbehältern und stellt darüber hinaus Maschinen zur Herstellung und Beschichtung von Kunststoffbehältern her. Zu den Kunden zählen renommierte Getränkemarken auf der ganzen Welt.

Enge Intercompany-Verflechtung

Um die Abwicklung von Aufträgen noch effizienter zu gestalten, setzte das Unternehmen vor zwei Jahren ein umfassendes Roadmap-Programm auf. Ziel war es, die bestehenden elf unterschiedlichen SAP-Systeme zu konsolidieren. Eine Vorgabe



Die Entwicklung und Produktion von Abfüll- und Verpackungsanlagen für die Bereiche Getränke und flüssige Lebensmittel bilden die Kernkompetenz von KHS.

war, die Töchter der KHS weltweit in das neue S/4-System zu migrieren. Alle Gesellschaften sollten künftig mit einem ERP-System arbeiten.

„Wir haben schon eine sehr enge Intercompany-Verflechtung gehabt. Zahlreiche Aufträge kamen von der Muttergesellschaft und die Verflechtungen wurden immer enger. Daher war es ein Unternehmensziel der Gruppe, diese Prozesse zu harmonisieren“, erklärt Mathias Offermann, Vice President IT bei KHS. Die Tochter Corpoplast sollte dabei vollständig im Konzern aufgehen, weshalb die IT-Prozesse entsprechend anzupassen waren. Ziel war es, die Aufwände bei Aufträgen durch die Muttergesellschaft und sich anschließenden Rechnungen zu reduzieren, um die internen Prozesse effizienter zu gestalten und damit die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen.

„Aufgrund der Unternehmensgröße und Komplexität war dieser Buchungskreis-Merger anspruchsvoll, denn in Hamburg sind immerhin 400 Mitarbeiter beschäftigt. Dort wird die komplette Wertschöpfungskette abgedeckt, inklusive Konstruktion, Produktion oder Versand. Da sind alle SAP-Module im Einsatz und es wurde richtig Volumen gemacht“, so Mark Dinnups, Head of Global SAP Services.

Die größte Herausforderung im Projekt war die aufwändige Konsolidierung und Datenmigration im Bereich Finance & Controlling unter den neuen S/4-Hana-Struktu-

ren, und das innerhalb einer sehr kurzen Zeitspanne von weniger als sechs Monaten. Hinzu kam, dass eine passende Auslaufstrategie für alte Projekte erarbeitet werden musste. Es gab Unterschiede zwischen dem alten und neuen System in puncto Faktura-Art, also zwischen HGB und Percentage-of-Completion (PoC-Methode). In der Übergangsphase galt es, mit zwei Systemen gleichzeitig zu arbeiten. Anwender mussten also in dieser Phase im Einzelfall prüfen, mit welcher Art von Projekt gearbeitet wird, und dementsprechend agieren. Das erhöhte die Komplexität des Projekts nochmals.

„Sehr geholfen hat uns dabei die Unterstützung durch ein professionelles Change Management“, betont Jens Jensen, Leiter Werkscontrolling Team Nord von KHS. Alle Corpoplast-Mitarbeiter wurden auf dem Weg zur Eingliederung mitgenommen. „Das war ein herausfordernder Prozess. Denn der gute Zusammenhalt in der Belegschaft und die Identität des Standorts waren zu erhalten. Für uns war es wichtig, die Motivation der Anwender hochzuhalten, sich an den Tests zu beteiligen“, erläutert Jensen.

Für die Datenmigration kam die Standardsoftware cbs ET Enterprise Transformer zum Einsatz. Dabei hat das Projektteam frühzeitig alle technischen Möglichkeiten des Tools, Vorgehensweisen und Migrationspfade erörtert und abgeklöpft. Buchungskreis-Merger sind nichts Neues, aber in S/4 hat cbs eine solche Verschmelzung

zum ersten Mal durchgeführt. Im S/4-Umfeld ist dies vermutlich auch eine der ersten Verschmelzungen weltweit, die mit SLT-Technologie realisiert wurde. Durch dieses Projekt habe man wertvolle Erkenntnisse gewonnen und sei noch sensibler geworden im Hinblick auf kritische Themen: In S/4 gibt es im Vergleich zum SAP ERP/ECC 6.0 unterschiedliche Datenstrukturen, unterschiedliche Tabellen und unterschiedliche Zugriffsfolgen. Diese verhalten sich ganz anders. Das ist sehr komplex, und daher gilt es bei einer solchen Migration mit den richtigen Werkzeugen zu arbeiten.

Mark Dinnups, Head of Global SAP Services: „Wir haben innerhalb von nur vier Monaten einen beachtlichen Merger hingelegt. Wir haben im bestehenden System migriert, und zwar mit einer ganz kurzen Cutover-Phase, noch dazu mit ganz geringen operativen Nachwehen und ohne jegliche Inkonsistenzen. Alles ist rundgelaufen. Das ist ein Case, den es so heute noch nicht am Markt gibt.“

Migration und Optimierung

Mathias Offermann von KHS erklärt: „Bei einer solchen Migration schauen wir auf die Kernprozesse. Wir wollen natürlich, dass der Betrieb so ruhig wie möglich weiterläuft. Das hat sehr gut funktioniert – auch wenn die komplette Buchhaltung die Zahlen nachher ganz anders aggregiert.“ Die User konnten nach dem Go-live genau dort an Bestellungen, Lieferungen, Fakturen oder Projekten weiterarbeiten, wo sie vorher aufgehört hatten. Da KHS global unterwegs ist, gibt es immer wieder Optimierungsbedarf im Bereich ERP. Daher wird es also weitere Prozessharmonisierungen geben, egal ob es um Vertriebsgesellschaften geht oder Produktionsstandorte, egal ob es SAP-Systeme sind oder Non-SAP-Firmen. Vielleicht wird es dann wieder ein gemischtes Team aus KHS-Kollegen und cbs-Experten geben, das sich an die Aufgabe macht. „Die Wahrscheinlichkeit ist hoch“, sagt Offermann.



Dalibor Kukic
ist Experte im Bereich
Landscape Transformation und Managing
Director der österreichischen cbs-
Landesgesellschaft.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71



Die Globalisierung und ihre Folgen im deutschen Mittelstand

Expansion digitalisieren

Internationales Wachstum ist das Ziel eines fast jeden ambitionierten Unternehmens. Aufgrund der Globalisierung sind selbst den kleinsten Firmen kaum mehr Grenzen gesetzt.

Eine zunehmende Internationalisierung und mehr werdende Niederlassungen bedeuten naturgemäß aber auch eine Vielzahl an neuen Herausforderungen. Nicht selten müssen Prozesse überdacht und effizienter gestaltet werden. Während die Globalisierung vielen Unternehmen Chancen in neuen Märkten bietet, so ist auch die Konkurrenz am Markt gestiegen.

Mit den neuen Entwicklungen ergeben sich Herausforderungen, die von vielen Betrieben nicht selten unterschätzt werden. Michael Seebacher, Geschäftsführer bei CNT Deutschland, weiß über Schwierigkeiten des Mittelstands Bescheid: „Der Markt wird immer größer, es gibt kaum noch Firmen, die nicht international unterwegs sind.“

Muss man plötzlich europaweit oder gar weltweit mehrere Niederlassungen führen, kann schon die gemeinsame Abwicklung von kleineren Projekten zur Herausforderung werden. Grundsätzlich seien die Aufgaben, mit denen sich die Unternehmen aus dem Mittelstand konfrontiert sehen, kaum zu verallgemeinern: „Manche unserer Kunden möchten ihren Materialstamm zentralisiert führen, die Pflege der Daten aber so einfach wie möglich gestalten. Andere möchten wissen, wie sie ihre Organisationsstruktur definieren sollen, sodass diese auch bei einem wachsenden Unternehmen flexibel bleibt“, so Seebacher.

So unterschiedlich die Herausforderungen in den verschiedenen Branchen jedoch auch sind, lassen sich doch einige Gemeinsamkeiten erkennen. Ein häufiges Problem von Unternehmen ist beispielsweise die Datenpflege im System. „Oft werden die gleichen Daten innerhalb der Organisation von mehreren Niederlassungen oder Abteilungen verwendet“, erklärt Seebacher.

Teilweise führe fehlende Transparenz in der Stammdatenpflege dann dazu, dass Daten mehrfach oder falsch im System angelegt und verwendet werden. Hier spielt auch das Stichwort Effizienz eine große Rolle. Das Ziel bei einer Prozessoptimierung ist unter an-



Der Markt wird immer größer, es gibt kaum noch Unternehmen, die nicht international unterwegs sind.

Michael Seebacher,
Geschäftsführer,
CNT Deutschland

derem auch die Entlastung der Mitarbeiter. „Wenn Prozesse automatisch oder semi-automatisch ablaufen und eine abteilungsübergreifende Transparenz geschaffen wird, haben Mitarbeiter die Möglichkeit, sich auf andere Dinge zu konzentrieren“, erläutert der Geschäftsführer. Zudem sei auch die Optimierung unterschiedlicher Logistikprozesse häufig Inhalt einer Anfrage an die Beratungsfirma.

Aufgrund der vielschichtigen Herausforderungen der Globalisierung und deren Folgen für die eigene Organisation sowie der marktspezifischen Anforderungen greifen viele mittelständische Unternehmen auf digitale Hilfe in Form von Softwarelösungen zurück.

Auch in Zeiten von Corona war die Nachfrage hoch: „Zwar mussten manche Firmen IT-Projekte kurzfristig stoppen, dafür investierten andere ihre frei gewordenen Ressourcen explizit in die Umsetzung von digitalen Projekten“, stellt Geschäftsführer Michael Seebacher klar.

cnt-online.com

4.0



© science photo, izabeli, Shutterstock.com

Schneller Einstieg in die digitale Fertigung

Der schnelle, kostengünstige Einstieg in die digitale Fertigung und die lückenlose Traceability sind für mittelständische Fertiger geschäftskritisch. Ein schlankes MES mit UX-Design, das der User selbst konfigurieren kann, macht das möglich.

Von Uwe Zylka, WSW Software



Uwe Zylka,
Head of Product
Management Digital
Supply Chain,
WSW Software

Viele kleinere und mittelgroße Industriebetriebe wickeln kaufmännische Prozesse in einer ERP-Software von SAP (Business Suite 7 oder S/4 Hana) und logistische in einer Logistik- und JIS-Plattform bereits effizient ab. Um das Potenzial auszuschöpfen, das die digitale Transformation und Industrie 4.0 bieten, ist aber auch eine klare Sicht auf das aktuelle Fertigungsgeschehen nötig. Die schafft ein Manufacturing-Execution-System (MES), das Informationen aus einzelnen Datenquellen in der Produktion als zentrale „Drehscheibe“ zusammenführt.

Doch der Einsatz solcher Systeme ist im industriellen Mittelstand wenig verbreitet. Dort scheut man die lange Einführungsdauer eines „klassischen“ MES und die damit verbundenen Kosten, die steigen, sollte sich die Inbetriebnahme durch zahlreiche Anpassungen und Change Requests verzögern. Hinzu kommt, dass die Bedienbarkeit und der Funktionsumfang herkömmlicher MES oft nicht den Bedürfnissen der Anwender entsprechen.

Viele Mittelständler erfassen ihre Produktdaten (Fertig-, Gut-, Ausschussmenge, Durchlauf- und Taktzeit), Prozessdaten (Stand-, Betriebs-, Produktions- und Rüstzeit, geplante oder ungeplante Stillstände) und Qualitätsmeldungen noch immer dezentral in CSV- und Excel-Dateien, eigenentwickelten Lösungen, zum Teil sogar auf Papier. Die Tücken einer derart inhomogenen Datenbasis sind bekannt: Es fehlt die Transparenz über den Herstellungsprozess, ein lückenloses Tracking und Tracing ist nahezu unmöglich und zentrale Fragen nach dem Optimierungspotenzial der Durchlaufzeiten oder zur Anlageneffizienz lassen sich nicht oder nicht präzise beantworten. Auch der Einsatz spezieller Apps zur Abbildung der Produktionsprozesse ist keine Option. Er birgt die Gefahr eines Wildwuchses an Apps und Schnittstellen, was die IT-Landschaft aufbläht, die Betriebskosten erhöht und die in der Regel personell unterbesetzte und ausgelastete interne IT zusätzlich belastet. Den Ausweg aus diesem Dilemma weist ein modernes,

schlankes, intuitives und webbasiertes MES, das den schnellen und kostengünstigen Einstieg in die digitale Fertigung und das Tracking und Tracing ermöglicht. Voraussetzung dafür ist, dass es alle Fertigungslinien und Arbeitsstationen als digitalen Zwilling abbildet und so Shopfloor-Prozesse und Produktionslogik eins zu eins widerspiegelt. Genauso wichtig ist, dass Fachanwender und Prozessingenieure ohne spezielles IT-Wissen ihre Prozess- und Produktionsparameter nach dem Low-Code-/No-Code-Ansatz in Eigenregie konfigurieren können. Das wie auch der Roll-out ohne fremde Hilfe sind ein echter Mehrwert, denn es entlastet die interne IT und die Kosten für externe IT-Berater entfallen.

Unschätzbaren Nutzen bietet auch eine konsequent nach dem UX-Design gestaltete Oberfläche, die den End-User dialoggestützt und sicher durch alle Prozess-, Konfigurations- und Administrationsschritte führt und so Arbeitsabläufe beschleunigt und Fehleingaben verhindert. Soll-Ist-Vergleiche von Prozessparametern in Echtzeit, das digitale Durchführen und Bestätigen von Prüfanweisungen und die automatische Verriegelung der Fertigung bei einem Fehler sind weitere Pluspunkte. Im besten Fall verfügt das MES über Funktionen zur Analyse der Ist-Prozessparameter und löst direkt Alarm bei einer Abweichung oder Störung an einer Maschine oder Arbeitsstation aus, sodass die Wartung oder Instandhaltung umgehend veranlasst werden kann.

Das MES sollte darüber hinaus vom Anbieter kontinuierlich weiterentwickelt werden, Schnittstellenstandards wie OPC UA zur digitalen Vernetzung der Produktion und den MQTT-Standard für IoT-Szenarien unterstützen sowie die einfache Anbindung an SAP-Software und eine Logistik- und JIS-Plattform via Rest-APIs erlauben. Lässt es sich zudem flexibel skalieren und in der Cloud (Private oder Public), hybrid oder on-premises betreiben, ist der Weg frei für eine digitale Produktion und eine Smart Factory.

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

wsw.de

Sicherheit rund um die Uhr dank digitaler Serviceprozesse

Papierlose Rapportierung in R/3

Früher füllten die Techniker von Securiton, einem Schweizer Anbieter von Sicherheitstechnik, ihre Serviceberichte beim Kunden vor Ort auf Papier aus. Diese Berichte mussten dann vom Innendienst in SAP PS und CS übertragen werden.

Bis 2019 erhielten die Securiton-Techniker ihre Aufträge als Formular oder E-Mail und füllten ihre Serviceberichte beim Kunden vor Ort auf Papier aus. Die Berichte mussten dann vom Innendienst in den SAP-R/3-Modulen PS und CS übertragen werden, um anschließend zur weiteren Bearbeitung und Abrechnung zu gelangen. Dieser Prozess war fehleranfällig und langwierig.

Transparente Kommunikation

Securiton ist der führende Anbieter von Sicherheitstechnik und -systemen in der Schweiz und spezialisiert auf die Errichtung und Instandhaltung von Alarmanlagen und Sicherheitssystemen in den Bereichen Brandschutz, Einbruchschutz, Zutrittskontrolle, Videoüberwachung, Sicherheitsleitsysteme und mobilem Objektschutz. 275 Techniker stehen Kunden rund um die Uhr für die Installation und Inbetriebnahme im Anlagenbau und für Inspektion, Wartung und Instandsetzung im Kundendienst zur Verfügung.

Um die Serviceprozesse in den vier Sprachregionen der Schweiz zu vereinheitlichen und digitalisieren, die Datenqualität, Transparenz und Planbarkeit zu verbessern und die Auslastung der Servicetechniker zu optimieren, evaluierte Securiton zunächst verschiedene Field-Service-Management-Lösungen. Die Entscheidung fiel schließlich auf die mobileX, da die mobilen Lösungen für Laptop und Handy nutzbar und in SAP PS und CS integrierbar sind. Ein weiteres wichtiges Kriterium war der mobileX-Freigabemonitor, über den die digitalen Rückmeldungen der Techniker auf ihre Korrektheit überprüft werden, bevor sie in SAP verbucht werden. Im August 2019 startete der Pilotbetrieb mit der größten Geschäftsstelle in Bern. Der Roll-out in allen Sprachregionen

und in den acht Hauptniederlassungen erfolgte ab Februar 2020. Die Schulungen der Techniker und Disponenten fanden zuerst vor Ort statt. Dabei kam auch ein Power-User-Konzept zum Einsatz, bei dem erfahrene Mitarbeiter ihre Kollegen aus anderen Niederlassungen anleiteten. Zudem gab es viele kleinere Snapshot-Kurse zu speziellen Fragen über Microsoft-Teams.

Die Disponenten von Securiton planen die Einsätze der Servicetechniker nun mit dem Tool zur Einsatzplanung, mobileX-Dispatch. Dabei handelt es sich um Installationen und Inbetriebnahmen im Anlagenbau sowie um Inspektionen, Wartungen und Instandsetzungen im Kundendienst. Für Aufträge mit Wartungen kommen auch Poolaufträge zum Einsatz. Dabei verteilt der Disponent den Auftrag an ein bestimmtes Team. Ein Servicetechniker, der Zeit hat und in der Nähe ist, kann den Auftrag übernehmen und für die Durchführung selbst einen Termin mit dem Kunden ausmachen. Dies fördert die Eigenverantwortung und Motivation der Techniker und vermeidet zudem Leerlauf.

Mobil mit iOS und Android

Die 275 Servicetechniker nutzen zur mobilen Auftragsabwicklung und Dokumentation seit 2020 die App CrossMIP auf iOS und Android sowie MIP for Field Service auf den Windows-Notebooks. Diese Notebooks werden vor Ort beim Kunden über eine Schnittstelle mit der Gefahrenmeldeanlage verbunden, um diese zu konfigurieren und zu warten.

Die App verwenden die Techniker für die Auftragsbearbeitung (Statuswechsel, Rückmeldungen, Serviceberichte) und Materialwirtschaft (Materialverbrauch, Umbuchungen, Retouren und Inventur). Dabei können die Techniker zwischen den drei

Sprachversionen auf Deutsch, Französisch und Italienisch wechseln und dem Kunden zum Beispiel den Servicebericht in seiner Muttersprache anzeigen lassen.

In MIP for Field Service auf ihrem Notebook können sie zudem noch neue Aufträge anlegen und ihre Tagesberichte erstellen. Auch ihren Urlaubswunsch können sie darüber beantragen.

R/3 im Backoffice

Alle Rückmeldungen und Serviceberichte laufen im Freigabemonitor, wo sie vom Innendienst vor der Verbuchung und Fakturierung überprüft werden. Dies vermeidet Fehlbuchungen und aufwändige Stornierungen im SAP R/3.

Nach knapp zwei Jahren Einsatz zieht Thomas Buser, IT-Projektleiter der Securiton AG, ein positives Fazit des Projekts: „Die mobile, papierlose Rapportierung führte zu einer erheblichen Effizienzsteigerung. Dazu hat unsere Lagerbewirtschaftung viel von der Einführung der Lösungen der mobileX profitiert. Wir haben nun Transparenz über alle Teile in den Fahrzeuglagern. Die Inventarisierung ist viel einfacher und spart uns sehr viel Zeit und Geld. Zudem können wir über die mobilen Lösungen Serviceberichte mit Kundenunterschriften revisionssicher speichern. Die Mehrsprachigkeit der Lösungen kommt sowohl unseren Mitarbeitern als auch unseren Kunden zugute.“ Für die nächsten Jahre ist die Migration auf die Version 10 der Field Service Management Suite der mobileX geplant.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

mobile





Kommentar: Vier Stufen zu einer nachhaltigen und wirksamen Prozessorientierung

Prozesse, Chancen und Risiken

Wie kann man das Thema Prozesse und Prozessmanagement am besten vermitteln und zu den Mitarbeitenden bringen? Die Darstellung und zielgruppengerechte Kommunikation ist nur eine Seite. Viel wichtiger ist die Einbeziehung der Führungskräfte und beteiligten Mitarbeitenden.

Von Kai Krings, Intellior

Prozessorientierung hat auch immer mit der Denkrichtung zu tun. Nach außen mit Blick auf die Kunden und Interessengruppen, nach innen auf das Zusammenspiel von Strategie, Struktur und Organisationskultur. Es kommt wie in allen Themen, zu denen es keine universell geteilten Bedeutungen gibt, zunächst auf ein geteiltes Verständnis an. Im Zusammenhang mit Organisationsveränderungen geht es um die Frage, wie im konkreten Fall eine wirksame Veränderung herbeigeführt werden kann. Prozesse werden mit dem Zielbild eines wirtschaftlichen Kundenfokus dann lebendig und wirksam, wenn die Verantwortlichkeiten für die Durchführung von Aktivitäten und die Steuerung der Prozesse definiert und von allen Beteiligten gelebt werden.

Die praktische Umsetzung kann unterschiedlich breit (über viele Prozesse) oder tief (bezogen auf die wirksame Umsetzung aller Anforderungen) sein. Je weiter das Prozessmodell des Unternehmens ausgebaut ist und je besser die Prozesse inklusive der Führungsprozesse gelebt werden, umso mehr Potenziale der Prozessorientierung sind erschließbar. Gerade der Führungsprozess „Prozess managen“ entfaltet mit steigendem Reifegrad das Potenzial, im Unternehmen tatsächlich über Prozesse zu führen und zu steuern. Und je weiter die Prozessorientierung entwickelt ist, desto anspruchsvollere Herausforderungen der Informationsvernetzung und Digitalisierung können gemeistert werden. In vier typischen Stufen lassen sich die Potenziale der Organisation erschließen und auf der

Plattform einer BPM-Suite das „Operating System“ für die Strategieumsetzung, ein digitalisiertes Organisations- und Prozessmanagement sowie die prozessorientierte Digitalisierung bauen.

Prozesse etablieren

Wie kann ein gemeinsames Prozessmanagement und Verständnis erzeugt werden? Mit der Erfassung der Aufbaustrukturen und der Modellierung von Prozessen ist es nicht getan. Eine gute BPM-Lösung muss die Mitarbeitenden beim Mitdenken und in der Zusammenarbeit unterstützen. Das macht jede und jeden in der täglichen Arbeit erfolgreich und motiviert. Weil jede Leistung für die Kunden immer über Prozesse, Technologien und Menschen erbracht wird, müssen die Prozesse mit klaren Verantwortlichkeiten über Abteilungs-, Hierarchiegrenzen und häufig sogar über die Unternehmensgrenzen hinweg bis zum Kunden gedacht, umgesetzt und gesteuert werden.

Zunächst wird mit dem jeweiligen Management- und Projektteam ein unternehmensspezifisches Zielbild erarbeitet. Im nächsten Schritt ist ein Vorgehen inklusive der notwendigen BPM-Governance zu entwickeln. Das ist ein wichtiger Startpunkt für eine wirksame Priorisierung und Umsetzung der Prozesse. Dann wird Prozess für Prozess mit klaren Zielen modelliert, abgestimmt, freigegeben, eingeführt und so Wissen geteilt. In dieser Stufe erreicht man über eine Beteiligung der Mitarbeitenden abgestimmte Aufgaben und Verant-

wortlichkeiten in Prozessen und schafft damit die zentrale Voraussetzung für ein wirksames Prozessmanagement und jede Normeinhaltung. Die Einbindung der Mitarbeitenden ermöglicht zudem die „Umwandlung“ von implizitem Wissen in explizit für alle verfügbare Informationen.

Prozesse optimieren und leben

Die Prozesse sollen so, wie sie definiert wurden, auch tagtäglich in der Praxis gelebt werden. Das heißt, alle ausführenden Rollen arbeiten produktiv zusammen, erleben die Vorteile einer abgestimmten Dokumentation für Einarbeitung oder Vertretung und bringen sich in die weitere Verbesserung ein. Dies gilt auch für die führenden Rollen, die ihre definierten Aufgaben wahrnehmen: Prozesse einführen, Prozessausführung unterstützen, Prozessleistung analysieren und verbessern und Prozesse steuern. Das tägliche Zusammenspiel und die Kommunikation der Führungskräfte in den Rollen „Prozessverantwortlicher“ und „Linienverantwortlicher“ ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für eine lebendige Optimierung und Harmonisierung der Prozesse.

Ohne die Unterstützung durch eine gute BPM-Software kann all dies nicht gelingen. Eine State-of-the-Art-BPM-Suite bietet zielgruppenspezifische Sichten und Auswertungen, dynamische Visualisierungen komplexer Zusammenhänge, die Steuerung über Key Performance Indicators (KPI), Prozessanalysen sowie ein umfassendes Variantenmanagement und das Ideenmanagement für eine kontinu-

ierliche Bewertung und Umsetzung von Verbesserungen. Es entsteht ein digitales Unternehmensprozessmodell, in dem ausgehend von der Prozesslandkarte alle wesentlichen Prozesse mitsamt den Aufgaben mit den jeweiligen Verantwortlichkeiten, Dokumenten etc. steuerbar werden. Über dieses „digitale Spiegelbild“ lassen sich relevante Prozesse auch direkt aus dem BPMN-Diagramm automatisieren. So gewinnen die Verantwortlichen Zeit für das Wesentliche. Denn insbesondere die Routine-Arbeiten kann man mit abgestimmten Prozessen und daraus direkt abgeleiteter IT-Unterstützung massiv erleichtern. Der Kunde sieht, wie er mit einer in die BPM-Suite integrierten Automatisierungskomponente und Process Engine die Prozesse zum Leben erweckt, ohne dass er dazu IT-Spezialisten benötigt.

Mehr noch: Mit gelebten Prozessen, Transparenz und personalisierten Informationen rund um die Prozesse entsteht bei allen Mitarbeitenden Motivation und Spaß, und zwar durch klare Verantwortlichkeiten, Sinn der eigenen Aktivitäten und Entlastungen.

Prozesse, Chancen und Risiken

Ob prozessorientiertes integriertes Managementsystem für ISO 9001 (Qualitätsmanagement) und weitere Normen oder Governance- Risk- und Compliancemanagement (GRC), die Fragestellungen sind identisch. Am Ende geht es darum, angemessene interne Vorgaben und externe Regelwerke wirksam umzusetzen, dabei Chancen zu nutzen und mit Risiken angemessen umzugehen. Auf oberster Ebene geht es um Organisationsverschulden und persönliche Haftung. Damit muss aber für die Verantwortlichen und auch alle Ausführenden klar sein, was im aktuellen Arbeitszusammenhang zu beachten und konkret zu tun ist. Abgestimmte, umsetzbare und geschulte Prozesse sind dafür eine fundamentale Basis.

Zusätzlich verknüpfte Checklisten, Workflows, Gesetzes-/Norm-Texte etc. und aktive Änderungsinformationen sowie Schulungen sind weitere Erfolgsgaranten. Wenn die Verknüpfung aller Objekte über den Prozess einfach und gleichzeitig zielgerichtet mit der BPM-Suite umgesetzt werden kann, können Regelwerke und integrierte Handbücher transparent werden und ermöglichen das einfache Erkennen aller Zusammenhänge. Das Wesentliche ist jedoch: Nur mit einer prozessorientierten Umsetzung wird das von den Mitarbeitenden auch verstanden und kann richtig gelebt werden. Alles Relevante wird nahtlos und punktgenau in die Arbeitsab-

läufe der betroffenen Mitarbeitenden integriert: Wer muss was warum und wie in Prozessen beachten, damit das Unternehmen in alle Richtungen konform ist? Mit Sinn, Kenntnissnahmen und digitalen Unterschriften wird in der BPM-Suite nachweisbar konform gearbeitet. Darauf lässt sich ein einheitliches unternehmensweites Risikomanagement aufbauen:

Alle Regelwerksüberprüfungen können durch ein Auditmanagement für interne und externe Audits mit eigenen oder vordefinierten Fragenkatalogen und Maßnahmen flankiert werden. Ein zentrales Maßnahmenmanagement unterstützt bei allen Maßnahmenarten – wie Abweichungen, Fehler, Ideen, Verbesserungen – eine transparente Statusverfolgung und Abarbeitung.

Mit vor- und selbstdefinierten Assistenten-Workflows lassen sich dabei Regelprozesse digitalisieren. Zugewiesene Mitarbeitende sorgen automatisch für eindeutige Verantwortlichkeiten und Transparenz. Dann kann die BPM-Suite zum Operating System für das digitalisierte Organisations- und Prozessmanagement werden. Mit beherrschbaren Risiken und Enthaftung. Prozesse, Chancen und Risiken werden nun integriert gemanagt.

Strategie über Prozesse und IT

Aus Strategie wird Wirklichkeit, indem konsequent über Prozesse geführt wird. Unternehmen greifen mit ihren strategischen Zielen und Maßnahmen Technologie- und Zukunftstrends auf und nehmen Kunden-erwartungen und Marktentwicklungen vorweg, die prozessual auf unterschiedlichen Ebenen realisiert werden müssen. Dies bedingt ein vernetztes Denken und Handeln über Abteilungsgrenzen hinweg. Auf der operativen Ebene sollen individualisierte Leistungen in kürzester Zeit zu attraktiven Kosten am besten über digitalisierte und automatisierte Prozesse bereitgestellt werden. Der Anteil der IT an der Wertschöpfung steigt, Prozesse werden häufig radikal verändert und die entstehenden Daten bieten Chancen für Erweiterungen des Geschäftsmodells. Hierarchisch geprägte Strukturen halten diesen rasanten Entwicklungen kaum stand. Diskurs, Dialog und Entscheide müssen möglichst rasch und entlang der End-to-end-Prozessketten getroffen werden.

Auf der Ebene dieser Prozessketten werden ganze Ökosysteme digitaler Prozesse verbunden, um ganzheitliche und datengetriebene Leistungen anzubieten. In der Konsequenz muss eine Vielzahl von neuen und vollständig digitalisierten und vernetzten Prozessen entwickelt und umgesetzt

werden. Ohne ein professionelles und digitalisiertes Prozessmanagement ist dieses Ziel kaum erreichbar. Auf der obersten Ebene geht es bei der Weiterentwicklung eines digitalen, zukunftsfähigen Geschäftsmodells noch konsequenter um die Monetarisierung von Daten und einen sehr hohen IT-Anteil an der Wertschöpfung. Auch in diesen Fällen entstehen fast immer eine massiv veränderte Prozesslandkarte und eine Vielzahl von neuen Prozessen. Neue Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten müssen umgesetzt werden.

Eine BPM-Suite kann auch die Umsetzung des Strategieprozesses unterstützen. Aber wie steht es mit der Unternehmensstrategie oder übergeordneten strategischen Unternehmenszielen, und wer hat welche Verantwortung? Ziel ist es, dass derartige Veränderungen von strategischen Prozessverantwortlichen angestoßen und von operativen Prozessmanagern bis in die Umsetzung verantwortet werden. So können Verluste durch Funktionalstrategien und klassische Projekte, deren Umsetzung nicht selten zwischen den Funktionen verwässert wird, vermieden werden.

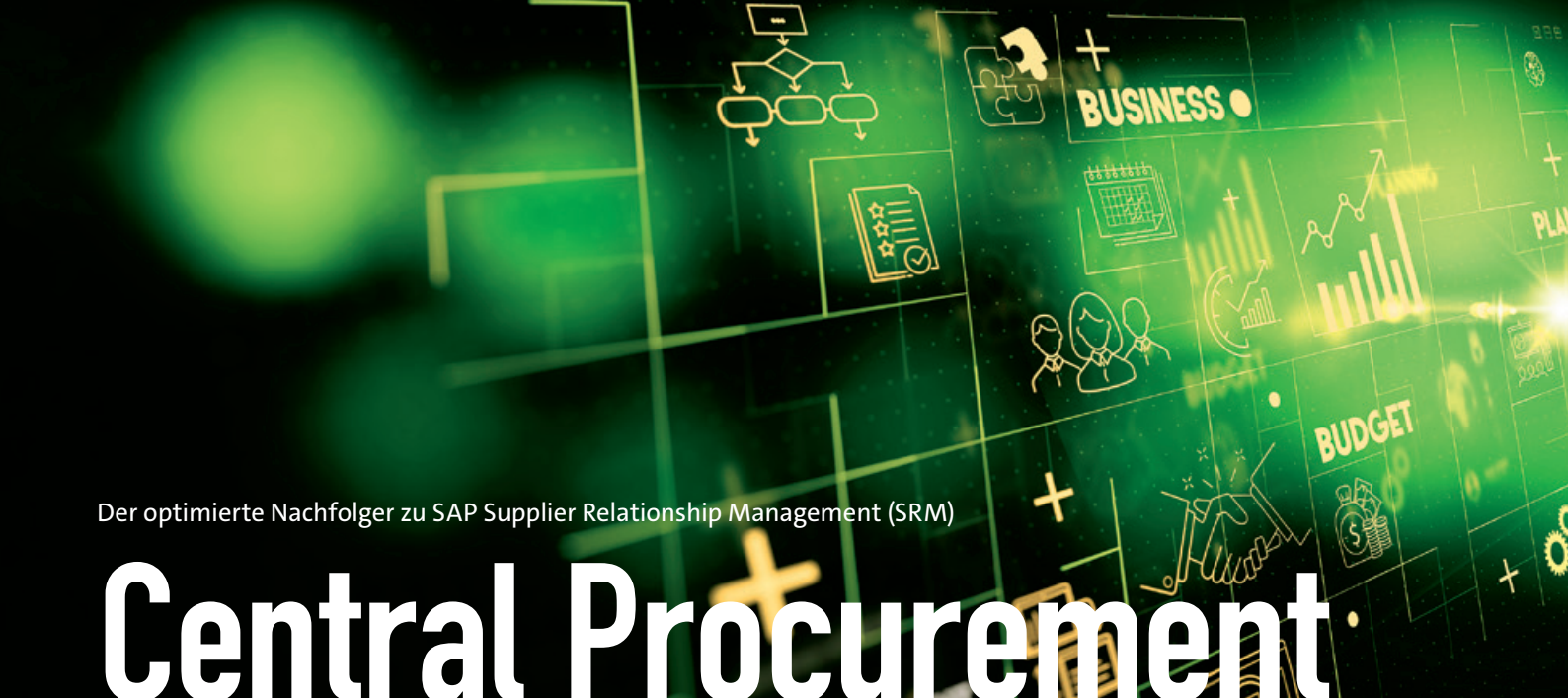
Unternehmensarchitekturen managen

Eine umfassende BPM-Suite bietet auch Lösungen für weitere Einsatzszenarien, die in dieser Stufe wichtig sind: Wie können Prozesse vor einer Digitalisierung unternehmensweit so weit harmonisiert werden, dass die Umsetzungsaufwände nicht explodieren? Mit einem Variantenmanagement stellt man auch in dieser Stufe sicher, dass notwendige Varianten (zum Beispiel wegen unterschiedlicher legaler Länderanforderungen) gezielt abgeleitet und Verbesserungen des Elternobjekts bewusst übernommen werden. Das sind innovative Lösungen zur Abbildung der Unternehmensarchitektur von Prozessen, Rollen, Organisation und IT, um ein digitalisiertes, prozessrollenbasiertes und workflowgestütztes Berechtigungsmanagement (IAM) umzusetzen. Eine wichtige Voraussetzung für beherrschbare Prozesse, die compliant sind und mit deutlich geringeren Aufwänden umgesetzt werden.



Dr. Kai Krings,
Vorstandsvorsitzender,
Intellior

intellior.ag



Der optimierte Nachfolger zu SAP Supplier Relationship Management (SRM)

Central Procurement

Unternehmen, die SAP Supplier Relationship Management mit Multibackend-Anbindung im Einsatz haben oder über eine zentrale Beschaffungsverwaltung nachdenken, dürften auf die SAP-Lösung Central Procurement in S/4 gespannt sein.

Von Stefan Oberlik, Consilio

Mit Central Procurement lassen sich verschiedene Backend-Systeme (On-premises und Cloud) mit einem zentralen S/4-Hana-Hub-System verbinden und spezielle Funktionen sowie Fiori-Apps können zur zentralen Verarbeitung von Einkaufsbelegen genutzt werden. Wer seine Stammdaten in verschiedenen ERP-Systemen verwaltet, weiß, dass die Harmonisierung der Daten in einer zentralen Anwendung eine immense Herausforderung darstellt. Das aufwändige Mapping zwischen den vielen SAP- und Non-SAP-Systemen sowie ein fehleranfälliges Replikationsmodell führen zu Dateninkonsistenzen und mitunter zeitintensiver manueller Nachbearbeitung.

Auch Unternehmen, die SAP SRM im Einsatz haben, stehen vor der Frage, wie die zentrale Beschaffung nach dem angekündigten Supportende 2027 aussehen soll. SAP liefert mit S/4 for Central Procurement die Antwort. Mit diesem Produkt steuern und verwalten Anwender strategische und operative Beschaffungsprozesse zentral.

Neu an der Systemarchitektur ist, dass das Central Procurement als Beschaffungsmodul direkt in den Kern von S/4 integriert ist und über Customizing-Einstellungen aktiviert wird. Im Multi-Backend-Szenario wird ein S/4-System als zentraler Hub eingerichtet, der eine Verbindung zwischen diversen SAP-, Non-SAP-, Cloud- oder On-premises-Systemen herstellt. Auf diese Weise lassen sich Bestellanforderungen, Bestellungen, Anfragen und Kontrakte aus verschiedenen Backend-Systemen zentral bearbeiten, aber auch Shared-Service-Szenarien abbilden.

Eine große Optimierung im Vergleich zu SRM stellt die Art der Kommunikation zwischen dem Backend- und dem zentralen Hub-System dar: Hier werden die Daten nicht mehr zwischen zwei Systemen repliziert, sondern über Staging Tables im Central Procurement Hub (CPH) synchronisiert. Beleg-Änderungen über die CPH-Fiori-Apps triggern in der Regel direkt auch die Änderung des jeweiligen Backend-Belegs.

Backend und Hub-System

Ein weiteres Merkmal von Central Procurement ist, dass die Business-Logik im Backend-System verbleibt und auch in der zentralen Bearbeitung direkt angewendet wird. So wird beispielsweise eine Bestellanforderung im Backend-System angelegt und im Central Procurement Hub unter Berücksichtigung der jeweiligen ERP-Logik bearbeitet. So lassen sich beispielsweise Bestellungen aus verschiedenen ERP-Systemen zentral bearbeiten, die länderspezifischen und prozessspezifischen Konditionen und Eigenschaften besitzen.

Central Procurement bildet verschiedene Geschäftsfunktionen – sogenannte Szenarien – ab, die in Abhängigkeit von den Unternehmensanforderungen einzeln aktiviert werden. Die Szenarien bilden die Prozesse von der zentralen Bezugsquellenfindung über zentralen Einkauf bis hin zur zentralen Rechnungsstellung ab. So können im Central-Requisitioning-Szenario beispielsweise Bedarfe verschiedener Backend-Systeme ermittelt und verwaltet werden. Der harmonisierte Beschaffungspro-

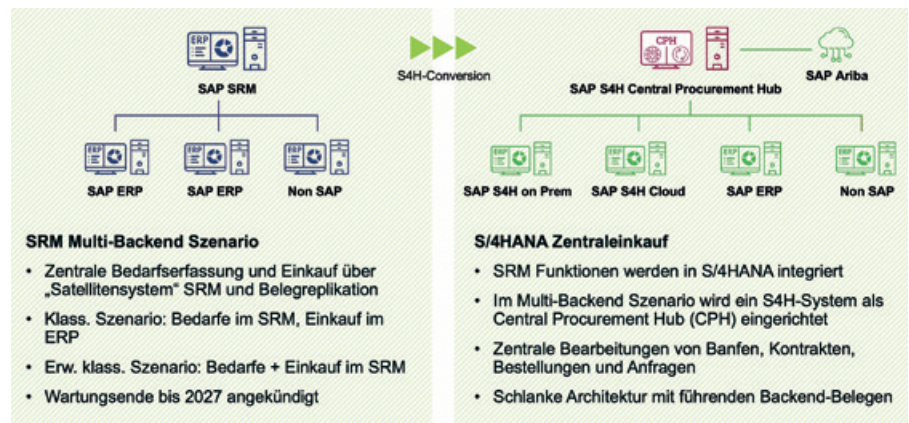
zess ermöglicht dadurch über das zentrale Bedarfsmanagement ein vereinfachtes One-Stop-Shopping mit vorbelegten Stammdaten für alle Mitarbeiter. Die Genehmigung von Bedarfen erfolgt dabei zentral über flexible Workflows. Mitarbeiter können so jederzeit den Status ihrer eigenen Bestellanforderungen verfolgen und mit wenigen Klicks den Erhalt der Waren bestätigen. Verschiedene Vorsysteme wie beispielsweise Ariba Guided Buying für Katalog-Einkauf können hier über vordefinierte Schnittstellen angebunden werden. Der aus SAP SRM bekannte Central-Shopping-Cart-Ansatz ist im Central Procurement konsequent weiterentwickelt worden und bietet den SAP-Kunden zahlreiche Möglichkeiten zur Abbildung ihres individuellen Beschaffungsszenarios.

Mit der App „Bestellanforderungen zentral verwalten“ im Central Purchasing bietet der Central Procurement Hub dem Einkäufer einen zentralen Zugriffspunkt auf alle Bedarfe der angeschlossenen Systeme sowie deren Folgebelege. So werden die Bestellanforderungen und Bestellungen der Backend-Systeme zentral bearbeitet, die Bezugsquellen für die Belege der Backend-Systeme zentral zugeordnet und die Anlage der Folgebelege wie Bestellungen, Ausschreibungen oder Kontrakte direkt aus der App angestoßen. Wichtig zu wissen ist, dass die Aktionen in der App des Central Purchasing direkt die Änderung des Backends anstoßen. Die Bestellanforderung in der Fiori-App ist nur als „Proxy-Bestellanforderung“ zu verstehen, die ohne Beleg-Replikation in das Hub-System funktioniert.

Über die zentrale Bezugsquellenfindung, Szenario Central Sourcing, lassen sich Bedarfe aus den angeschlossenen Systemen bündeln und in Form von Ausschreibungen an die Bieter übermitteln: Volumina werden aus unterschiedlichen Systemen gebündelt, um sie zentral zu verhandeln. Die Ausschreibungen werden zum Beispiel als Folgebelege zu Bestellanforderungen angelegt. Auch wird im Central Sourcing die interne Verarbeitung der Angebote oder direkte Interaktion mit den Lieferanten über Ariba Sourcing ermöglicht. Bestellungen, Kontrakte und weitere Folgebelege werden direkt aus der App angestoßen. Im Vergleich zum Central Purchasing werden die Central Sourcing-Belege nur im Central Procurement Hub angelegt. Beim „Internal Sourcing Request“ (RQ) werden die Angebote eingegeben; der „External Sourcing Request“ (RE) bildet die Schnittstelle zu Ariba oder anderen externen Plattformen.

Die zentral verhandelten Einkaufskontrakte werden dann über Central Contracts an die Backendsysteme verteilt und Volumina aufgeschlüsselt. Dabei läuft der Prozess wie folgt ab: Beim Anlegen von Zentralkontrakten werden Verteilungsdetails bei Bedarf auf Kopf- und Positionsebene festgelegt. Die genehmigten Zentralkontrakte verteilt Central Contracts dann an die Backendsysteme. Die stoßen jetzt die Erstellung von lokalen Einkaufskontrakten an. Mit den sogenannten „Kontrakthierarchien“ führt SAP eine weitere Ebene zur Gruppierung von Buchungskreisen ein, wobei jede Gruppe eine Tochtergesellschaft, einen Standort, eine Filiale etc. darstellt. Diese Gruppenkonfiguration verwendet dann die Fiori-App „Zentrale Einkaufskontrakte verwalten“ für die Erstellung von zentralen Einkaufskontrakthierarchien. Die in den Backendsystemen erstellten Abrufbestellungen werden in den Central Procurement Hub eingespielt, sodass sich die Kontraktausschöpfung zentral überwachen lässt. Weitere Funktionen des Moduls Central Contracts sind: Massenänderungsfunktion, zentrale Konditionen oder Commodity Pricing. Auf diese Weise lassen sich die Bündelungspotenziale zentral verhandelter Verträge effizient im Unternehmen umsetzen.

Um einen Überblick über die lokalen Abrechnungsprozesse zu gewinnen, benötigen global agierende Unternehmen eine einheitliche Struktur in der Finanzbuchhaltung. Mit Central Invoice Monitoring werden Rechnungsprozesse zentral überwacht und verwaltet. Die Hauptfunktionen sind unter anderem: zentrales Management aller Backend-Lieferantenrechnungen, Drill-down und Editieren der Backend-Belege sowie Schnittstellen für Integration des Ariba Supplier Network, mit dem beispielsweise



Von SAP SRM zu S/4 Hana Central Procurement.

se eine automatische Rechnungserstellung und -prüfung erfolgt. Mit diesen Modulen deckt Central Procurement den gesamten Purchase-to-Pay-Prozess in einem Multi-Backend-Szenario ab.

Fiori, Monitoring und Analyse

Neben den Fiori-Apps zur Abbildung der Prozesse innerhalb einzelner Szenarien sind in Central Procurement diverse Fiori-Apps für die Monitoring- und Analysefunktionen enthalten. Für eine bessere Übersicht können die Kennzahlen grafisch als Balken-, Kreis- oder Liniendiagramme angezeigt werden und sind individuell konfigurierbar. Damit bietet Central Procurement verschiedene Möglichkeiten der zentralen Analyse, liefert einen Realtime-Überblick und zeigt Optimierungspotenziale auf.

In die komplexe Systemlandschaft der zentralen Beschaffung können zahlreiche SAP- und Non-SAP-Systeme eingebunden sein. Für die zentrale Überwachung dieser Schnittstellen stehen Monitoring Tools wie Central Procurement Operations Monitor zur Verfügung: Hier können alle Business-Szenarios, die Kompatibilitäts- und Kommunikationsstatus der integrierten Systeme in einer Anwendung überwacht und analysiert werden. Die App zeigt die Übersichtskarten für die Szenarien an: zentrale Bedarfsermittlung, zentrales Vertragsmanagement und Zentraleinkauf. Von jeder Karte aus ist eine Navigation zur detaillierten Anwendung möglich, um die Probleme und deren Ursachen anzuzeigen.

Jedes der genannten Szenarien erlaubt eine Integration von anderen innovativen Anwendungen wie zum Beispiel SAP Ariba, die den Einkaufsprozess benutzerfreundlich und intuitiv gestalten. So ermöglicht beispielsweise Ariba Guided Buying dem Anwender eine semantische Suche in Einkaufskatalogen, mit der alle relevanten und aktuellen Inhalte angezeigt und das benötigte Produkt schneller gefunden wird. Weitere Anwendungen wie Ariba Sourcing, Ariba

Contracts und andere lassen sich an die entsprechenden Apps des Central-Procurement-Szenarios anbinden.

Wer also ein Zentraleinkaufsbeschaffungstool der SAP nutzen möchte, für den führt spätestens ab 2027 kein Weg an Central Procurement vorbei. Der Zeitpunkt der Aktivierung – im Rahmen der S/4-Transformation oder bereits vor der S/4-Umstellung im separaten Projekt – ist eine Entscheidung, die hohes fachliches und technisches Wissen benötigt und sich am besten mit einem Partner treffen lässt. Einerseits stehen bei der ersten Variante gleich nach dem Go-live alle neuen Funktionen zur Verfügung, andererseits ist eine solche Umstellung auch eine zusätzliche Baustelle in einem ohnehin schon anspruchsvollen Transformationsprozess zu S/4.

Wird die Entscheidung dahingehend getroffen, das SRM vorerst weiter zu nutzen und es zu einem späteren Zeitpunkt durch Central Procurement abzulösen, wird zwar das S/4-Transformationsprojekt entlastet, aber gleichzeitig werden neue Schnittstellen für die Anbindung des SRM an S/4 benötigt. Auch unternehmensspezifische Prozess- und Organisationseigenschaften sollten bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt werden. Hier gilt es also, die Vorteile und Herausforderungen beider Möglichkeiten zu prüfen, um die richtige strategische Entscheidung zu treffen.



Stefan Oberlik,
Managing Consultant
Digital Procurement,
Consilio

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 72

CONSILIO



Mit Storytelling zur Transformation den Kompass einstellen

Individuelle S/4-Story

Eine Transformationserzählung gibt den Stakeholdern die Orientierung in komplexen ERP-Projekten wie der S/4-Einführung. Bei der Entwicklung und Kommunikation der strategischen Botschaften sollte das Management größte Sorgfalt walten lassen.

Von Markus Czeslik, mgm

Eine S/4-Transformation ist ebenso komplex wie erklärungsbedürftig. Insbesondere aus Sicht der Anwender, die sich vorab – meist lange bevor sie mit der Implementierung tatsächlich in Berührung kommen – drei zentrale Fragen stellen: Warum machen wir das Ganze? Wo soll uns das Ganze als Organisation hinführen? Was habe ich persönlich davon?

Je nach Unternehmenskontext werden diese Fragen sehr unterschiedlich beantwortet. Wer es sich leicht macht und sein Botschaften-Set auf die wiederkehrende Formel „weil der Support ausläuft“ oder „weil wir effizienter werden müssen“ reduziert, riskiert gleich zu Beginn das Commitment der relevanten Stakeholder.

Strategie- und Storyentwicklung gehen Hand in Hand. Nicht selten beschäftigt sich das Management erst dann intensiv mit der Frage nach der Grundmotivation hinter der S/4-Implementierung, wenn die Erstkommunikation auf der Agenda steht: Wie bringen wir unsere Strategie auf den Punkt? Wie vermitteln wir das Warum und Wozu so prägnant, dass es die verschiedenen Stakeholder-Gruppen in ihren spezifischen beruflichen Kontext einordnen können? Wie genau können wir den Zielzustand aufzeigen trotz aller strategischen, technologischen und ökonomischen Ungewissheiten, mit denen das Programm in den kommenden Jahren konfrontiert sein wird?

Keine Einbahnstraßen

Das sind die Leitfragen, die mit der gewissenhaften Vorbereitung der Kommunikation rund um eine S/4-Einführung einhergehen. Viele Organisationen verwechseln dann Kommunikation entweder mit Einbahnstraßen-Information oder mit Marketing und verkürzen die Story auf einen gut klingenden Claim. Die Glaubwürdigkeit steht auf dem Spiel, wenn sich zwischen erlebtem Istzustand und einem in Superlativen ausgemalten Zielzustand eine unüberwindbare Kluft auftut – beziehungsweise auch, wenn der Istzustand von verschiedenen Seiten ganz unterschiedlich wahrgenommen wird.



Markus Czeslik ist Principal Consultant bei mgm Consulting Partners und berät Unternehmen seit mehr als 13 Jahren an der Schnittstelle von Change Management, Business Transformation und Kommunikation, unter anderem bei Reorganisationen und komplexen IT-Implementierungen. Gemeinsam mit Thomas Brugger, Ariane Hager und Matthias Uebel veröffentlichte er das Buch „Business Transformation mit S/4 Hana“ im Springer Gabler Verlag.

Ein ganzheitliches Transformationsmanagement bringt diese verschiedenen Sichten frühzeitig zusammen und gleicht Interessen ab zwischen den Fachbereichen und vor allem zwischen den Fachbereichen und der IT. Es bezieht frühzeitig die Perspektive der User und Key User ein, wenn die Frage in den Raum geworfen wird: Welches dringende Problem wollen wir mit der S/4-Einführung vorrangig lösen? Wichtig ist hier eine ganzheitliche Sichtweise auf das Business, die IT und die Weiterentwicklung der Organisation, gegebenenfalls auch der Unternehmenskultur. Fehlt die Story oder formuliert sich jeder im Führungskreis seine eigenen Botschaften, wird viel Vertrauen verspielt. Teams tauschen sich darüber aus, was ihnen das Management im Hinblick auf die anstehende S/4-Transformation präsentiert. „Das hat vorhin aber noch ganz anders geklungen“, „das ist doch nur die halbe Wahrheit“ oder „das kann ja nur schiefgehen“, sind häufige Reaktionen von Mitarbeitern, wenn der Führungskreis nicht mit einer Stimme spricht. Es schleicht sich schnell

der Verdacht ein: Unser Management ist sich in der strategischen Ausrichtung und Zielsetzung, die es mit S/4 verbindet, uneins, jeder Bereich auf seinen eigenen Vorteil bedacht – und womöglich werden Informationen bewusst zurückgehalten. Weitverbreitet sind Befürchtungen, dass mit der S/4-Transformation quasi durch die „Effizienz-Hintertür“ und zugunsten einer stärkeren Automatisierung letztlich auch ein Stellenabbau einhergeht. Entsprechend zurückhaltend werden die Know-how-Träger selbst im Implementierungsprozess agieren, wenn sie ihr Wissen einbringen oder sich an der Diskussion beteiligen sollen, welche Vorteile sie in ihrem Tätigkeitsbereich mit S/4 erzielen können.

Elevator Pitch

Eine wichtige Übung in der Storyentwicklung: Wir konfrontieren eine Führungskraft mit der Situation, dass sie einen Mitarbeiter im Fahrstuhl trifft und gefragt wird, warum an der Einführung von S/4 kein Weg vorbeiführt. Das Ergebnis ist ein Elevator Pitch, den jeder Manager – selbst wenn er nachts aus dem Schlaf gerissen würde – gebetsmühlenartig abrufen kann. Die ersten Antworten, die dem Führungskreis einfallen, lauten häufig „mehr Effizienz“, „mehr Automatisierung“, „Konzentration auf Kernaufgaben“ oder Ähnliches. Doch das Managementvokabular wird schnell als leere Formel entlarvt. Außerdem: Sind diese Vorteile, die sich zweifellos für die Organisation ergeben, gleich stark und überzeugend aus Sicht der meisten betroffenen Mitarbeiter? Eher nicht. In der Kommunikation sollte unbedingt darauf geachtet werden, welche Argumentation bei diesen relevanten Stakeholdern und möglichen Change-Botschaftern verfängt und mit welchen Argumenten diese dann selbst die Werbetrommel für das Programm rühren können.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74



CLOUD COMPUTING

Beam Me Up

IoT, KI oder Machine Learning: Nie war es einfacher, Anwendungen, vorgefertigte Services und neueste Technologien schnell und flexibel aus der Cloud zu beziehen. Doch was ist die richtige Cloud-Strategie und wie gelingt eine sichere Datenmigration?

Von Ulrich Meine, NTT Data Business Solutions

Was Reinhard Mey schon 1974 in seinem berühmten Hit besang – „Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein“ –, lässt sich auch auf digitale Wolken übertragen. Denn unabhängig davon, ob es sich um eine Testing- und Entwicklungsumgebung oder um eine komplette IT-Plattform für Unternehmen handelt: Mit Cloud Computing lässt sich heute fast jede geschäftliche Anforderung ohne große Vorarbeit abdecken und die digitale Transformation maßgeblich vorantreiben. Im Zuge der Coronapandemie wurde außerdem klar, wie essenziell die innovationsbeschleunigenden Effekte des Cloud Computing tatsächlich sind: Unternehmen mit cloudbasierter IT-Infrastruktur erwiesen sich angesichts der unvorhergesehenen Ereignisse als weitaus resilienter und agiler als ihre Wettbewerber ohne Cloud-Support. Zusätzlich ist Cloud Computing kosteneffizient: Anstatt große Summen in langwierige Implementierungsprojekte zu investieren, nur um wenige Jahre später an die Grenzen der eigenen Serverkapazitäten zu stoßen, können Unternehmen ihre Cloud-Lösungen jederzeit flexibel skalieren. Diese Kosteneffizienz kommt allerdings nicht von selbst, sondern bedarf angepasster Konzepte.

Richtig eingesetzt ist Cloud Computing ein wichtiger Schlüssel für die digitale Transformation. Der Weg zur passenden Cloud-Strategie beginnt mit der Definition von Zielen und ist eng verbunden mit der eigenen Unternehmens- und IT-Strategie. Große Hyperscaler, wie Amazon Web Services (AWS) oder Microsoft Azure, können eine zuverlässige Alternative zum eigenen Rechenzentrum darstellen. Wer allerdings nur die Infrastrukturservices der Public-Cloud-Anbieter per se betrachtet, setzt den Fokus an der falschen Stelle: Ein besser geeignetes Entscheidungskriterium stellen die Plattform-as-a-Service- (PaaS) und Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) der Hyperscaler dar, die sich zum Teil in wesentlichen Details unterscheiden können. Trotz der umfangreichen Angebote einzelner Anbieter sollte sich jedes Unternehmen

auch immer die Frage stellen, ob sich der spezifische Bedarf über einen einzigen Anbieter vollständig abdecken lässt. In vielen Fällen kann es durchaus sinnvoll sein, neben dem Einsatz verschiedener SaaS-Lösungen auch bei Dienstleistungen im Bereich Infrastructure as a Service (IaaS) eine Multi-Cloud-Strategie in Betracht zu ziehen. Ein sorgfältiges Management der über verschiedene Plattformen verteilten Daten ist bei dieser Methode allerdings das A und O. Gerade mit Blick auf produktionsnahe Systeme und Prozesse sowie die enge Verzahnung mit Fertigung und Logistik kann es allerdings auch gute Gründe geben, zumindest Teilaspekte der IT-Landschaft auch weiterhin On-premises oder in einer Private Cloud zu behalten. In diesem Fall wäre eine hybride Cloud die Lösung der Wahl.

Egal, für welche Lösung sich ein Unternehmen entscheidet: Aspekte wie Design, Implementierung und Pflege der IT-Landschaft dürfen auch nach dem Umstieg in die Cloud keineswegs vernachlässigt werden. Der Schutz der entstandenen Cloud-Landschaft vor unbefugten Zugriffen sowie die Konformität mit den geltenden Datenschutzrichtlinien muss auch weiterhin ein integraler Bestandteil der gewählten Strategie bleiben. Schließlich trägt das Unternehmen auch dann die Verantwortung für die Sicherheit seiner Daten, wenn diese bei einem professionellen Cloud-Provider liegen.

Cloud Computing ist eine essenzielle Hilfe, um das Wachstum der eigenen IT-Landschaft skalierbar, kosteneffizient und technologieoptimiert zu gestalten. Doch gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen können die Compliance- und Sicherheitsanforderungen sowie die Daten- und Servicemigration komplexe Herausforderungen darstellen. Hier kann die Erfahrung von professionellen Providern für Managed-Cloud-Services (MCS) helfen, um für das eigene Unternehmen den richtigen Schlüssel und die reibungslose Transition zur grenzenlosen Wolkenwelt zu finden.



Ulrich Meine,
Director Global
Managed Services
Portfolio
Management,
NTT Data Business
Solutions

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

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 75

NTT DATA
Trusted Global Innovator



Datenspeicherung wird unterschätzt

Hana auf IBM FlashSystems



Wie und wo werden Unternehmensdaten sicher gespeichert?

Schon 2019 hatte ein mittelständisches Unternehmen durchschnittlich unvorstellbare 13,53 Petabyte an Daten zu organisieren. Diese Zahl steigt und steigt und steigt.

Mit zunehmenden Datenmengen wachsen auch gleichzeitig die Anforderungen an Datenspeicherung und Datensicherung. Eine funktionierende IT-Infrastruktur entscheidet wesentlich darüber, wie flexibel das Unternehmen einerseits auf neue IT-Herausforderungen reagieren kann und wie andererseits geschäftskritische Daten sicher und leicht abrufbar gespeichert und im Bedarfsfall wiederhergestellt werden können. Ob Single Site oder hochverfügbares Rechenzentrum – geschäftskritische Anwendungen wie auch die SAP-Anwendungen benötigen heute schnellen, sicheren und skalierbaren Speicher, der mit den dynamischen Anforderungen aus dem Business mitwächst, anpassbar und für alle Fälle gewappnet ist.

Kapazität und Sicherheit

Datenspeicherung hat mit Leistungs-, Kapazitäts- und Sicherheitsanforderungen zu tun. Gerade SAP-Verantwortliche sollten ihre Speicherstrategie überprüfen, besonders Unternehmen, die auf Hana umsteigen möchten. Die Infrastrukturanforderungen sind hier beträchtlich, denn Hana fordert sowohl hohe Transferperformance als auch große Datenspeicherkapazität mit niedriger Latenz. Diese Plattform führt geschäftskritische Unternehmensanwendungen wie ERP, CRM und SCM aus, die zuverlässige Leistung fordern. Auch der Sicherheitsaspekt von Speichersystemen und der verwendeten Technologie ist von Bedeutung, da diese Anwendungen meist sensible Kunden- und Unternehmensinformationen verarbeiten, die nicht in falsche Hände geraten sollten. Aktuelle Speicherstrategien können durch den Einsatz von Flash optimiert werden. Flash Storage ist heute günstiger, platzsparender und flexibler als drehende Spindeln, sodass mit einer Speicherlösung in der Größe einer Familienpizza ganze Schränke von alten Speichersystemen abgelöst werden können. IBM hat in ihrem Portfolio von Speicherlösungen

diverse Produkte anzubieten, die mit jahrelang gehärteten Firmware Codes, mittelstands- und enterprisekompatiblen Features sowie durchdachten Management- und Analysefunktionen nahezu jeden Einsatzfall abdecken können.

Den Einstieg stellt die FlashSystem-5200-Produktlinie dar, die mit nur einer Höheneinheit Bauhöhe bis zu 760 Terabyte auf der Basis der von IBM entwickelten FlashCore-Technologie angeboten wird. Was macht die IBM-Flashcore-Technik mit Echtzeitkompression im Vergleich zu klassischen SSDs für viele Unternehmen so interessant?

Durch die Verwendung von original IBM-Flashcore-Modulen (FCM) mit der beschleunigenden NVMe-Anbindung (Non-Volatile Memory Express) beträgt die physische Speicherkapazität bis zu 50 Terabyte. Dabei steckt der Speicher in einem Gehäuse, das nur eine Höheneinheit hoch ist. Durch moderne Datenreduktionstechnologien (wie Compression oder Deduplication) ist die nutzbare Speicherkapazität natürlich auch erweiterbar. Insgesamt ein platzsparendes Storage-System mit äußerst geringer Wärmeentwicklung und der Möglichkeit, weitere Expansions-Einheiten zwecks Skalierung anzuschließen.

Im direkten Vergleich zum Vorgängermodell ist der Basispreis des Flash-Systems 5200 im Schnitt 20 Prozent niedriger, obwohl das System mehr Leistung als auch maximale Kapazität bietet und zudem mit cloudbasiertem Performance Management und direkter Supportanbindung aufwartet. Speicher-Virtualisierung ist bei IBM seit vielen Jahren in allen Storwize- und Flash-System-Speichersystemen vorhanden und wurde konsequent weiterentwickelt. Auch hier kann ohne weitere Virtualisierungs-Appliances, ab Werk, bereits die volle Performance von Spectrum Virtualize abgeholt werden. Man spart Anbindungsports und nutzt ein umfangreiches Feature-Set, das seinesgleichen im Markt sucht. In einer im Vergleich zu marktbegleitenden Speichersys-

temen extrem kompakten Bauweise liefert IBM hier 66 Prozent mehr Peak-Leistung als beim vorigen Flash-System und der maximale Datendurchsatz liegt in der Vollausbaustufe um 40 Prozent höher als beim Vorgänger. Bei konsequenter Umsetzung eines IBM-Hochverfügbarkeitsdesigns auf Basis von Spectrum Virtualize und Hyperswap sind 99,9999 Prozent Verfügbarkeit realisierbar.

Virtualisierung und Cloud

Das im Flash-System integrierte IBM Spectrum Virtualize und seine Cloudanbindungsoptionen sind die tragenden Bausteine in einer Hybrid- oder Cloud-Lösung. Durch die wachsende Bedeutung von Cloud und den Bedarf vieler Kunden, die Speicherung von Daten an den jeweiligen Mix von On-premises-, Hybrid- und Cloud-Szenarien anpassen zu können, bestehen heutige Speicherkonzepte oft aus einer Kombination der Built-in-Features der Speichersysteme sowie weiterer Softwarekomponenten, die zusammen eine Best-of-Breed-Lösung für den jeweiligen Kundenbedarfsfall ergeben.

Für IT-Effizienz und Geschäftskontinuität ist eine stabile und performante Storage-Plattform der Schlüssel. Gleichzeitig lässt sich diese in eine bestehende Infrastruktur leicht integrieren und kann durch Konsolidierung optimieren. Somit besteht mehr Zuverlässigkeit und Flexibilität – vom klassischen ERP/ECC 6.0 bis zu SAP S/4 Hana, was unter anderem auch für eine Hybrid-Cloud genutzt werden kann. Unternehmen erreichen besser ihre Leistungsziele für Non-SAP, SAP und Hana mit einer systemweit geringen Latenz und sofortigen Zugriff auf die Unternehmensdaten. Nur wenige Infrastrukturlösungen bieten die außergewöhnliche Leistung und Ausfallsicherheit, die von SAP-Anwendungen verlangt werden. Zu all den technischen Facts und beschriebenen Charakteristiken ist die erwähnte Flash-

Storage-Familie für SAP und Hana zertifiziert und bietet die Möglichkeit, eine performante, skalierbare und hochverfügbare Umgebung bereitzustellen.

Disaster Recovery

Allein eine Speicherstrategie reicht nicht, Unternehmen sollten auch passgenaue IT-Sicherheitskonzepte für ihre Daten haben. Störungen in der IT können im schlimmsten Fall den gesamten Betrieb stilllegen, was großen wirtschaftlichen Schaden verursachen kann. Neben Hochverfügbarkeit und 24x7-Betrieb gehören Disaster Recovery und die dazu erforderlichen organisatorischen sowie technischen Maßnahmen zu den anspruchsvollsten Disziplinen im IT-Business, da Unternehmen auf ungeplante Szenarien unter hohem Zeitdruck reagieren und funktionieren müssen. Der Kunde benötigt einerseits Schutz seiner Geschäftsdaten vor Datenverlust (durch Fehlbedienung, Fehlfunktion

oder Verschlüsselung) und andererseits die Vorbereitung auf den Disaster Fall. Hierbei gibt es unterschiedliche Anforderungen in puncto Sicherheit, Kosten und Zugänglichkeit der Daten. Daher sind cloudbasierte Szenarien ein wichtiges Gestaltungskriterium bei der Entwicklung passender Lösungen geworden. Nur wenn aktuelle Kopien von Daten zum Beispiel aus der Datensicherung beweglich nutzbar und über die Grenzen des eigenen Rechenzentrums verschiebbar sind, kann ein Kunde die volle Flexibilität der vorhandenen Betriebsmodelle ausschöpfen und sich bei Bedarf einer cloudbasierten Variante für den jeweiligen IT-Service bedienen. Bei den meisten Unternehmen soll die Datensicherungslösung nicht nur die Versicherung für den „Was-wäre-wenn-Fall“ sein, sondern darüber hinaus der Weg in eine Cloud-Migration oder die schnelle Reaktion auf spontane DevOps-Anforderungen abdecken. Unternehmen, die Hana nutzen, sind darauf angewiesen, die richtige unterstützende Archi-

tektur zu finden und die Plattform möglichst schnell anpassen zu können, bei sich ändernden Workflow-, Compliance- und Qualitätsanforderungen – daher sollten sie DevOps nutzen. Somit vereinfacht und beschleunigt sich das Entwickeln und Testen von Anwendungen.

Ein zentraler Bestandteil jedes Unternehmens ist die IT – sie bildet die Basis für fast aller Geschäftsprozesse. Unternehmensdaten, ihre Speicherung und ihre Sicherung sind von größter Wichtigkeit und sollten nicht unterschätzt werden. Ein tragfähiges Konzept mit Qualität, Sicherheit und Skalierbarkeit, das zu den individuellen Business-Anforderungen passt, benötigt einen Partner, der Erfahrung im Umgang mit dieser Technologie hat.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

BLUE
CONSULT.



Digitalisierung der Kernprozesse im Handel durch S/4 Hana

Handel im Wandel

Ein immer volatilerer Markt, steigende Kundenbedürfnisse und wachsende Ansprüche der Mitarbeiter stellen seit einigen Jahren massive Anforderungen an das ERP-System im Handelsbereich dar.

Diese Herausforderungen, nicht zuletzt aber auch das von der SAP angekündigte Wartungsende der SAP Business Suite 7 (ERP/ECC 6.0), sind gute Gründe, sich zeitnah über die Umstellung auf SAP S/4 Gedanken zu machen. Dennoch verhalten sich viele Handelsunternehmen noch immer zögerlich, wenn es um einen konkreten Transformationsprozess geht. Die Notwendigkeit einer Transformation zu S/4 haben die meisten bereits erkannt. Sie bringt nicht nur den Vorteil, Daten in Echtzeit verarbeiten und analysieren zu können, sondern ermöglicht auch, Systeme maßgeblich zu verschlanken.

So berichtet Martin Koch, Leiter Programm-Management und stellvertretender Programmleiter des Migros-Genossenschafts-Bunds, dass die Anforderungen der Transformation für Migros recht klar waren. Durch eine heterogene Systemlandschaft wurden hohe Investitions-, Wartungs- und auch Betriebskosten verursacht. Die gesamte ERP-Landschaft sollte in Zukunft weniger schwerfällig sein und die Innovationsfähigkeit beibehalten, für Migros bekannt ist. Da die Umstellung auf S/4 eine große Chance, gleichwohl aber auch einen großen Auf-

wand bedeutet, sollte sie nicht nur aus IT-, sondern auch aus Business-Sicht erfolgen. Aus diesem Grund startete Migros von Juli bis Dezember 2019 eine Vorstudie. Ziel der Umstellung für die Migros-Genossenschafts-Gruppe ist die Modernisierung der Finanz- und Wirtschaftssysteme, um die Effektivität zu steigern.

Aus diesen Bedürfnissen heraus entwickelten sich vier Prinzipien, auf denen das Umstellungsprogramm aufbaut. Zum einen gilt der Grundsatz der Vereinfachung. Immer wenn es möglich ist, sollen so beispielsweise Funktionen im Umsystem verortet werden, um das ERP-System selbst so schlank wie möglich zu halten. Gleiches gilt für die Wiederverwendbarkeit und die Interoperabilität der Funktionen. Zum anderen müssen der IT- und der Businessbereich eng zusammenarbeiten. Gleichermaßen gilt es im Projekt zu sequenzieren und Schritt für Schritt vorzugehen, statt auf einem Gleichschritt der einzelnen Abschnitte und Module zu beharren. Basierend auf dem Capability-Modell stellt Migros dann den Scope organisatorisch, funktional und technisch fest. Einzelne Schritte gruppierte Migros zu Initi-

ativen, die wiederum priorisiert und in einer Roadmap zusammengestellt sind. Auch Wolfgang Mähr, Geschäftsleiter Informatik von Spar Schweiz, berichtet von ähnlichen Zielen bei der Umstellung auf S/4, auch wenn die Ausgangslagen für beide Unternehmen unterschiedlich ausfallen. Migros als Genossenschaftsgruppe steht vor der Herausforderung, die Anforderungen seiner zehn Mitglieder zu vereinen. Aber auch die Spar-Südafrika-Gruppe, zu der neben Spar Schweiz auch Sri Lanka, Polen, Großbritannien und Irland gehören, steht vor der Aufgabe, ihre Partner trotz der verschiedenen Ausgangslagen zum Ziel zu führen. Der Fokus liegt bei beiden Unternehmen darauf, die Einfachheit der Abläufe in den Vordergrund zu stellen sowie eine Wiederverwendbarkeit der gemeinsamen Prozesse und Systeme in den einzelnen Ländern und Unternehmensbereichen zu gewährleisten. Eine Herausforderung bei der Einführung von SAP S/4 besteht unter anderem darin, die individuell richtige Strategie für die Implementierung zu finden.

retailsolutions.ch

DevOps

Auch neue und komplexe Systeme können stabil sein

S/4 Hana und Cloud: Das ist keine Frage des Ortes, sondern der Architektur – und der Kultur. Dies ändert alles und macht DevOps zu einem Muss. Dessen Siegeszug beginnt jedoch nicht als Graswurzelbewegung.

Von Achim Töper, Basis Technologies



Achim Töper,
Senior DevOps
Solution Specialist,
Basis Technologies

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

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 71



Oberstes Ziel aller SAP-Organisationen dieser Welt lautet Stabilität. Gemäß der Devise „Never touch a running system“ sammeln sie weiterhin Patches, Anpassungen und Individualentwicklungen, vereinen sie in einem großen Release, unterziehen dieses ausgiebigen und wiederholten Tests und setzen es einmal oder höchstens zwei Mal im Jahr produktiv. Auch in der neuen S/4-Welt soll sich daran nichts ändern. Nicht zuletzt deshalb verkürzen viele SAP-Bestandskunden die Diskussion über das Thema Cloud unzulässigerweise auf die Frage nach dem idealen Implementierungs- und Betriebsort der neuen Softwaregeneration aus Walldorf.

Dabei ist die Cloud für die SAP in erster Linie eine Frage der optimalen Architektur für Software und die Softwareentwicklung der Zukunft. Das bedeutet funktionspezifische und wiederverwendbare Services statt Softwaremonolithen und das Veröffentlichen von Korrekturen, Änderungen und Erweiterungen in hoher Schlagzahl, sobald sie verfügbar sind. Vorbei sind damit die Zeiten großer Releases in ebenso großen zeitlichen Abständen.

Damit einher geht die von SAP ausgegebene Devise „Keep the core clean“. Walldorf ermutigt SAP-Bestandskunden, individuelle Anpassungen nur noch als Extensions zu entwickeln und bereitzustellen. Und damit kein Nebeneinander von schnellen und flexiblen Änderungen im Kern einerseits und in den Extensions andererseits entsteht, empfiehlt die SAP ihren Kunden, dem goldenen Pfad ihres Cloud Application Programming Model (CAP) zu folgen. Die Entwickler können sich in diesem Modell auf ihre spezifischen Aufgaben konzentrieren und Code in anderen Programmiersprachen als Abap entwickeln. Alles geht in Richtung offener Standards für eine höhere Kompatibilität und Wiederverwendbarkeit, auch und gerade im Zusammenspiel mit Drittanwendungen.

Immer mehr Änderungen in immer kürzerer Zeit, viele kleine Releases in hoher Frequenz, mehr Programmiersprachen, konsequente Trennung von Datenbank-, Applikations- und Darstellungsebene

– die SAP-Welt wird in der neuen Generation komplexer. Mehr Komplexität bedeutet aber mehr Aufwand und mehr Fehlerquellen, der Horror für SAP-Organisationen, die umso beharrlicher am Status quo festhalten.

Dabei verläuft die Grenze zwischen Befürwortern und Gegnern des Wandels nicht zwischen IT und dem Rest des Unternehmens, sondern innerhalb der IT zwischen Entwicklung und Betrieb. Gestern bestellt, heute geliefert – das erwarten nicht nur die Fachanwender, sondern auch die Entwickler. Sie wollen nicht warten, bis die Testumgebung für ihre mit agilen Methoden erstellten Änderungen und Erweiterungen bereitsteht, noch wollen sie sich mit deren Auswirkungen auf Betrieb und Stabilität der Produktivumgebung aufhalten.

Ihr Ideal besteht in Standardisierung und Automatisierung. Doch dafür brauchen sie ihre Kollegen im IT-Betrieb. Und die müssen sie besser verstehen. Genau darauf zielt das DevOps-Konzept ab, das durch die enge Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams die dafür nötige Basis schafft.

DevOps ist zuallererst eine Frage der Kultur. Und weil diese in vielen SAP-Organisationen fehlt, bleibt das Vertrauen in diesen Ansatz aus. Ohne dieses Vertrauen entsteht aber auch keine Graswurzelbewegung, die irgendwann eine kritische Masse erreicht und gleichsam von selbst für den nötigen Wandel sorgt. Das hat die Erfahrung der vergangenen drei bis fünf Jahre wider Erwarten gezeigt.

Ein Machtwort aus dem Management muss DevOps erzwingen. Denn ohne Agilität wird in der Cloud-Ära aus einem „running system“ schnell ein „failing system“. Eine durchgängige Tool-Chain – von der Entwicklung und iterativen Fehlerbehebung bis zum Testen und Ausliefern des Codes – hilft, die Akzeptanz für diese Entscheidung zu fördern: Damit das in der Zusammenarbeit gewonnene Vertrauen nicht an der harten Realität der Produkktivsysteme zerbricht, sondern beide – Entwicklung und Betrieb – von der schnellen und häufigen, jedoch risikoarmen Softwarebereitstellung profitieren.

OPEN SOURCE

Der Schlüssel zur Entwicklung der nächsten Generation

Welche Rolle wird Open Source in der Zukunft spielen? Bei erfolgreichen und gesunden Open-Source-Projekten geht es um mehr als nur Code. Eine starke Gemeinschaft ist ein Motor, der mutigere Innovationen vorantreiben kann.

Von Chip Childers, Puppet

Vor Kurzem habe ich den Sprung vom Executive Director der Cloud Foundry Foundation, einer gemeinnützigen Organisation, die sich der Verwaltung eines Open-Source-Projekts widmet, zu Puppet gemacht, einem unabhängigen, privaten Unternehmen, das sowohl Open-Source- als auch kommerzielle Produkte anbietet. Ein wichtiger Teil meiner Rolle als Chief Architect bei Puppet besteht darin, die nächste Ära von Produkten und Dienstleistungen mitzugestalten, die unsere Kunden in die Zukunft führen werden. Was sehe ich als entscheidend für diese Entwicklung der nächsten Generation an? Open Source. Lassen Sie mich Ihnen sagen, warum.

Ich glaube fest, dass das Open-Source-Wachstum die Technologie in den letzten Jahrzehnten enorm vorangebracht und die Menschen dazu inspiriert hat, an diesem Fortschritt auf eine offenere und leistungsfähigere Weise teilzuhaben. Puppet hat von Beginn an Open Source als fundamentale Komponente unseres Geschäftsmodells genutzt. Wir schätzen die Rolle, die Open Source heute dabei spielt, wie wir gemeinsam mit und für unsere Kunden und Community-Mitglieder die Entwicklung weiter gestalten. Bei erfolgreichen und gesunden Open-Source-Projekten geht es um mehr als nur den Code. Aufgrund unserer Erfahrung mit Open Source wissen wir aus erster Hand, wie wichtig die Gemeinschaft für die Gesundheit von Open-Source-Projekten ist. Eine starke Gemeinschaft ist ein Motor, der tiefere und mutigere Innovationen vorantreiben kann.

Die Puppet Forge ist ein gutes Beispiel für die Kraft eines Ökosystems durch Open Source. Auf Puppet Forge, dem Open-Source-Marktplatz für Module, die von der Community entwickelt wurden, gibt es mehr als 44.470 Einzelveröffentlichungen. Unser Ökosystem hat 142.000 Commits auf GitHub, und allein unsere vier beliebtesten Module wurden jeweils über 60 Millionen Mal heruntergeladen. Unsere Benutzer verlassen sich auf Puppet, um ihre Infrastruktur zu automatisieren; die Module in der Forge sind die Bausteine der Automatisierung.

Die Überschneidung im Venn-Diagramm von Open-Source-Wert und kommerziellem Wert war für mich schon immer ein faszinierendes Thema. Ein Open-Source-Entwicklungsmodell birgt einzigartige Herausforderungen und Chancen, die sich ändern, wenn dieses Modell für die kommerzielle Anwendungsentwicklung verwendet wird. Viele Unternehmen stellen nicht die richtigen Fragen, bevor sie sich für ein Open-Source-Modell entscheiden – oder sie entwickeln ihre Herangehensweise an Open Source nicht weiter, wenn ihr Portfolio wächst. Bei Puppet stellen wir uns ständig die Frage, welche Rolle Open Source in der Zukunft des Unternehmens spielt, wenn wir über die Innovationen und Veränderungen nachdenken, die wir in unserem Technologie-Stack und Produktportfolio vornehmen. Es ist wichtig, dass wir diese Arbeit bewusst angehen, damit sowohl das Unternehmen als auch die Community davon profitieren.

Ein Teil meiner Aufgabe bei Puppet ist es, uns Raum zu schaffen für durchdachte Entscheidungen, die maßgeblich zum weiteren Wachstum von Puppet und dem Erfolg unserer kommerziellen Kunden beitragen. Ich bin jedoch der festen Überzeugung, dass wir die Versprechen, die wir unserer größeren Open-Source-Community in Bezug auf die Zusammenarbeit gegeben haben, auch weiterhin einhalten werden. Wenn ich Zusammenarbeit sage, meine ich damit alles, vom Ansprechen eines Problems über einen Beitrag zum Code bis hin zur Teilnahme an Schulungen oder Trainings, um anderen bei der Einführung eines Tools zu helfen. Wenn wir unsere Position als Unternehmen im Hinblick auf unsere Open-Source-Haltung untersuchen, sollten wir die Vorteile und Hindernisse nicht nur aus der Perspektive des Unternehmens betrachten, sondern auch mit den Augen der einzelnen Mitglieder der Open-Source-Gemeinschaft. Wir müssen verstehen, was sie in ihrer täglichen Arbeit zu erreichen versuchen, damit wir sie auch weiterhin unterstützen können.

puppet.com



Chip Childers,
Chief Architect,
Puppet

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

LINUX



Warum nicht auf Bewährtes vertrauen?

Geschwindigkeit und Sicherheit sind in einem wettbewerbsintensiven Umfeld mehr denn je von entscheidender Bedeutung. Auch SAP-Anwender stehen vor der Herausforderung, Innovationen und neue Geschäftsprozesse schnell umzusetzen.

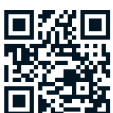
Von Peter Körner, Red Hat



Peter Körner,
Business Development Manager
Open Hybrid Cloud
SAP Solutions,
Red Hat

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

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 75



Vielfach bewährte Open-Source-Technologien, Cloud-native Entwicklungsmodelle und auch die Open-Source-Kultur sowie deren Konzepte bieten dabei die optimale Unterstützung.

Ein Rückblick: Noch um die Jahrtausendwende gab es aus Unternehmenssicht durchaus Vorbehalte gegenüber Open Source. Die Situation hat sich aber geändert. Inzwischen gehören Enterprise-Open-Source-Lösungen und -Technologien zum Standard in den meisten Unternehmen, gerade auch in geschäftskritischen Bereichen etwa bei Banken, Versicherungen oder in der Automobilindustrie.

Open Source ist in der modernen Zeit der Innovations-Enabler schlechthin: Prominente Beispiele sind Cloud Computing, Internet der Dinge, autonomes Fahren, Big Data, künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen oder völlig neue Softwarearchitekturen. Die Vorteile von Open Source reichen von der Flexibilität über die Unabhängigkeit bis hin zur Nutzerkontrolle. Open Source mit seinen standardisierten, offenen Schnittstellen ist auch die Basis für die Vernetzung von Unternehmen. Auch hinsichtlich Sicherheit und Stabilität haben sich ursprüngliche Bedenken inzwischen ins Gegenteil verkehrt. Sicherheitslücken werden bei Open Source durch die gemeinsamen Anstrengungen der Anwender, Partner und Community schnell geschlossen.

Aber wie betreffen die Entwicklungen rund um Open Source konkret die SAP-Welt? Die Open-Source-Nutzung ist auch hier längst kein Experiment mehr, sondern eine vielfach bewährte Strategie. Um Innovationen und neue Ende-zu-Ende-Prozesse mit SAP zu integrieren und Abap-Eigenentwicklungen zu migrieren, sind Open Source und die agile Nutzung moderner Cloud-nativer Entwicklungsmodelle wichtige Komponenten. Mit einer intelligenten Code-Modernisierung und einer adäquaten Zielarchitektur für SAP- und Nicht-SAP-Workloads – einer offenen Hybrid-Cloud-Umgebung – kann ein Unternehmen auch komplexe Transformationsprojekte relativ einfach, schnell und kostenoptimiert durchführen.

Natürlich mag beim ersten Blick auf Open Source die Vielfalt der Projekte für potenzielle Nutzer abschreckend wirken, etwa im Hinblick auf einen Cloud-nativen Stack mit Hunderten von Frameworks. Dabei muss allerdings ein Missverständnis ausgeräumt werden. Open Source bedeutet nicht, dass ein Nutzer alles selbst konfektionieren und pflegen muss. Gerade hinsichtlich der Infrastruktur- und Technologiebasis sind Enterprise-ready-Lösungen verfügbar, die aufeinander abgestimmte und gehärtete Software beinhalten sowie Support und SLAs (Service Level Agreements) ergänzen. Dies betrifft für SAP etwa das Linux-Betriebssystem und eine hybride Multi-Cloud-Architektur für die neue SAP-Basis auf vielen Zielplattformen. Beispiele hierfür sind Red Hat Enterprise Linux und die Enterprise-Kubernetes-Plattform Red Hat OpenShift.

Mit Sicherheit!

Dass Enterprise-Open-Source-Lösungen im SAP-Umfeld zunehmend an Relevanz gewinnen, zeigt gerade auch die Red Hat Ansible Automation Plattform. Die Lösung wird inzwischen nicht mehr nur für die Automatisierung der SAP-Infrastruktur – etwa bei Hana-Deployments und -Konfigurationen – genutzt, sondern auch in der täglichen Verwaltung und Pflege, bis in die SAP-Anwendungsebene selbst. Seit Ende Januar ist dazu vom SAP Linux Lab gemeinsam mit Partnern wie Red Hat ein offizielles, neues Open-Source-Projekt gestartet worden, um die Aktivitäten und Inhalte zu bündeln. Die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen in hybriden Ende-zu-Ende Prozessen schneller umzusetzen wird eine der Hauptaufgaben von SAP-Organisationen in den nächsten Jahren sein. Und das Open-Source-Ökosystem wird dabei eine entscheidende Rolle spielen, standardisiert und sicher. Wer die technischen Aspekte dazu vermisst: Sie kommen in der nächsten Kolumne – mit Sicherheit!

A scenic photograph of a stone arch bridge spanning a calm lake. The bridge is constructed from dark, irregular stones and is flanked by tall, vertical wooden posts. The surrounding area is lush with green trees and foliage, and the sky is blue with some clouds. The water reflects the bridge and the surrounding greenery.

e-3.de/partner

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

**Mit Ihrem Unternehmenseintrag im
E-3 Magazin erreichen Sie die SAP-Bestandskunden.**

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das E-3 Magazin erscheint 10 x im Jahr auf Papier,
Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de

		abat AG An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de	abat ist ein internationaler SAP-Dienstleister, der Unternehmensprozesse optimiert und mit eigenen Lösungen weiterentwickelt – vorwiegend in den Branchen Logistik, Automotive und Diskrete Fertigung. Für Logistiker und Logistikdienstleister bietet abat Lösungen zur Optimierung der Supply Chain, z. B. in der Intralogistik und im Transportmanagement. Auch für Nachhaltigkeitsmanagement sowie Informationssicherheit ist abat kompetenter Ansprechpartner.
		ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden/Göttingen Telefon: +49 551 820330 Potsdamer Straße 155 33719 Bielefeld Telefon: +49 521 98638-200 info@abs-team.de, www.abs-team.de	Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft: • Spezialisiertes Beraterteam mit der richtigen Mischung aus umfassendem HR-Prozessverständnis und technischer Expertise (SAP SuccessFactors, SAP HCM/HXM, Concur, UKG ehem. Kronos) • Innovative SAP-Softwarelösungen mit zuverlässiger Funktionalität und hoher Nutzerfreundlichkeit
		adesso SE Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap	adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftspraxis von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.
		ADventas Consulting GmbH Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de	ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.
		AFI Solutions GmbH Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Die AFI Solutions ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab. Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service. Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 150.000 Anwendern weltweit.
		apsolut GmbH Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com	apsolut ist ein SAP & SAP Ariba Partner für On-Premise-, Cloud- und Hybrid-Beschaffungslösungen. Unsere Expertise reicht von SAP Ariba und SAP Fieldglass bis hin zu SAP S/4HANA. Gegründet im Jahr 2005 haben wir uns schnell einen Namen als Pionier im SAP-basierten eProcurement gemacht. Wir sind SAP Gold Partner, mehrfach ausgezeichnete SAP Ariba MEE Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner von SAP sowie Mitglied von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.
		Arvato Systems GmbH Reinhard-Mohn-Straße 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 sap-solutions@bertelsmann.de www.arvato-systems.de/commerce	Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP - unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.
		ATOSS Software AG Rosenheimer Straße 141 h 81671 München Telefon: +49 89 42771345 Telefon: +49 89 42771100 internet@atoss.com www.atoss.com	Die ATOSS Software AG ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob klassische Zeitwirtschaft, intuitive Apps und Self Services, präzise Personalbedarfsermittlung, anspruchsvolle Einsatzplanung oder Kapazitäts- und Bedarfsplanung, ATOSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premises. Die modularen Produktsuiten zeichnen sich durch State-of-the-Art Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors EC bzw. SAP ERP HCM PT integrieren.

		Basis Technologies Potsdamer Platz 10, Haus 2 10785 Berlin Telefon: +49 30 30011 4679 Telefax: +49 30 30011 4520 kontakt@basistechnologies.com www.basistechnologies.de	Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP DevOps und Testing Plattform. Unsere Kunden profitieren von einer verbesserten und äußerst konkurrenzfähigen Agilität. Sie können schneller auf Marktmöglichkeiten reagieren, wobei sie sowohl Kosten als auch Risiken minimieren. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand reduzieren, der benötigt wird, um Änderungen und Tests im SAP System durchzuführen.
		BlackLine The Squaire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de	BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen aller Branchen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. Das Unternehmen ist Pionier und anerkannter Marktführer im Gartner Magic Quadrant 2019 für Cloud Financial Close Solutions.
		BLUE Consult GmbH Adolf-Dembach-Straße 2 47829 Krefeld Telefon: +49 2151 6500-10 experten@blue-consult.de https://blue-consult.de/	BLUE Consult – Architekten für Ihr digitales Business. Von Cloud-Lösungen, IT-Infrastrukturen über passende Technologie-Plattformen für SAP-Lösungen bis Digital Workplaces sowie Backup-Konzepte. Wir digitalisieren Ihr Unternehmen. SAP-Leistungen: <i>Beratung:</i> strategische Managementberatung • SAP-Plattform und Migrations-Beratung. <i>Konfiguration und Umsetzung:</i> SAP Suite on HANA / S/4HANA • SAP-Plattformen • SAP ERP • IBM Power-Lösungen als IBM Gold-Partner. <i>Betrieb und Service:</i> SAP Basis Managed Services
		BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 office@btc-ag.com www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in China, Japan, Polen, Rumänien, der Schweiz, der Türkei und den USA. Das Unternehmen mit mehr als 1.900 Mitarbeitern und Hauptsitz in Oldenburg ist Partner von SAP und Microsoft. BTC erzielte in 2020 einen Umsatz von 222 Mio. Euro.
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist ein führender SAP-Systemintegrator für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der Transformation ihrer Value-Chain-Prozesse und IT-Ökosysteme mit einem starken Fokus auf Supply Chain Management, Logistik, Data & Analytics, Customer Experience und ERP. Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene, disruptive Lösungen.
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Rudolf-Diesel-Straße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 33040 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com	ONE Digital Enterprise on S/4HANA cbs ist Qualitätsführer unter den Unternehmensberatungen für globale Industriekunden. Als Prozessberater und SAP-Spezialisten unterstützen wir internationale Konzerne und Hidden Champions. Mit dem einzigartigen Selective S/4HANA Transition Angebot und der Standardsoftware cbs Enterprise Transformer realisiert cbs die ONE Digital Enterprise der Zukunft.
		Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 8941 6159670 Telefax: +49 8941 6159679 info@celonis.com www.celonis.com	Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf. Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.
		Circle Unlimited GmbH Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487800 Telefax: +49 40 55487809 info@cuag.de www.cuag.de	Circle Unlimited GmbH bietet branchenübergreifende Softwarelösungen für • Dokumentenmanagement • Vertragsmanagement • Lizenzmanagement SAP basiert und in Microsoft integriert.

		CONSILIO GmbH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	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.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Data Migration Services AG Zelgstrasse 9 8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 686 9139 info@dm-international.com www.jivs.com	Simplify the Transformation to Your Agile and Intelligent Enterprise Schnellster Wechsel nach SAP S/4HANA mit der JiVS Information Management Plattform (IMP) www.jivs.com
		Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 haselbeck@empirius.de www.empirius.de	SAP-Systemkopien - perfekt automatisiert! BlueCopy steht für end-to-end-Automation von Systemkopien. Alle Schritte einer Systemkopie laufen voll automatisch ab inklusive BDLS. Im Zielsystem relevante Einstellungen bleiben erhalten. UserExits geben Spielraum für individuelle Automations-schritte, bspw. den Restore der Datenbank oder für Anonymisierung, bspw. Personal- oder Patientendaten. Innovativ. Einfach. Effizient.
		empleox GmbH Ferdinand-Braun-Straße 24 74074 Heilbronn Telefon: +49 7131 7499-0 kontakt@empleox.com www.empleox.com	EMPELOX ist ein Komplettanbieter von HR & IT Dienstleistungen im SAP Umfeld. Wir bieten Ihnen Transformationsberatung, unser umfassendes HR-Portal HR HEUTE sowie Digitalisierungskompetenz in HR Kernprozessen, Recruiting, Talent Management oder Reisekosten. Dazu kommen unsere Angebote zur operativen Entlastung durch Outsourcing ganzer HR Prozesse oder der IT-Betreuung. Dies alles macht uns zu Ihrem „One-Stop-Shop“ Anbieter für die Transformation Ihrer Personalprozesse und -organisation.
		enowa AG Ostring 2-4 97228 Rottendorf Telefon: +49 9302 98797-1000 Telefax: +49 9302 98797-1019 info@enowa.ag www.enowa.ag	Als mittelständische Unternehmensberatung begleiten wir internationale IT-/SAP-Projekte, v. a. in den Branchen Chemie, Retail und Fertigungsindustrie. Dabei kombinieren wir ausgewiesene Branchenexpertise und fundiertes Prozessverständnis mit technologischem Know-how. Unser IT- und SAP-Leistungsspektrum umfasst: • Beratung • Business Process Management • Systemimplementierung • Hosting/Support • Training/Change Management
		ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 info@esker.de www.esker.de	Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft. Eskers SAP-integrierte Lösungen für den gesamten O2C- und P2P-Zyklus: • Auftragsverarbeitung • Rechnungsein- und ausgang • Beschaffung • Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement • EDI • Druck- und Versandservice u. a. aus SAP
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de	FIS SAP/HANA CLOUD-Service • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting • SAP PMC (Partner Managed Cloud) FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.

		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 25 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: • SAP S/4HANA und der Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel, • SAP Customer Experience Anwendungen, • zahlreichen Geschäftsbereichslösungen (z. B. HR, Lagerlogistik) sowie SAP-Optimierungen (z. B. Stammdaten- und Dokumentenmanagement).
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 800 37210000 cic@ts.fujitsu.com www.fujitsu.com/de/	Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften. Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.
		GIB Sales & Development GmbH Martinshardt 19 57074 Siegen Telefon: +49 271 238714000 de@gib.world www.gib.world	SUPPLY CHAIN EXCELLENCE ▪ SAP-zertifizierte Software, die Ihre Supply Chain optimiert ▪ SAP-integrierte Lösungen für SAP ECC 6.0 & S/4HANA ▪ 2 in 1: Strategische Planung & operative Umsetzung ▪ Prozess-Qualität messen & vergleichen intern/extern ▪ End2end-Ansatz: Absatz-, Produktions-, Bestandsplanung & Beschaffung ▪ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System ▪ Enabler für die Smart Factory WIR MACHEN IHRE SUPPLY CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de	IT-Komplett Dienstleister • Strategie • Beratung • Implementierung • Betreuung und Betrieb Mehrfach zertifizierter SAP-Partner. Mehr als 25 Jahre Erfahrung.
		GTW Management Consulting GmbH Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2 1040 Wien Telefon: +43 1 718034910 Telefon: +43 1 718034920 office@gtw-mc.com www.gtw-mc.com	GTW ist Ihr Partner für die Abrechnung von Subskriptionsmodellen, Verbräuchen und Produkten mit SAP BRIM (FI-CA, CI, CC, SOM) und S/4HANA Public Cloud, Subscription Billing & Cloud Platform Integration. Billing.Future steht dabei für Innovation und den fortschreitenden globalen Wandel in Richtung einer Subscription Economy. Wir unterstützen Sie mit unserer Expertise im Bereich Abrechnung neuer und skalierbarer Geschäftsmodelle, vom Startup bis zum Branchenführer.
	 HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY. 	HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	• HR Strategies • HR Services • HR Software HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		it-motive AG Zum Walkmüller 6 47269 Duisburg Telefon: +49 203 60878-0 Telefax: +49 203 60878-222 info@it-motive.de www.it-motive.de	Die it-motive AG ist Ihr Partner für die digitale Transformation. Wir beraten Unternehmen im SAP-Umfeld und identifizieren den für Sie besten Weg bei der S/4HANA Transition. Die Kunden schätzen unsere Fähigkeit, Engineering Systeme und Prozesse mit den betriebswirtschaftlichen Prozessen eines SAP-Systems zu verbinden. Unser INKAS® Produktkonfigurator mit integrierter CAD-Generierung und 3D Visualisierung ist auf diesem Gebiet marktführend.
		Kern AG Wentzingerstraße 17 79106 Freiburg Telefon: +49761 791 878 197 sales@kern.ag www.kern.ag	Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, vor allem in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dafür verwendeten Technologien sind die Grundlage für das Planungs- und Controlling-Tool Allevo. Das Add-in Sparks ist ein Reporting-Tool, das sämtliche Zahlen und Fakten als Excel-Diagramme schnell, einfach und IBCS-konform aufbereitet.

		KGS Software GmbH Dornhofstraße 38 A 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com	Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia®“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet. Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner.
	 Optimizing your Supply Chain	leogistics GmbH Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com	Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten. Neben der Geschäftsprozess- und Anwendungsberatung im SAP-Umfeld bieten wir mit der myleo / dsc eine innovative 360°-Logistikplattform an.
		mgm consulting partners gmbh Holländischer Brook 2 20457 Hamburg Telefon: +49 40 80812820-0 Telefax: +49 40 80812820-388 info@mgm-cp.com www.mgm-cp.com	Als Managementberatung für Digitalisierung arbeitet mgm consulting partners leidenschaftlich für viele namhafte Kunden und Branchen. Wir sind Experten für CIO Advisory, Organisationsentwicklung und Change-Management. Gemeinsam befähigen wir IT, Business und Organisation, die Chancen der digitalen Transformation umzusetzen.
		mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: +49 89 542433-0 Telefax: +49 89 542433-550 info@mobilexag.de www.mobilexag.de	Als Spezialist für Field Service Management und Instandhaltungssoftware unterstützt die mobileX AG ihre Kunden seit über 20 Jahren durch Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse im technischen Service und in der Instandhaltung.
		msg treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahn 2 20457 Hamburg Telefon: +49 40 3344150-0 Telefax: +49 40 3344150-99 info@msg-treorbis.de www.msg-treorbis.de	msg treorbis - .consulting .solutions .partnership msg treorbis ist SAP Systemhaus und Mitglied der msg-Gruppe. Als einer der führenden Anbieter für SAP Variantenkonfiguration profitieren Sie von den Vorteilen der SAP-basierten Variant Add-ons und dem msg S/4 DMI Branchenpaket für die diskrete Fertigung. Abgerundet wird unser Portfolio durch modulübergreifende SAP Beratung in den Bereichen HCM, SuccessFactors, Analytics sowie Finance und PLAUT Finance. Auch SAP Application Management Services und SAP-Hosting in Form von Managed Services bieten wir Ihnen an. Mehr unter www.msg-treorbis.de
	 THE SOLUTION COMPANY	munich enterprise software GmbH Industriestraße 29-31 82194 Gröbenzell Telefon: +49 89 2154689-80 info@munich-enterprise.com www.munich-enterprise.com	Ihr SAP-Partner für digitale Prozesse: Mit dem MailCenter, der zertifizierten E-Mail-Lösung für SAP, verwandeln wir alte, manuelle Arbeitsweisen in moderne, digitale Prozesse. Weniger Arbeit, mehr Produktivität. Diese Software bewirkt wahre Wunder – auch in Ihrem Unternehmen.
	 Fit for the Digital Age	Nagarro ES Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro-es.com www.nagarro-es.com	Nagarro ES ist ein führender deutscher IT-Full-Service-Provider für kritische Unternehmensapplikationen und komplexe ERP-Landschaften in der digitalen Transformation. Mit mehr als 750 Mitarbeitern ist Nagarro ES einer der leistungsfähigsten und innovativsten SAP-Partner für den deutschen Mittelstand und Großkunden mit internationaler Ausprägung. Dafür stehen unsere erfolgreichen Projekte vieler mittelständischer Unternehmen und bei 13 der 30 DAX-Unternehmen.
	 solutions GmbH	networker, solutions GmbH Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de	networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit. Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence. Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.

	 Trusted Global Innovator	NTT DATA Business Solutions AG Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 info-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de	Die digitale Transformation hilft Unternehmen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Vorausgesetzt, die Technologie arbeitet FÜR die Menschen, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und dies im Sinne der Mitarbeiter. We Transform. SAP® Solutions into Value
	 Trusted Global Innovator	NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Straße 26 80807 München Telefon: +49 89 99360 Telefax: +49 89 99361854 info_de@nttdata.com de.nttdata.com	NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen. Der japanische Konzern ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Der Schwerpunkt liegt auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkennntnis und bietet erstklassige Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Kombiniert mit den neuesten SAP Technologien wie S/4HANA, Mobility, Cloud und Customer Experience, unterstützen wir Kunden bei der digitalen Transformation durch Beratung, Implementierung und Branchenlösungen.
		ORACLE Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 711 72840369 thomas.l.schuele@oracle.com www.oracle.com/us/solutions/sap/cloud	Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems für SAP Kunden. Oracle ist in 145 Ländern aktiv und bedient in einer Vielzahl von Branchen mehr als 400.000 Kunden. Oracle stellt ein komplettes Technologie-Portfolio, sowohl für die Cloud als auch für Rechenzentren, zur Verfügung. Die führenden Cloud- und On-Premise-Lösungen bieten viele Vorteile, wie Anwendungsintegration, fortschrittliche Sicherheitsfunktionen, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Leistung sowie geringe Total Cost of Ownership.
		ORBIS AG Nell-Breuning-Allee 3-5 66115 Saarbrücken Ansprechpartnerin: Andrea Klein Telefon: +49 681 9924282 Telefax: +49 681 9924222 andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: • IT-Strategie, Implementierung und Prozess-optimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA • Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) • Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkongfiguration und Produktkostenkalkulation • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte
		OutSystems Germany GmbH Tower 185, Excellent Business Center Friedrich-Ebert-Anlage 35-37 60327 Frankfurt Telefon: +49 69 505047 213 andrea.ponzelet@outsystems.com www.outsystems.com/de-de/	Innovationen ohne Limits seit 2001 Im Jahr 2001 leisteten wir Pionierarbeit auf dem Low-Code-Markt mit der Vision, die Art und Weise, wie Unternehmenssoftware bereitgestellt wird, zu verändern. Heute sind wir stolz darauf, im Bereich moderner Applikationsplattformen als führender Anbieter anerkannt zu sein – mit Niederlassungen auf der ganzen Welt, mehr als 435.000 Community-Mitgliedern, 350 Partnern und Tausenden aktiven Kunden in 87 Ländern und 22 Branchen.
		Q_PERIOR AG Leopoldstraße 28A 80802 München Telefon: +49 89 45599-0 info@q-perior.com www.q-perior.com	Als internationale und unabhängige Unternehmensberatung führt Q_PERIOR seit über 25 Jahren erfolgreich SAP-Projekte durch. Der Schwerpunkt der Beratungsleistungen liegt dabei in den Bereichen Finanzen, Supply Chain Management, Beschaffung sowie Customer Experience. Die mehr als 1250 Berater von Q_PERIOR unterstützen Kunden mit branchenspezifischem und tiefem SAP-Know-how sowie einem ausgewiesenen Verständnis für Geschäfts- und IT-Anforderungen.
		Red Hat Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de	Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.
		SAST SOLUTIONS der akquinet AG Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88 173-109 E-Mail: sast@akquinet.de www.sast-solutions.de	AKQUINET ist das größte unabhängige und eigentümergeführte IT-Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Für SAP ERP- und SAP S/4HANA-Systeme sind wir der Spezialist. Das SAST SOLUTIONS-Portfolio umfasst neben der eigenentwickelten Software Suite auch Consulting-Leistungen sowie Managed Services und schützt SAP-Systeme so vollumfänglich vor Hackerangriffen, Spionage und Datendiebstahl. Als starker und kompetenter Partner bieten wir ganzheitliche SAP Cyber-Security- und Access-Governance-Lösungen.

		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de	SEEBURGER beschleunigt Ihr Business. Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie. ■ MFT - Sensible Daten übertragen – sicher & GDPR-konform ■ API/EAI - Partner, Applikationen & Systeme in Echtzeit vernetzen ■ B2B/EDI - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards ■ IoT/Industrie 4.0 - Geräte, Produkte & Anwendungen integrieren ■ E-Invoicing - Digitalisierung der Eingangs- & Ausgangsrechnungen
		SEP AG Konrad-Zuse-Straße 5 83607 Holzkirchen Telefon: +49 8024 46331-0 Telefax: +49 8024 46331-666 info@sep.de www.sep.de/de/loesungen/sap/	Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“ ■ SAP zertifiziert ■ Schützt SAP HANA 1 und 2, SAP NetWeaver, SAP ASE, etc. ■ Bare Metal Recovery für Linux & Windows ■ 10 Virtualisierungs-Plattformen werden unterstützt ■ Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen und Datenbanken ■ Deutsche Qualitäts- und Produktstandards und 24 x 7 Hersteller Support ■ Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
		SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 vertrieb@sivis.com www.sivis.com	Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance. Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.
		Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH Kölblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 office@snapconsult.com www.snapconsult.com linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh xing.com/companies/snapconsultinggmbh	snap Consulting – Ihr verbindlicher S/4HANA Partner für SAP Logistik, Pharmagroßhandel, Instandhaltung (EAM), Healthcare bzw. Technologie-Beratung und Entwicklung (ABAP/RAP, Fiori, SAP BTP/CAP, TOSCA). Mit unserer SAP Best-Practice Softwarelinie – snapWARE –, unseren Erlebnisworkshops (z.B. Digitale Signatur, CDS/RAP und Fiori) und dem snap Software Quality Lab (Expertise zu SAP Entwicklungsprozessen) unterstützen wir Sie mit Know-How und Fachkompetenz in der Transformation zu S/4HANA.
		Snow Software Vorsetzen 41 20459 Hamburg Telefon: +49 40 30039670 Telefax: +49 40 30039673 info@snowsoftware.com www.snowsoftware.de	Snow Software verändert die Art und Weise, wie Unternehmen die Nutzung und den Verbrauch von Technologien erfassen und verwalten. Unsere Technology Intelligence Plattform ermöglicht Unternehmen eine umfassende Transparenz und weitreichende Erkenntnisse über Software, SaaS, Hardware und Cloud Anwendungen. Mit Snow können IT Leiter ihre Ressourcen effizient einsetzen, die Performance verbessern und operative Agilität in einer Hybriden Welt schaffen.
		Software License Compliance 365 Ltd. 13/15 Rathfarnham Road, Terenure, Dublin D6W DK49, Ireland Telefon: +44 7538 136310 oder +49 163 7199077 Guido.Schneider@slc365.com www.slc365.com	Lizenzberatung
		SUSE Software Solutions Germany GmbH Maxfeldstraße 5 90409 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com	SUSE ist mit der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA-Bereitstellungen die beste Wahl für Ihren Umstieg auf SAP S/4HANA. Der SUSE Linux Enterprise Server für SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen besonders im Bezug auf Betriebsstabilität. Mit SUSE führen Sie Ihre SAP-Applikationen schneller, einfacher, leistungsstark und zuverlässig aus. Die besten Unternehmen betreiben Ihre SAP-Lösungen bereits mit SUSE - gehören auch Sie dazu.
		Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de	Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden, vom Vertrieb über E-Commerce und Service bis hin zum Marketing. Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet Sybit seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Solutions.

		T-Systems International GmbH Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de	T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap
		TeamWork (Schweiz) AG Sempachstrasse 22 3014 Bern Telefon: +41 31 3319430 bruno.kuratli@teamwork.net www.docbuilder.tw	DocBuilder Einfach Dokumente aus SAP erstellen
		valantic Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com	valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 1.000 Kunden, mehr als 1.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 190 Mio. Euro. Als SAP Gold Partner, SAP Cloud Focus Partner und SAP Extended Business Member ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis hin zur Implementierung.
		Windhoff Group Am Campus 17 48712 Gescher Telefon: +49 2542 95590 info@windhoff-group.de www.windhoff-group.de	Projekte. Gemeinsam. Entwickeln Wir sind die Windhoff Group. Unser Name steht für die erfolgreiche Umsetzung von IT-Projekten vom Kick-off bis zum Go-Live. Dabei überzeugt unsere Business Unit Business Intelligence als etablierter SAP-Partner durch ihren exklusiven Fokus auf SAP-Data-and-Analytics. Mit etwa 100 BI-Consultants zählen wir zu den größten SAP BI-Beratungshäusern bundesweit. Unser SAP BI Forum bietet zudem den passenden Ort für alle SAP-Interessierten. Hier anmelden: sap-bi-forum.de
		xSuite Group GmbH Hamburger Straße 12 22926 Ahrensburg Telefon: +49 4102 88380 Telefax: +49 4102 883812 info@xsuite.com www.xsuite.com	Als Softwarehersteller bieten wir mit der Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Realisiert werden Projekte für die digitale Posteingangs-, Rechnungs-, Bestell- und Auftragsverarbeitung. Alle Daten/Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Archiv, das auch als Cloud Service bereitgestellt wird. Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen „Integration with SAP S/4HANA Cloud“, „Integration with SAP S/4HANA“ und „Powered by SAP NetWeaver“.
		Zuora Oskar-von-Miller Ring 20 80333 München Telefon: +49 089 25552567 info@zuora.com de.zuora.com	Zuora bietet die führende Cloud-basierte Subscriptionmanagement-Plattform, die als bestandsführendes System für Subscriptiongeschäfte in allen Branchen zum Einsatz kommt. Die wurde speziell für dynamische, wiederkehrende Geschäftsmodelle der Subscription Economy konzipiert und fungiert als intelligente Drehscheibe für die Verwaltung der gesamten Order-to-Revenue Prozesse, die sie nahtlos automatisiert und orchestriert.



Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Meinung der Community

Szene

Human Resources

Coverstory

Wirtschaft

Management

Infrastruktur

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

Konrad Adenauer

Bereit für das SAP Monster?



Mehr Infos dazu im Printmagazin

SCAN ME



 **itmanagement**

und online auf www.it-daily.net

Alter vor Schönheit

Es ist eine spontane Diskussion über das Zeitgemäße von Hana und S/4 entstanden. Das ist sehr spannend, weil es viele Dimensionen umfasst, inklusive der Zukunft von SAP.

Am Anfang stand die Frage: Ist S/4 im Jahr 2022 noch zeitgemäß? Die Frage mag polemisch klingen, hat aber ihre Berechtigung – speziell bei größeren SAP-Bestandskunden. Der S/4-Releasewechsel kann, wie auch schon viele vorangegangene Updates und Versionswechsel, auch mehrere Jahre dauern. Inklusive Schulungen, Änderungen der Aufbau- und Ablauforganisation (digitaler Transformation) und des Testens, Testens kann die anstehende Conversion fünf Jahre und mehr dauern – dann steht der SAP-Bestandskunde kurz vor 2030 und macht sich Gedanken über sein ERP in der nächsten Dekade.

Im Jahr 2030 ist Hana etwa 20 und S/4 etwa 15 Jahre alt, wobei in S/4 auch Abap-Code steckt, der wesentlich älter ist. Ob es nach Hana und Hana 2.0 noch ein Hana 3.0 und so weiter geben wird – wie fälschlicherweise immer wieder vom E-3 Magazin prophezeit –, ist aus aktueller Sicht vollkommen ungewiss. Am Anfang erklärten Professor Hasso Plattner und sein damaliger Technikvorstand Vishal Sikka, dass sich Hana kontinuierlich und ohne Ver-

sionsnummern weiterentwickeln werde. Zur großen Überraschung präsentierte der Sikka-Nachfolger, Technikvorstand Bernd Leukert, auf einer SAP TechEd in Barcelona Hana 2.0, ließ die weitere Runderneuerung der Datenbank aber offen.

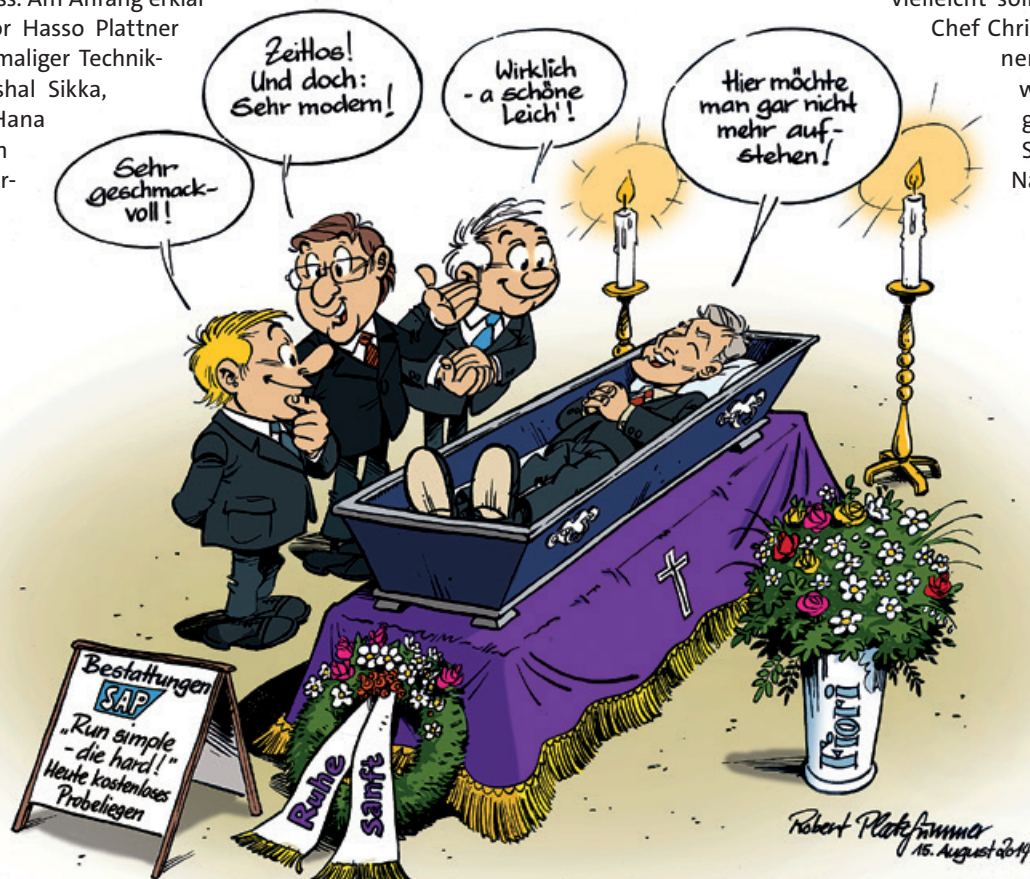
S/4 hingegen wird – wie die Vorgänger R/3 und ERP/ECC 6.0 – regelmäßig runderneuert. Hierbei sind gesetzliche Vorschriften und neue Forderungen der Bestandskunden die treibende Kraft. Dennoch ist die Frage gerechtfertigt: Ist S/4 im Jahr 2022 noch zeitgemäß? Die klare Antwort: Alter vor Schönheit!

SAP verfügt über mehr als vierzigjähriges ERP-Wissen. Die SAP-Geschäftsprozesse sind betriebswirtschaftlich und organisatorisch über jeden Zweifel erhaben. Komplexe Aufbau- und Ablauforganisationen lassen sich fast nur mit SAP-Software beherrschen – was aber nicht bedeutet, dass nicht Oracle, Salesforce, Workday und an-

dere Anbieter in ausgewählten Bereichen auch gute Algorithmen anbieten. Aber aus betriebswirtschaftlicher Perspektive ist das alte ERP der SAP unschlagbar. Die Benutzeroberfläche hingegen war bei SAP schon immer grenzwertig – entweder sehr nüchtern im Stil des IBM-Mainframe-Zeitalters oder kunterbunt im Stil von Pippi Langstrumpf.

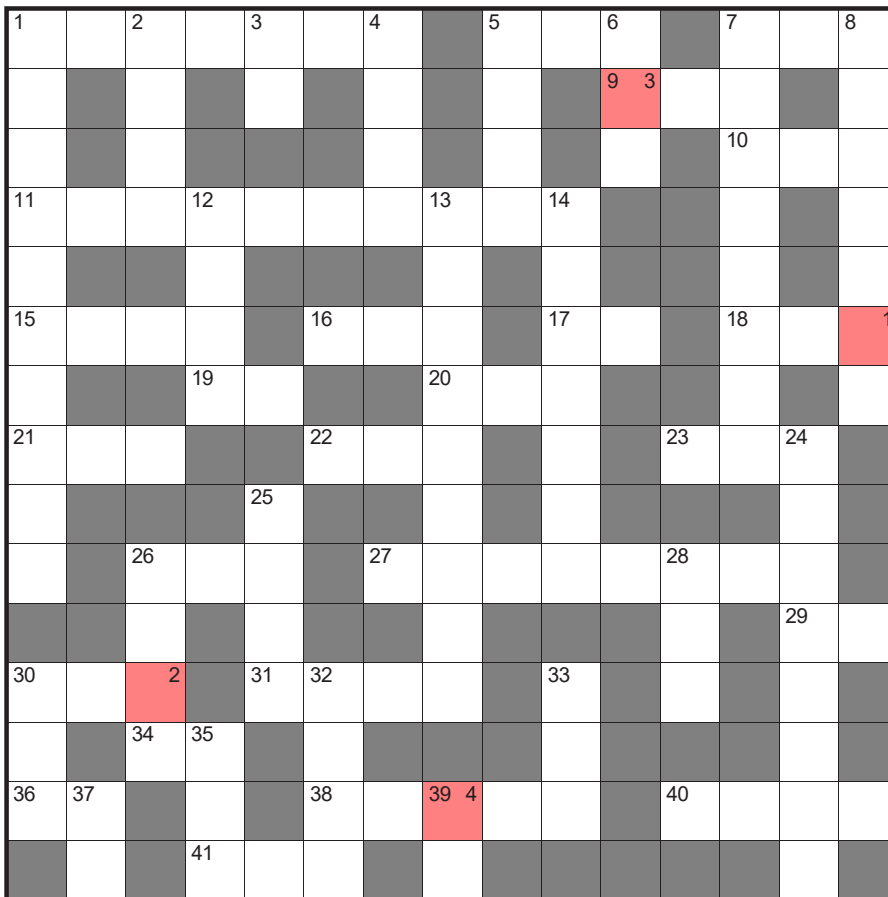
Somit die glasklare Antwort: Alter vor Schönheit. SAP wird nicht sterben, auch nicht an Altersschwäche, auch wenn Ex-Chef Bill McDermott schon einmal Probe liegt und neben ihm die Fiori-Blumen verwelken. Das Basiswissen, das Fundament von SAP, wird auch noch weitere 50 Jahre seine Gültigkeit behalten, aber einen Schönheitspreis wird SAP für sein ERP nicht mehr gewinnen. Vielleicht gelingt es Bill McDermott, mit ServiceNow die SAP rechts zu überholen, aber die ERP-Kompetenz, die einzigartigen betriebswirtschaftlichen Algorithmen verbleiben bei SAP – vielleicht sollte der junge SAP-

Chef Christian Klein das seinen Bestandskunden wieder einmal sagen, denn Alter vor Schönheit muss kein Nachteil sein. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe September 2017 veröffentlicht. Damals stand die SAP-Datenbank Hana in der Kritik und Ex-SAP-Chef Bill McDermott wurde mit seiner Kampagne „run simple“ zur Rechenschaft gezogen.

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagerecht

- 1 Nicht „Real“, sondern?
- 5 Moderner Fachbegriff zu DMS und CMS
- 7 Abk. für ERP in der Fertigung
- 9 Alte SAP-Abk. für SOA
- 10 Abk. für Gesamtkostenrechnung
- 11 Beiwort zu „Lager“ für den Vergleich von Ist- und Soll-Daten
- 15 Abk. einer IS für Öl- und Gashandel
- 16 Dt. Abk. für das Berechtigungskonzept
- 17 Abk. für Treasury
- 18 Abk. für In-House Cash
- 19 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 20 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
- 21 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 22 Erstes Wort aus dem aktuellen SAP-Slogan
- 23 Abk. für globales Systemverzeichnis
- 26 Einmalige Portalanmeldung
- 27 IT-gestützter Arbeitsablauf
- 29 Abk. für Meldungen/Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
- 30 Abk. der aktuellen SAP-Cloud-Plattform
- 31 Erstes Wort eines Framework (on Rails)
- 34 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
- 36 Abk. für Datenbank
- 38 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
- 40 SAP-Software-Tool zur Lizenzvermessung
- 41 Abk. für einen Hana-Datensilo zur Konsolidierung von Vertriebskanälen

Senkrecht

- 1 Kunstwort für Versionsverwaltung
- 2 Name eines SAP No-Code/Low-Code Framework
- 3 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 4 Zweites Wort aus ALV
- 5 Name der EU-Währung
- 6 Abk. für Produktionssteuerungssysteme
- 7 Erstes Wort aus der S/4-Abkürzung ML (Ablöse von MM)
- 8 Das P aus PLM
- 12 Tech. Begriff Web-Services
- 13 Drittes Wort aus MM-IM (MM=Materials Management)
- 14 Drittes Wort aus SDN
- 24 Bezeichnung für Systemstillstand
- 25 Zweites Wort aus der Abk. ByoD
- 26 Engl. Abk. für EU-Zahlungsverkehr
- 28 Abk. für ein Werkzeug für den License-Audit-Prozess
- 30 Offizielle Abkürzung für SAP Business ByDesign
- 32 Erstes Wort aus UI
- 33 Drittes Wort aus SOX
- 35 Abk. für eine SAP-Internet-App zur Preisfindung und Konfiguration
- 37 Alternative Abk. für BI
- 39 Abk. eines Web-Servers für J2EE und Abap



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

Das Lösungswort hat diesmal nur vier Buchstaben und ist eine Abkürzung aus dem Clouduniversum der SAP. Das Thema sind diesmal Lizenzen und wie beim SAP'schen Cloud Computing abgerechnet wird.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser**. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtswegs. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das exklusive E-3 Taschenmesser verschicken wir gerne per Post. Viel Erfolg!

Lösung für Dez./Jan. 2022: IP, für das Thema Intellectual Property im Open-Source-Umfeld

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

April 2022

RED/ANZ: 7. März
DUS: 14. März
EVT: 28. März

Extra: DSAG-Technologietage

Die DSAG-Technologietage sind der inoffizielle Kick-off der SAP-Community. Auf der E-3 Plattform finden die SAP-Bestandskunden alles Wissenswerte inklusive Hintergrundberichten zu Trends, Keynotes und SAP-Partnern.

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

HR/HCM-Service mit Fiori, KI-Zukunft der Arbeit, Experience Management und Survey-Tools, Machine Learning

Management:

Datenschutzkonzepte und Security, Projektmanagement, SAP Digital Access, E2E-Prozesse im Supply Chain Management, E-Procurement und E-Commerce, Cloud Management und Data Governance

Infrastruktur:

Open-Source-Orchestrierung und Datenintegration, Hochverfügbarkeit und Disaster Recovery, Globalization, Hana-Datenbankentwicklung mit No-Code/Low-Code, Hana-Cloud-Infrastruktur, Container in SAP-Landschaften

Mai 2022

RED/ANZ: 4. April
DUS/EXT: 4. April
DUS: 11. April
EVT: 25. April

EXTRA: Cloud

Die Funktionalität des Cloud Computing gehört zur SAP-Community, aber nicht jedes ERP-System soll oder muss in die Cloud. Dieses E-3 Extra zeigt die Vor- und Nachteile des Cloud Computing inklusive Alternativen.

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

Emarsys, War for Talents, Recruiting on-prem- und cloudbasiert, Lernsysteme mit SuccessFactors und Fiori-App, Onlineschulungen und Homeoffice

Management:

Globale Roll-outs, Robotic Process Automation und Process Mining, Intelligent Enterprise, Hyperscaler für S/4 Hana, SAP Analytics Cloud, Datenmanagement

Infrastruktur:

Roadmap von Abap und Java, Hana auf Intel oder IBM Power, GitHub und NetWeaver, SAP-Integration und System Management, S/4-Transformation

Juni 2022

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

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

Predictive HCM Analytics, Qualtrics Roadmap, Distance Learning, Payroll Control Center, Security Monitoring Outsourcing, digitale HCM-Conversion

Management:

Business Process Reengineering, SRM und Central Procurement, Logistik und Disposition, E-Commerce-Management mit Hybris und Emarsys, Data Mining

Infrastruktur:

IoT-Architekturen, Wartung- und Supportkonzepte, Lizenzvermessungen, Edge Computing, Globalisierung und Deployment, digitale Transformation

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden. www.e-3.de

RED = Redaktionsschluss / ANZ = Anzeigenschluss | DUS = Druckunterlagenschluss
DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E-3 Extra | EVT = Erstverkaufstag

März 2022

RED/ANZ: 7. Februar
DUS/EXT: 7. Februar / DUS: 14. Februar
EVT: 28. Februar

Coverstory: On-prem versus Cloud Computing ist und bleibt ein ewiges Thema in der SAP-Community. Kaum jemand kennt das S/4-Angebot Private Edition für Customer Data Center. S/4-PE-CDC ist aber die hybride Antwort auf den ausstehenden Cloud-Diskurs und die Zukunft von Rise and Fall with SAP.

Human Resources: Fiori-Apps sind allgemein anerkannt, aber welche Rolle spielen die Apps für Smartphone und Tablet im HCM-Umfeld? Auch für B2B kommen Umfragewerkzeuge immer öfter zum Einsatz. Die Möglichkeiten für SAP-Bestandskunden mit Experience Management und Survey Tools.

Management: Das alte CCC soll auch mit dem neuen Namen CCoE weiterleben – hofft der Anwenderverein DSAG. Eine aktuelle Bestandsaufnahme klärt das Zukunftspotenzial.

Infrastruktur: Auch das Cloud Computing braucht ein Berechtigungswesen. Welche Werkzeuge für die Rollenverwaltung hat der SAP-Bestandskunde zur Verfügung? Disaster Recovery und Hochverfügbarkeit im Cloud Computing werden angeboten: Aber was steckt technisch und organisatorisch dahinter?

E-3 Extra:

März 2022

Rise with SAP

Nach einem Jahr Rise with SAP soll eine Zwischenbilanz gezogen werden. Noch befindet sich die SAP-Community in der Transformation. Mit der Deadline 2027/2030 bleiben nur wenige Jahre, um eine ERP-Conversion zu vollziehen.



FIRMENINDEX

451 Research	50
Accenture	24
Accenture Federal Services (AFS)	35
Advent International	24
All for One Group	51
Allgeier	52
Amazon	51, 63
asap@itconsulting	18
Atos	24
Avast	6
AWS Deutschland	34
Basis Technologies	66
Bitkom	8
Blue-Zone	51
BMW	34
BoatBooker	34
Bosch	51
BTC	51
Bühler	49
Bumblehood	34
Camelot	12
Capgemini	10, 14, 35
cbs Corporate Business Solutions	9, 54
Celonis	35
Clientis	52
CNT Deutschland	55
Consilio	60, 61
Corpoplast	54
Credit Suisse	35
Cronos	35
Deloitte	15, 24
Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV Bund)	36
Deutsche Telekom	15
Devoteam	34
DMI, Data Migration International	38, 39, 44 – 49
DSAG	12
Easy Software	35
Eclipse Foundation	19, 51
Empirius	13
Encora	24
Ensono	24
Evora	52
Facebook	20
Five1	51
Gartner	11, 38, 40, 41, 45
Google	20
Hasso-Plattner-Institut (HPI)	6
Henrichsen4s	5, 53
HiSolutions	26, 27, 28, 29
Holstein und Kappert	54
Hyundai Motor Group	35
IBM	20, 24, 64
i:Fao Group	35
IG SAP Schweiz	40
Information Services Group (ISG)	52
International Federation of Robotics (IFR)	8
I Squared Capital	24
KHS Gruppe	54, 55
Kio Networks	24
KKR	24
KPN	35
Kraft Heinz	15
Leybold Optics	49

Linden Lab	20
Lünendonk	14
Mercer	35
Merrill Lynch	35
Meta	20
mgm	62
MGM Technology Partners	52
Microsoft	3, 15, 48, 51, 57, 63
Migros	65
mobileX	57
Mondi	35
msg	35
Nasdaq	35
NetApp	24
networker, solutions	74
NeuVector	50
NTT Data Business Solutions	63
NTT Ltd.	34
Oracle	15, 48
Orbis	50
PAC	7, 21
Puppet	67
Red Hat	68
Retailsolutions	65
Salzgitter Klöckner-Werke	54
Securiton AG	57
Seitz-Werke	54
ServiceNow	52
Spar	65
Suse	24, 50
Syntax	10
Techconsult	9, 11, 12
Tech Mahindra	24
Telefonica	35
TietoEvry	35
UiPath	3, 4
Unilever	15
United Planet	35
Windhoff Group	5, 36
WSW Software	56
xBuite	25

PERSONENINDEX

Andina, Vita, HiSolutions	26
Bartheidel, Björn, Syntax	10
Buser, Thomas, Securiton	57
Cassiano, Eugenio, Celonis	35
Childers, Chip, Puppet	67
Czeslik, Markus, mgm	62
Dick, Miodrag, Clientis	52
Di Donato, Melissa, Suse	50
Dines, Daniel, UiPath	3
Dinnups, Mark, SAP	54, 55
Drews, Thoralf, HiSolutions	27
Edinger, Jörg, Orbis People	50
Failer, Thomas, DMI	38 – 41, 44, 45
Friedsam, Björn-Eric, Clientis	52
Grauvogl, Markus, United Planet	35
Haack, Dina, xSuite	25
Hartmann, Peter, IG SAP Schweiz	40
Heidemann, Ansgar, Windhoff Group	5
Henrichsen, Fabian, Henrichsen	53
Hinterleitner, Viktor, HiSolutions	28
Hoffmann, Katrin, msg	35
Homs, Charles, Oracle	15
Jensen, Jens, KHS	54

Jha, Supriya, SAP	35
Kapy, Vidor, Bühler	49
Kirwa, Beate, Henrichsen4s	53
Klein, Christian, SAP	3, 4, 16, 18
Koch, Martin, Migros	65
Körner, Peter, Red Hat	68
Kramer, Michael	20
Krings, Kai, intellior	59
Kukic, Dalibor, cbs	54
Landwehrkamp, Lars, All for One Group	51
Lawender, Nora, NTT Ltd.	34
Litan, Avivah, Gartner	11
Mähr, Wolfgang, Spar Schweiz	65
Maus, Manuel, Cronos	35
McDermott, Bill, ServiceNow	18
Mehmanesh, Hamarz, MGM Technology Partners	52
Meinel, Christoph, Hasso-Plattner-Institut (HPI)	6
Meine, Ulrich, NTT Data Business Solutions	63
Milinkovich, Mike, Eclipse Foundation	19
Milivojevic, Boro, Devoteam A Cloud	34
Müller, Lorenz, HiSolutions	29
Mutzig, Christophe, Five1	51
Oberauer, Roman, NTT Ltd.	34
Oberlik, Stefan, Consilio	60
Offermann, Mathias, KHS	54
Packowski, Josef, Camelot	12
Plattner, Hasso, SAP	18
Risse, Stefan, cbs	9
Ritter, Jörg, BTC	51
Salein, Marcel, Five1	51
Sample, Jennifer, Accenture Federal Services (AFS)	35
Scheel, Holger, cbs	9
Schwartz, Ronen, NetApp	24
Seebacher, Michael, CNT Deutschland	55
Seisl, Agnes, TietoEvry	35
Stein, Nhi, Easy Software	35
Stephenson, Neal	20
Stoos, Christophe, Bühler	49
Sulovsky, Harald, cbs	9
Szalachy, Johannes N., asap@itconsulting	18
Tekieli, Michael, DRV Bund	36
Töper, Achim, Basis Technologies	66
Unterhuber, Thomas, Capgemini	35
White, Julia, SAP	3
Wittwen, Rainer, cbs	9
Zech, Sven, Five1	51
Zuckerberg, Mark, Facebook	20
Zylka, Uwe, WSW Software	56

ANZEIGENINDEX

Blue Consult	9
E-3 Livestream	17
E-3 Magazin Abo	U2
CW Fachverlag	U3
Data Migration International	U4
IT-Verlag	78
NTT Data	11
Seeburger	7

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

Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS und Google Android.

Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt.

Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.

COMPUTERWELT is IT

IT NEWS



Der tägliche Newsletter der COMPUTERWELT bringt die aktuellen IT Nachrichten aus Österreich und dem Rest der Welt. Wer immer up to date sein will, bestellt den kostenlosen CW Newsletter <https://computerwelt.at/newsletter/> und ist damit jeden Tag schon am Morgen am neuesten Informationsstand.

computerwelt.at

IT TERMINE

Events

Vorlesung & Konferenzen • Seminare • Webinare

Datum/Zeit	Veranstaltung
19/01/2021 Ganztägig	Zühlke und Crato: In ihre Abkürzung auf dem Weg ins Digitale Ökosystem mit Microsoft Azure
20/01/2021 - 22/01/2021 9:00 - 17:00	Using NetApp Cloud Manager in Microsoft Azure
21. Januar 2021	
21/01/2021 - 22/01/2021 Ganztägig	Microsoft Office 365: Teamarbeit und Kommunikation
23/01/2021 Ganztägig	ETC Trivago, Wien Wien
23/01/2021 Ganztägig	Zühlke und Crato: In ihre Abkürzung auf dem Weg ins Digitale Ökosystem mit Microsoft Azure

In Österreichs umfangreichster IT-Termin Datenbank 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.

computerwelt.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 Tätigkeits-schwerpunkten, Produkten und Dienstleistungen.

[computerwelt.at /top-1001](https://computerwelt.at/top-1001)

IT JOBS



Hier sind laufend aktuelle IT Jobangebote zu finden. In Zusammenarbeit mit derStandard.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.

computerwelt.at/jobs

IT ARCHIV



Im Archiv von computerwelt.at kann man einfach stöbern aber auch ganz gezielt nach Information suchen. Seien es die mehr als 100 White Paper zu den unterschiedlichsten Themen, die Know How Beiträge von anerkannten IT Experten oder sonstige Hintergrundberichte. Einfach Suchbegriff eingeben und los.

computerwelt.at

IT TV



Auf <https://computerwelt.at/tag/roundtable> sind die Videos der COMPUTERWELT Experten Round Table zu finden. Diese Round Table finden regelmäßig statt und werden live übertragen. Die Themen reichen von Cyber Security, ERP über Cloud Computing und Künstliche Intelligenz bis zu Customer Experience Management.

computerwelt.at/video

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

NEXT GENERATION

*End to End Information
Management Powered
by JiVS IMP*

JiVS.COM

