

Customer Experience Day 2016

27.09.2016 | Heidelberg

4PEP LIVE

28.09.2016 | Heidelberg

Referenten:

BENTELER - Volker Brödling
 Diehl Aircabin - Can Quan
 RITTAL - Oliver Bethke
 Sartorius - Michael Bogus
 MAHLE Behr - Wolfgang Drews
 Magna - Michael Lipp
 Aesculap - Michael Wurster

Einladung beiliegend

www.ilc-solutions.de/cxd



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Digitale Transformation vom

Mittelstandsspezialisten



SAP-Partner Itelligence ist Mittelstandsspezialist und Trusted Advisor bei digitalen Transformationsprozessen und damit in der SAP-Community erster Ansprechpartner für Themen wie Industrie 4.0, IoT und natürlich SAP Hana. Darüber berichten Norbert Rotter (r.), Vorstandsvorsitzender der Itelligence AG, und Dr. Andreas Pauls (l.), Geschäftsführung Itelligence Deutschland.

Ab Seite 46

DSAG-Jahreskongress: Kein Plug-and-Play

Seite 17

Überlizenzen ist heilbar

Seite 62

S/4: Zwang zur Chance

Seite 79

Gartner® Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms

Schützen Sie Ihre Endpunkte überall



Gartner stuft Trend Micro bereits im **14. Jahr in Folge als Leader** im Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms ein. Nach umfangreichen und zukunftsorientierten Weiterentwicklungen seiner Endpoint Protection Technologie liegt Trend Micro in "Completeness of Vision" ganz vorne.



Figure 1.
 Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms

Source:
 Gartner (February 2016)

Sprechen Sie mit uns:

D: 01805 / 010873 (14 Cent/Minute*)

A: 0820 / 401147 (11,6 Cent/Minute*)

CH: 0842 / 010873 (11 Rappen/Minute*)

* Abweichungen für Anrufe aus dem jeweiligen Mobilfunknetz sind möglich.

www.trendmicro.de/gartner



Gartner 2016 Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms, February 1, 2016, Peter Firstbrook, Eric Ouellet

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

S/4 Finance und S/4 Logistics sind dem Wesen nach SoH-Add-ons, ein besseres EhP – was nun?



Peter M. Färbing

EhP F&L für SoH

Vergessen wir alles Marketing und die schönen Worte der Sapphire-Keynotes: S/4 Finance und S/4 Logistics sind Add-ons – ähnlich den bekannten Enhancement Packages (EhP) – für die SAP Business Suite 7 auf Hana (SoH). Damit lässt sich schnell starten, aber nicht nachhaltig leben.

Viel wird spekuliert und geredet über eine S/4-Roadmap. Der Heilige Gral wird gesucht, um von SAP Classic ins gelobte Land S/4 Hana zu kommen. In Walldorf hält man sich bedeckt. Am Service-Marktplatz gibt es dazu nur wenige Dokumente. Nachfragen der DSAG enden mit Allgemeinplätzen. Es scheint zum Verzweifeln zu sein, selbst nach innigstem Bekenntnis zu Hana und Bezahlung einer Mautgebühr von 9000 Euro – Flatrate für die Wandlung aller User-Lizenzen – liegt der Weg im Dunkeln. Und dann kam erhellend Professor Hasso Plattner!

Die Sapphire-2016-Keynote von Hasso Plattner brachte für die SAP-Community die ersehnte Erlösung: Es gibt einen Weg von SAP Classic mit AnyDB nach S/4. Der Titel Plattners Keynote in Orlando dieses Jahr lautete: Your Road to S/4 Hana and Beyond. Fast. Simple. Intelligent. Zur Überraschung des Publikums zeigte er eine fast freihändige Vorführung dieses Transformationsprozesses. Der erste Eindruck ist überzeugend und solide – ja, so könnte es vielleicht funktionieren. Mit etwas mehr Ehrlichkeit, was S/4 Finance und Logistics wirklich ist, hätten Hasso Plattner und seine SAP sich jedoch diesen Bühnenzauber der Sapphire sparen können. Der Trick ist schnell, intelligent und simpel, weil es nur Add-ons sind!

Organisatorisch, finanziell, lizenzmäßig und betriebswirtschaftlich mag die S/4-Roadmap ein Höllentrip sein und im Desaster enden – aber technisch ist es bei stabiler Hardware und sauber implementiertem Linux für den Informatiker eine beherrschbare Fingerübung: Man nehme die SAP Business Suite 7 mit AnyDB (Oracle, IBM DB2, Microsoft SQL-Server oder MaxDB). Man startet eine Datenbank-Konvertierung auf Hana und erhält SoH, Suite on Hana. Nun braucht man nur noch die beiden „Add-ons“ S/4 Finance und S/4 Logistics customizen und schon verfügt man nach Meinung der SAP über das modernste, beste und schnellste ERP-System. Letztendlich sind Simple Finance und Simple Logistics für SoH kaum etwas anderes als Enhancement Packages, die entsprechend eingespielt und hergerichtet werden müssen. Für den erfahrenen SolMan-Experten ist es lediglich ein weiterer Transportauftrag. Diese Roadmap klingt logisch, lässt sich aber naturgemäß nur schwer als „ERP-Revolution inklusive In-memory Computing“ verkaufen.

Hana ist auch eine SQL-Datenbank wie Oracle und DB2, damit gelingt der Releasewechsel mit jeder existierenden SAP-Software – man tauscht zunächst SQL-Datenbank (AnyDB) gegen SQL-Datenbank (Hana). Das Ziel ist SoH und naturgemäß kann hier schon der erste IT-GAU passieren, denn Hana ist noch lange nicht so robust und ausgetestet wie MaxDB, SQL-Server, DB2 oder Oracle. Der SAP-Referenzkunde John Deere musste das auf die harte Weise erfahren: Der Datenbankwechsel kostete Tausende Mannstunden!

Dann customized man S/4 Finance und der erfahrene SAP-Bestandskunde fragt sich, was mit den Abap-Modifikationen und Z-Funktionen geschieht. Laut Hasso Plattner können diese nun fast automatisch konvertiert werden – es kann aber Ausnahmen geben, meinte der Hana-Erfinder launisch während seiner Sapphire-Keynote in Orlando. Tatsache ist, dass im Add-on-Bereich von S/4 Hana viele Aggregate und Indizes nicht mehr existieren. Eine Compatibility-Firewall soll es für „alte“ Add-ons, Modifikationen und Z-Funktionen „reparieren“.

Das beschriebene S/4-Add-on-Szenario soll für Simple Finance hinreichend gut funktionieren. Die meisten Experten in der SAP-Community sind sich jedoch einig, dass man S/4 Logistics noch mindestens einen dreijährigen Reifungsprozess zugestehen sollte – damit haben dann Bill McDermott und Hasso Plattner auch noch genügend Stoff für die kommenden Sapphire-Keynotes. Mit der Abkündigung des APO (SAP Advanced Planning and Optimization) beginnt natürlich der Wettlauf um ein tragfähiges Add-on „S/4 Logistics“ inklusive MRP.

Und was auch noch zu bedenken ist: So raffiniert und logisch das EhP-Konzept auch sein mag, auf ewig wird SAP ein S/4 nicht als Add-on-Konglomerat betreiben können – irgendwann wird es einen ECC-6.0-Nachfolger in Form eines neu programmierten, echten S/4-Cores geben müssen.

Peter M. Färbing,
Chefredakteur E-3 Magazin



@e3redaktion





Hausmitteilung: Sündenfall Showbiz

Wir machen noch immer ein Druckmagazin – seit über fünfzehn Jahren. Weil uns der Erfolg recht gibt, es unsere Kernkompetenz ist und die SAP-Community monatlich auf unsere Informations- und Bildungsarbeit wartet. Es dauert lange und viel Arbeit ist notwendig, bis ein fertiges Magazin in den Druck gehen und auf Web-PDF, iOS und Android veröffentlicht werden kann.

In einer ähnlichen Position habe ich immer den ERP-Monopolisten SAP gesehen. Die Kernkompetenz war ERP, CRM, SCM, HCM etc. – in Summe die Business Suite inklusive der eigenen Programmiersprache Abap. SAP stand für betriebswirtschaftliche Standard-Software und wurde dafür von den Kunden geliebt. Was fehlte, ergänzten die SAP-Partner. Für den Unterbau – Hardware, Betriebssystem, Datenbank und Middleware – sorgten wiederum andere Partner, sodass ein ganzheitliches Ecosystem zur Verfügung stand. Dann begann der Sündenfall, weil SAP offensichtlich auf allen Hochzeiten gleichzeitig tanzen wollte – the show must go on? Die prozedurale Sprache Abap wurde auf objektorientiert getrimmt: nicht nur ein katastrophaler, sondern auch ein unvollständiger Ansatz, weil das Abap-Sprachkonstrukt niemals dafür vorgesehen war. Der „Showbiz“ Abap Objects wird somit auch sterben wie einst die Dinosaurier.

Mit Hana begann nicht nur der Anspruch auf ein ERP-Datenbankmonopol, sondern auch der Aufbau einer Plattform für on premise und Cloud Computing. HCP, die Hana Cloud Platform, ist ein Desaster: Es gibt für die Daten kein Backup-Konzept,

und wie ein Anwender seine IoT-Daten jemals wieder auf die Erde bringt, ist auch noch offen. Das HCP-Programmiermodell basiert auch „Eclipse“ – die SAP'sche Version unterscheidet sich jedoch von der bekannten Open-Source-Version, wodurch beträchtliche Einarbeitungszeit notwendig wird! Hana als Datenbank und Plattform ist der perfekte Vendor-Lock-in: Immer mehr Funktionen sollen in der DB-Plattform realisiert und über Fiori/HTML5 abgefragt werden – damit Abap eliminiert werden kann, siehe oben. Und neben dem „Showbiz“ Linux, Hana und Fiori rollte SAP zur Kundenveranstaltung Sapphire einen Koffer mit Bluetooth-Chip auf die Bühne, damit der Reisende sein Gepäck per Smartphone wiederfinden kann. In die Trikots von Fußballspielern werden Sensoren eingenäht, die per Hana in Echtzeit ausgewertet werden. In Zukunft will SAP nicht nur Big Data mit Hana und Hadoop, sondern auch anonymisierte Daten verkaufen, sodass ein Restaurant über ein Bewegungsprofil seiner Gäste verfügt. Ähnliche „Social-Media-Profile“ werden bereits bei Burberry mit Hana erstellt. Showbiz bis ans Ende!

In Summe interessante Experimente, aber wo ist die Kernkompetenz? Wodurch soll das Vertrauen in den ERP-Monopolisten wachsen, wenn dieser sich jede bietende Spielwiese für einen Show-Auftritt nutzt? Warum macht SAP nicht seine Hausaufgaben? S/4 Finance und Logistics sind keine stringent programmierten ERP-Applikationen, sondern lediglich Add-ons zu SoH (Business Suite 7 on Hana). Soll das gesamte S/4 ein S/7-Add-on werden? Ist es Show oder ERP? Kernkompetenz in Sachen ERP und Magazinjournalismus sind gefragt! (pmf)

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-21 & +49(0)160/47851-21

Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):

Robert Korec

Tel.: +49(0)89/210284-20

robert.korec@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:

Jakob Neidhardt

Tel.: +49(0)89/210284-27

jakob.neidhardt@b4bmedia.net

Hanna Beier (Assistentin)

Tel.: +49(0)89/210284-26

hanna.beier@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:
Florian Frauenschuh, florian.frauenschuh@b4bmedia.net, Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Mattias Feldner, mattias@feldner.cc

Martin Gmachi, martin.gmachi@gmx.at

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,

64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2016: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben

pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 12 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

80335 München, Dachauer Str. 17

Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24

office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AC Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),

Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31

Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

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

© Copyright 2016 by 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.



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus

Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smartphone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensubjete 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.



E-3 Coverstory: Digitale Transformation vom Mittelstands- spezialisten

Itelligence ist Mittelstandsspezialist und Trusted Advisor bei digitalen Transformationsprozessen und in der SAP-Community erster Ansprechpartner für Industrie 4.0, IoT und Hana.

■ ■ ■ Ab Seite 46



DSAG-Jahreskongress 2016:
Kein Plug-and-Play: Business-Transformation ist weit mehr als die Bereitstellung von Software. ■ ■ ■ Ab Seite 17

Mike Etting, SuccessFactors



Gegen die Ungleichbehandlung: Neue Funktionen von SuccessFactors fördern personelle Vielfalt. ■ ■ ■ Seite 44

Anton Hofmeier, Flexera



SAP-Überlizenzierung ist heilbar: Fünf Schritte zum perfekten SAP-Berechtigungsmanagement. ■ ■ ■ Seite 62

Andreas Lautensack, Computacenter



Zwang zur Chance: Warum der S/4-Umstieg neben Risiken auch nennenswerte Vorteile bringt. ■ ■ ■ Seite 79

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: EhP F&L für SoH
- 04 Hausmitteilung: Sündenfall Showbiz
- 12 Das aktuelle Stichwort: Fit für die EU-Datenschutz-Grundverordnung?
- 14 Lizenzen: Die vier S und das Ende unlizenzierter Software
- 16 no/name: Haus bauen
- 27 www.E3date.info
- 29 IA4SP: Applications: Aus Themenkreis wird Arbeitskreis
- 31 E-Commerce: Zehn kleine Jägermeister
- 32 Lünendonk: Digitaler Umbau befeuert die IT-Dienstleistungsbranche
- 64 B2B2C: Hybris: Kundenfokus neu definiert
- 68 Industrie 4.0: Jobkiller oder Herausforderung?
- 70 IT-Security: Money makes the world go round...
- 78 Open Source: Backup-Strategie gegen Datenerpressung
- 82 Linux-Kommentar: Open Source macht Digitalisierung Beine
- 83 www.e3community.info
- 95 Satire Das Letzte: EhP-Prototyp S/4
- 96 Rätselhaftes aus der Community
- 97 Vorschau
- 98 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Zero Outage soll Industriestandard für Qualität werden
- 17 DSAG-Jahreskongress 2016: Kein Plug-and-Play
- 24 Buchtipps: Zukunft 4.0
- 26 Die Sicht der Fachberater
- 28 SAP-Rollout USA
- 30 Das Reale von Grund auf neu gestalten
- 34 Community Short Facts

PERSONAL

- 40 Menschen im Juli/August 2016
- 42 Emmi startet mit SuccessFactors durch
- 44 Gegen die Ungleichbehandlung
- 45 HR-Potenzial
- 45 Kreative CIOs sind gefragt

COVERSTORY

- 46 Digitale Transformation vom Mittelstandsspezialisten
- 49 Keine Grenzen für die Digitalisierung
- 51 Rolle vorwärts
- 52 Doppelt erfolgreich
- 53 Mit Hana schneller schlauer?
- 54 Wissen für die digitale Transformation
- 54 Zwei Firmen-Zukäufe alleine im Juni
- 55 Digitalisiertes Variantenmanagement

WIRTSCHAFT

- 56 Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften
- 58 Digitale Souveränität
- 59 Gigabit-Gesellschaft

MANAGEMENT

- 60 Ohne E-Invoicing keine Warenbewegung
- 62 SAP-Überlizenzierung ist heilbar
- 66 IoT im Mittelstand
- 69 Sicherheitspolitik und effektive Lösungen
- 72 Die Strategie entscheidet

INFRASTRUKTUR

- 74 Projektreife
- 75 Missverständnisse im Hana-Kontext
- 76 Big Data Business Club vernetzt Datenexperten
- 79 Zwang zur Chance



BVDW-Studie

Digitale Unreife

Unternehmen aus den Bereichen Handel, Produktion und Herstellung sind überwiegend nicht für die Digitalisierung gerüstet.

Eine Studie des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft (BVDW) hat den digitalen Reifegrads von deutschen Unternehmen abgefragt. Die Unternehmen wurden in fünf Reifegrade eingeteilt – weniger als die Hälfte der Unternehmen findet sich in den oberen beiden Reifegraden wieder. Die Zusammenfassung der Studienergebnisse steht kostenfrei als Download zur Verfügung. Der Großteil der befragten Unternehmen ist nicht „reif“ für die Digitalisierung. Jedes zehnte Unternehmen befindet sich in der sogenannten „Ruhe-Phase“, dem niedrigsten Reifegrad. Eine angepasste Strategie oder gar digitale Kompetenzen aufseiten der Mitarbeiter fehlen in diesen Unternehmen. Im Reifegrad zwei, der „Starter-Phase“, finden sich 15 Prozent wieder. Erste digitale Projekte sind zwar erkennbar, werden jedoch nur vereinzelt umgesetzt. Mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen wird in der „Pilot-Phase“ eingeordnet, in der anhand erster Erfahrungen mit digitalen Projekten bereits sporadisch Strategien umgesetzt werden. Impulse gehen dort von der Führungsebene aus,

sodass crossfunktionale Teams entstehen, die zumindest ein Grundbewusstsein für die digitale Transformation entwickeln. Knapp ein Drittel (32 Prozent) der Unternehmen befindet sich bereits in der „Digitalisierungsphase“ – das entspricht Reifegrad vier. Hier ist der kulturelle Wandel schon deutlich erkennbar; die Digitalisierung erreicht die Führungsstrategie, Kernprozesse, Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens und führt bereits zu positiven wirtschaftlichen Effekten. Jedes sechste Unternehmen erreicht den höchsten Reifegrad fünf und gilt damit als „digitalisiert“: Die Digitalisierung zieht sich durch sämtliche Prozesse, die Online-Welt ist mit der Offline-Welt perfekt verzahnt und die gesamte Organisation ist auf die Umsetzung digitaler Prozesse ausgerichtet.



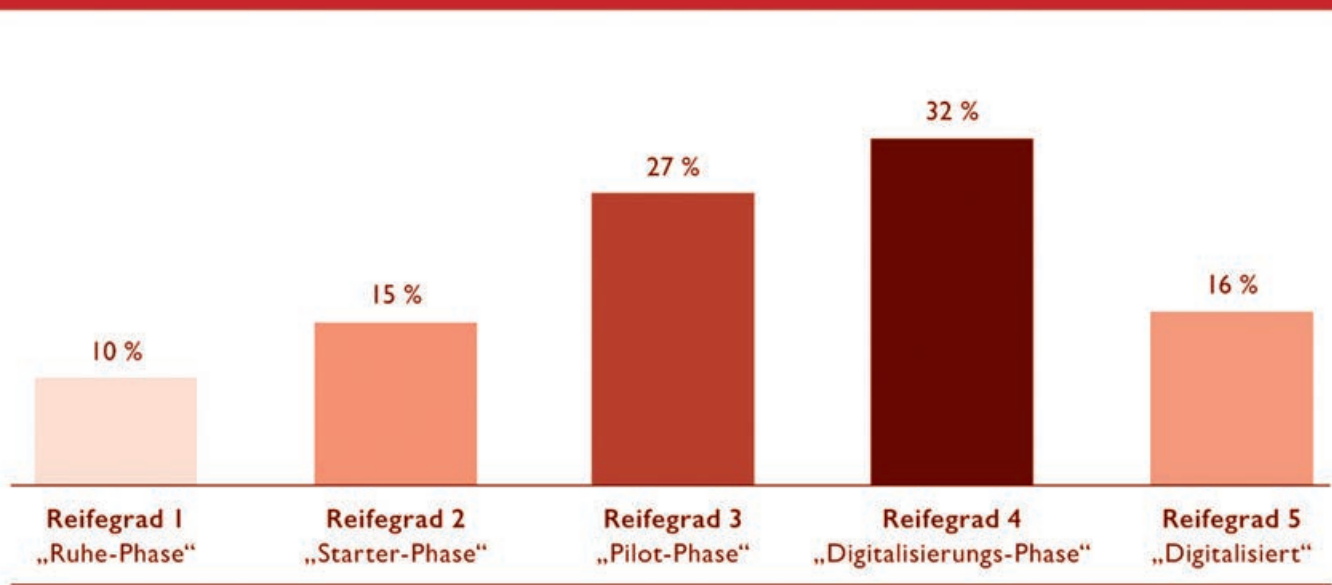
>> Die Selbstwahrnehmung deutscher Handelsunternehmen ist mitunter deutlich zu optimistisch und schön die Wirklichkeit. <<



www.bvdw.org

BVDW-Vizepräsident Achim Himmelreich.

Verteilung der Unternehmen aus den Branchen Handel, sowie Produktion & Herstellung in digitale Reifegrade



Basis: N=100, Zuordnung zu Reifegraden anhand Index über alle Dimensionen

Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen befindet sich in den unteren drei Reifegraden und ist somit nicht „reif“ für die Digitalisierung.

Jung, qualifiziert und motiviert

Bitkom-Initiative Flüchtlingsintegration

Der Digitalverband Bitkom möchte mit der Initiative Flüchtlingsintegration eine solide Brücke zwischen der Digitalwirtschaft und den Flüchtlingen schlagen.

Auf der Flucht vor Krieg und Vertreibung kommen Menschen nach Deutschland auf der Suche nach Frieden und Perspektiven. Viele sind jung, qualifiziert und motiviert, sich einzubringen; wie die Unternehmen der Digitalbranche. Gleichzeitig ist der demografische Wandel ein Grund dafür, dass alleine in der deutschen Digitalwirtschaft aktuell rund 43.000 qualifizierte Fachkräfte fehlen. Die Digitalwirtschaft ist international und weltoffen. Programmiersprachen sind überall auf der Welt verständlich. Sie nimmt ihre Verantwortung vor dem gesellschaftlichen Wandel durch die Digitalisierung wahr. Sie kann bei der Bewältigung der Zuwanderung sinnvolle Lösungen anbieten, die bei der Integration durch digitale Bildungsangebote unterstützen und berufliche Perspektiven bieten. Ob Sprachkurse, Programmierlehrgänge oder Praktikumsplätze – viele Unternehmen der Digitalwirtschaft wie IBM oder Capgemini unterstützen Flüchtlinge mit eigenen Projekten. Dabei geht es um eine nachhaltige Integration in die Gesellschaft und einen hürdenarmen Zugang zum Ar-

beitsmarkt. Bei einem Projekt Namens Integreat soll eine mobile Informationsplattform für Flüchtlinge entwickelt werden.

Mobile Infoplattform

Ziel ist es, Flüchtlingen relevante Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen. Die Applikation ist mehrsprachig und funktioniert auch offline. Die Informationen variieren dabei von Kommune zu Kommune und werden von lokalen Initiativen in einem flexiblen Content-Management-System gepflegt. So können Flüchtlinge Informationen zu Ansprechpartnern oder Veranstaltungen vor Ort bekommen. Hinter Integreat steht eine Initiative von Studenten des Elitestudiengangs Finanz- und Informationsmanagement der TU München und der Universität Augsburg, des Augsburger Vereins Tür an Tür e. V., des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik der TU München sowie weitere Partner.

www.bitkom.org



>> Es geht darum, Technologien sinnvoll einzusetzen, um Flüchtlinge gut zu integrieren. <<

Bernhard Rohleder,
Bitkom-Hauptgeschäftsführer.

DIGI plus  Positionspapier
Flüchtlingsintegration

DIGI plus  Statement
Bernhard Rohleder



ZV ZETVISIONS

VERSCHWENDER IN DER DATENHERDE?

Schützen Sie sich vor unnötigen Kosten mit SPOT – dem intelligenten Datenhüter für Ihr Stammdatenmanagement.



WWW.ZETVISIONS.DE/SPOT

Risk Management Congress, 19. und 20. September 2016, Stuttgart

Risiko und Chance

Im Mittelpunkt der diesjährigen RMA-Jahreskonferenz stehen die Themen Risikomanagement und Controlling, Analysemethoden und Supply-Chain-Risiken sowie Information Risk Management.

Wir leben in einer Zeit voller Risiken – angefangen bei geopolitischen Fragestellungen, Kriegen und Flüchtlingskrisen über Cybergefahren bis zu Klima- und Umweltrisiken. „Wer nichts verändern will, wird auch das verlieren, was er bewahren möchte.“ Was der ehemalige Politiker Gustav Heinemann einst sagte, trifft auf unsere Welt im Umbruch mehr denn je zu. Das heißt, die Welt ist in Unordnung und fordert Antworten auf die drängenden Fragen unserer Epoche. Wichtig ist ein klares Risikomanagement, um zu einer zukunftsweisenden Chance zu gelangen. Dies vor Augen, veranstaltet die RMA am 19. und 20. September 2016 ihren kommenden Risk Management Congress in Stuttgart. Unter dem Leitthema „Erfolgreiches Chancen- und Risikomanagement 2016“ bietet die 11. Auflage der

erfolgreichen Fachkonferenz wieder geballte Risikomanagementkompetenz von Experten für Experten. „Der Risk Management Congress ist eine der wichtigsten und renommiertesten Fachkonferenzen zu den Themenfeldern Governance, Risk Management und Compliance im deutschsprachigen Raum“, erklärt Ralf Kimpel, Vorsitzender des Vorstands der RMA. Und er ergänzt: „Dank der breiten Themenvielfalt und des Netzwerkgedankens bietet die RMA mit der Fachkonferenz eine der wichtigsten Termine für den jährlichen Fachaustausch der Risikomanagementbranche.“ Schwerpunktthemen sind Risikomanagement & Controlling, Risikoanalysemethoden, Supply Chain Risk Management, Prüfung des Risikomanagements und Information.

jako2016.rma-ev.org



>> Die RMA bietet mit der Fachkonferenz eine der wichtigsten Termine für den jährlichen Fachaustausch der Risikomanagementbranche <<

Ralf Kimpel,
Vorsitzender des RMA-Vorstands

Cost of Cyber Crime Study: Germany

Teure Unsicherheit

Die Kosten durch Cyberattacken auf deutsche Unternehmen betragen im Jahr 2015 branchenübergreifend mehr als 6,6 Millionen Euro pro Angriff.

Laut dem Bericht „2015 Cost of Cyber Crime Study: Germany“ des amerikanischen Ponemon-Institutes (Michigan) liegen die Kosten pro Vorfall dabei zwischen 450.000 Euro und 21 Millionen Euro. Damit liegt Deutschland im internationalen Vergleich – hinter den USA – an der Spitze. Eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Bitkom Research zeigt zudem, dass die Hälfte aller befragten Unternehmen im Jahr 2015 Opfer eines Cyberangriffs waren. Weitere 28 Prozent geben an, dass sie möglicherweise attackiert wurden. Die Verteidigung gegen

Cyberangriffe wird zunehmend schwieriger und praktisch jedes Unternehmen läuft Gefahr, angegriffen zu werden. Die Kernfrage ist, wie in einer solchen Situation kommuniziert werden kann. Everbridge, einer der weltweit führenden Anbieter für vereinheitlichte kritische Kommunikation im Not-, Störungs- und Krisenfall, gibt vor diesem Hintergrund folgende Ratschläge: Die Gefahren für die Business Continuity werden zunehmend größer. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, einen zuverlässigen Plan zur Krisenkommunikation für den Ernstfall zu entwickeln. Die Zeit bis zur erfolgreichen

Lösung und vollständigen Überwindung einer Cyberattacke betrug im Jahr 2015 im Schnitt 23 Tage. Unternehmen sollten einen Plan zu den Kommunikationsmöglichkeiten in diesem Zeitraum haben. Die Kommunikation per E-Mail ist im Störfall keine verlässliche Option, da sie kompromittiert sein könnte. Das Risiko von Cyberangriffen für die Betriebskontinuität übersteigt die Wahrscheinlichkeit von Naturkatastrophen, Strom- oder IT-Ausfällen um ein Vielfaches.

www.bitkom.org
www.ponemon.org

Cormeta profitiert von S/4

20-Mio.-Euro-Grenze geknackt

SAP-Partner Cormeta hat erstmals die 20-Millionen-Euro-Grenze mit über 100 Mitarbeitern überschritten.

Der höchste Umsatz in der Firmengeschichte von Cormeta sei vor allem auf den Ausbau der Technologie-Expertise und Strategiekompetenz sowie überproportionale Erlöse mit S/4 Hana zurückzuführen, heißt es aus der Firmenzentrale in Ettlingen. Im Geschäftsjahr 2015/16 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 20,1 Mio. Euro (2014/15: 18,7), was einer Steigerung von sieben Prozent entspricht. Die Mitarbeiterzahl stieg im gleichen Zeitraum von 100 auf 103 an. „Es zeigt sich, dass sich die Investitionen in neue Technologien rechnen“, freut sich Cormeta-Vorstand Holger Behrens. „Wir haben mehrere Server für SAP S/4 Hana angeschafft, unsere Mitarbeiter intensiv in den neuen Technologien geschult und die Branchenlösungen Tradesprint, Food-sprint, Pharmsprint auf S/4 gebracht.“



>> Wir haben mehrere Server für SAP S/4 Hana angeschafft und unsere Branchenlösungen auf S/4 gebracht. <<

Holger Behrens,
Cormeta-Vorstand.

www.cormeta.de

Studie zu Transport-, Travel- und Logistikunternehmen

Fleckerlteppich Digitalisierung

Die Transport-, Travel- und Logistikunternehmen galten lange Zeit als Vorreiter der Digitalisierung. Derzeit ist aber kein roter Faden in der Branche erkennbar.

Schon in den 90er-Jahren, als der Begriff „Digitalisierung“ noch nicht einmal diskutiert wurde, brachte die Transportbranche Innovationen wie z. B. elektronische Flugtickets hervor. Auch heute zählt die Digitalisierung laut einer Horváth-&-Partners-Studie zu den drei wichtigsten Themen der Topmanager der Branche. Umso verwunderlicher ist es, dass ein Großteil dieser Unternehmen ihre Digitalisierungsprojekte bislang nur auf die kurzfristige Optimierung einzelner Tätigkeiten konzentriert. Dadurch bleibt viel Potenzial ungenutzt. Die Studienergebnisse weisen auf vier Ansatzpunkte hin, um die digitalen Möglichkeiten voll auszuschöpfen: direkten Kundenzugang, vorausschauende Daten-

analyse, Automatisierung und Vernetzung. Die Unternehmen wollen die Digitalisierung nutzen, um sich in zwei Stoßrichtungen zu verbessern. Einerseits planen sie, die Marktbearbeitung zu optimieren, etwa durch Individualisierung von Produkten und indem sie Kundenbedürfnisse mithilfe vorausschauender Analysen antizipieren. Andererseits sollen digitalisierte Prozesse die Effizienz steigern, indem sie die Geschwindigkeit und Flexibilität erhöhen sowie verbesserte Entscheidungsgrundlagen schaffen. Mehr als 70 Prozent versprechen sich von beiden Entwicklungen einen konkreten Nutzen für ihr Unternehmen.

www.horvath-partners.com

ONLINE E-3 JULI/AUGUST 2016

Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP

- ✓ Workflows in SAP – 10 x schneller erstellt
- ✓ E-Invoicing mit ZUGFeRD
- ✓ Console für die Belegüberwachung in SAP
- ✓ Belegflut beherrschen mit Lösungen für SAP für E-Invoicing und E-Ordering

ON-PREMISE

HYBRID

CLOUD SERVICE

ZUGFeRD | Forum
elektronische
Rechnung
Deutschland

www.seeburger.de

Rimini Street lanciert Support für SAP Hana

I ♥ Hanna

Ein schwarzes T-Shirt mit diesem Titel und in Standardgröße L bekommen Sie vom E-3 Verlag: Schicken Sie ein A4-Kuvert mit Ihrer Adresse/Visitenkarte und mit Euro 1,45 frankiert an den E-3 Verlag, B4Bmedia.net AG, Frau Hanna Beier, Dachauer Straße 17, 80335 München.

Mit der Erweiterung seines Portfolios um SAP Hana bietet Rimini Street nunmehr Support für insgesamt zwölf Produktlinien von SAP und Oracle an, was das breiteste unabhängige Serviceangebot am Markt für Unternehmenssoftware darstellt.

Rimini Street ist ein führender, unabhängiger Support-Anbieter für Unternehmenssoftware wie SAP Business Suite und BusinessObjects und die Software von Oracle wie Siebel, PeopleSoft, JD Edwards, E-Business Suite, Database, Middleware, Hyperion, Retail und Agile PLM. Mitte Mai hat man die Verfügbarkeit von Wartungs- und Support-Services für SAP Hana, einschließlich der damit verbundenen Elemente der Hana-Plattform, bekannt gegeben.

Hana ist eine spaltenorientierte In-memory-Computing-Datenbank, die derzeit von SAP-Bestandskunden in Verbindung mit Analyse- und Business-Intelligence-Anwendungen wie Business Warehouse und Business Planning and Consolidation verwendet wird. Hana kann eigenständig oder in Verbindung mit bestimmten ERP-Anwendungen und -Versionen eingesetzt werden.

Der Support von Rimini Street für Hana ist ab sofort erhältlich, bereitgestellt von Hana-zertifizierten Ingenieuren, die durchschnittlich über 15 Jahre Erfahrung verfügen. Das Support-Modell umfasst den gleichen Datenbank-Support wie bei Oracle: Produkt-Support, Datenbank-Gesundheitscheck und Tuning-Services, Sicherheits-Support-Services und Interoperabilitäts-Support-Services, die mit einer Kostenersparnis von 50 Prozent angeboten werden.

„Im Bereich Support kommt es für Lizenzinhaber von Unternehmenssoftware wesentlich darauf an, dass sie Optionen haben. Unabhängige Anbieter von Support-Services spielen bei der Erzeugung eines Wettbewerbsumfelds eine wichtige Rolle. Darüber hinaus haben Kunden jetzt die Freiheit, Support-Services für SAP Hana von unabhängigen Anbietern zu beziehen. So haben sie die Gewissheit, dass sie nicht an den Zulieferer-Support gebunden

sind“, erklärte Ray Wang, Hauptanalyst und Gründer von Constellation Research „Dies schlägt sich in einer besseren Investitionsrendite und mehr Kundenzufriedenheit bei SAP-Lizenznehmern nieder.

Die meisten Lizenzinhaber von Hana verwenden die Datenbank als Teil ihrer Business-Warehouse-Plattform oder anderen Analyse/Business-Intelligence-Lösungen, parallel zu ihrer SAP-ERP-Anwendungssoftware, die auf Oracle Database ausgeführt wird. Daraus resultiert ein Mix von Datenbanken innerhalb ihrer SAP-Umgebung. Jedoch verpflichtet sich SAP nicht dazu, integrierte Support-Services für Oracle Database nach dem 31. Dezember 2019 bereitzustellen.

Der Langzeitsupport von Rimini Street (der für mindestens 15 Jahre garantiert wird) für sowohl Oracle als auch Hana bietet Lizenzinhabern die Möglichkeit, Support-Services für ihre gesamte ERP- und gemischte Datenbankumgebung von einem einzigen Support-Anbieter zu beziehen. Im Rahmen seines Servicemodells teilt Rimini Street jedem Kunden einen Primary Support Engineer (PSE) zu, bietet Support rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr und garantiert eine Antwortzeit von 30 Minuten oder weniger. Sämtliche PSE sind Experten in Bezug auf ihre jeweiligen Anwendungen und Technologien. „Im Zuge der Erweiterung unseres Service-Portfolios um Support-Services für Hana bieten wir noch mehr SAP-Lizenzinhabern die Möglichkeit, auf den preisgekrönten Support von Rimini Street überzuwechseln, den größten Nutzen aus ihrer Investition in die Hana-Plattform zu ziehen und unnötige Upgrades über ihre gesamte SAP-Umgebung hinweg zu vermeiden“, erklärte Seth Ravin, CEO von Rimini Street. „Rimini Street bemüht sich unentwegt, SAP- und Oracle-Lizenzinhabern auf der ganzen Welt relevantere, innovative und



» Wir bemühen uns unentwegt, SAP- und Oracle-Lizenzinhabern relevanteren, innovativen und hochwertigen Support zu liefern. «

Seth Ravin,
CEO von Rimini Street.

hochwertigere Support-Servicelösungen zu liefern. Gleichzeitig schaffen wir für unsere Kunden die Gelegenheit, signifikante eingesparte Mittel zur Finanzierung strategischer Initiativen zu verwenden, die Wachstum ermöglichen und die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens verbessern.“

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83

Rimini Street
Engineered for Support



Big-Data-Nutzung

Entscheidender Baustein der Wertschöpfung

Immer mehr deutsche Unternehmen treffen Entscheidungen auf Basis von Datenanalysen – das bestätigt auch eine repräsentative Umfrage von Bitkom Research im Auftrag von KPMG.

Öffentliche Verwaltungen sind Big Data gegenüber von Unternehmen deutlich weniger aufgeschlossen. 35 Prozent der Unternehmen in Deutschland nutzen bereits Big-Data-Analysen. Vor zwei Jahren waren es erst 23 Prozent. In der Umfrage geben vier von fünf Unternehmen an, dass relevante Entscheidungen zunehmend auf Erkenntnissen aus der Analyse von Daten basieren. 69 Prozent sagen, dass Datenanalysen ein zunehmend entscheidender Baustein für ihre Wertschöpfung sind. In 85 Prozent der Unternehmen kommen Datenanalysen in der Produktionsplanung bzw. Projektabwicklung zum Einsatz. Im Marketing nutzen 69 Prozent Datenauswertungen für die Kundenanalyse. Ein wichtiges Einsatzgebiet ist Finanzen und Controlling: 91 Prozent nutzen Datenanalysen im Risikomanagement, also bei der Identifikation und Bewertung potenziell geschäftsschädigender Entwicklungen. Die größten Hemmnisse für den Big-Data-Einsatz sind Rechts- und Sicherheitsbedenken sowie ein Mangel an Ressourcen. 60 Prozent scheuen davor zurück, eigene Daten für Analysezwecke an einen externen Dienstleister weiterzugeben.

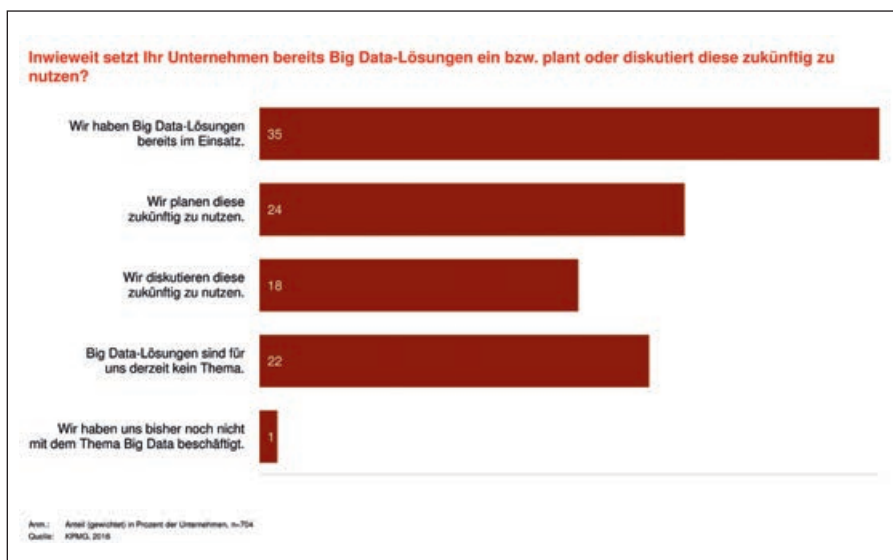
www.bitkom.org
www.kpmg.de/mdws



» Mit msgNetconomy können wir unsere Vision realisieren, für unsere Kunden die End-to-End-Versicherung zum Leben zu erwecken. «

Axel Pols,
 Geschäftsführer von Bitkom Research.

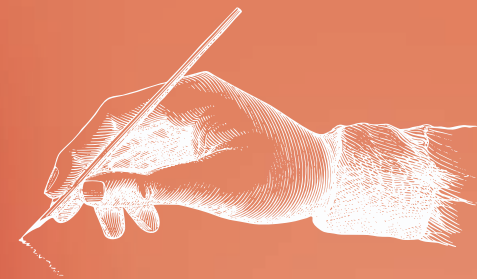
DIגי plus Mit Daten Werte schaffen 2016



Mehr als ein Drittel nutzt bereits Big-Data-Lösungen.

ONLINE E-3 JULI/AUGUST 2016

FRÜHER SCHRIEB
 EIN AUFKLÄRER
 BILDUNGS-
 ROMANE.



HEUTE MACHT
 DAS E-3 MAGAZIN

BILDUNGS-
 ARBEIT

MIT DER
 SAP-COMMUNITY.

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

... das aktuelle Stichwort ...

Fit für die EU-Datenschutzgrundverordnung?

Im Frühjahr 2018 sollen die neuen EU-Datenschutzbestimmungen in Kraft treten. Unternehmen jeder Größe, die Daten speichern und verarbeiten, haben nun nur noch eineinhalb Jahre Zeit, die Vorgaben zur Datensicherheit sowie die umfangreichen Rechenschaftspflichten umzusetzen. Ansonsten drohen ihnen bei Verstößen massive Bußgelder von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent ihres Jahresumsatzes. Auf was sollten Unternehmen, die SAP nutzen, in Zukunft achten und wie können sie sich vorbereiten?

Was bedeutet dies nun für Unternehmen? Welche Datensysteme sind besonders betroffen? Welche Schritte müssen bis 2018 umgesetzt werden, um den neuen Vorgaben zu entsprechen?

Das Stufensystem der neuen Datenschutzgrundverordnung sieht bereits Strafen von bis zu zwei Prozent des weltweit erwirtschafteten Jahresumsatzes vor, wenn Verarbeitungsvorgänge nicht ordnungsgemäß dokumentiert werden (Artikel 28). Bei einer Verletzung der Datensicherheit sind Unternehmen verpflichtet, innerhalb von 72 Stunden die Behörden zu informieren (Artikel 31).

Nach der Definition der neuen Gesetzgebung handelt es sich auch um eine Datenschutzverletzung, wenn ein Mitarbeiter Einblick in Daten hat, die er für seine Tätigkeit nicht benötigt. Zudem müssen Unternehmen dafür Sorge tragen, dass Mitarbeiter erkennen können, wann sie mit der Datenverarbeitung gegen Gesetze verstoßen oder unberechtigt Daten verarbeiten. Der erste und wichtigste Schritt für alle Unternehmen ist es, zu prüfen, in welchen Systemen sie die von der Gesetzgebung betroffenen Daten vorhalten. Im zweiten Schritt sollte geprüft werden, ob das Unternehmen verlässlich nachvollziehen und nachweisen kann, was mit diesen Daten gemacht wird, wenn diese beispielsweise das System verlassen.

Im Zuge der immer komplexeren IT-Umgebungen ist es für Unternehmen eine große Herausforderung, nachzuvollziehen, welche Daten in welchen Systemen vorgehalten und über welche Kanäle sie eventuell geteilt werden. Personenbezogene Daten sind besonders häufig in ERP-Systemen zu finden. Innerhalb dieser regulierten IT-Umgebung ist es relativ einfach, die Vorgaben für die neuen Datenschutzrichtlinien umzusetzen, wenn diese über Berechtigungsstrukturen



Volker Kyra ist Vice President Sales EMEA von Secude, einem weltweit tätigen Anbieter von IT-Datenschutzlösungen für SAP-Kunden.

und Audit-Logs verfügen. Ist man also damit abgesichert? Leider nein – denn sobald diese Daten aus dem System exportiert wurden, greifen die SAP-Berechtigungsstrukturen nicht mehr und es kann auch nicht nachvollzogen werden, was anschließend mit den Daten passiert. In den meisten Unternehmen erfolgen diese Datenexporte aber täglich, ohne dass sich die Mitarbeiter über mögliche Konsequenzen im Klaren sind. Dies betrifft besonders Wirtschaftszweige wie Energie (Strom, Öl und Gas), Verkehr (Luft, Schiene, Wasser und Straße), Infrastrukturzweige wie Trinkwasserversorgung, Bank- und Finanzmarktinfrastrukturen, Handelsplätze, Gesundheitsdienstleister sowie digitale Infrastrukturen.

Nötig ist daher die Einführung von Audit- bzw. Protokollierungslösungen, die aufzeichnen, wer Daten einsieht, exportiert und weitergibt. Zudem empfiehlt sich die Integration einer

GRC-Lösung, damit im Falle von Regelverstößen Benachrichtigungen an die Verantwortlichen gehen. Im Idealfall sollten die Datensätze jedoch bereits bei ihrer Entstehung klassifiziert werden. Sensible, von der Gesetzgebung betroffene Daten können dann für ihren gesamten Lebenszyklus mit entsprechenden Regeln versehen werden. So können sie beispielsweise nur für die interne Nutzung oder für bestimmte Personen freigegeben werden, oder der Download spezieller Daten wird komplett gesperrt.

Zudem werden die Mitarbeiter so für das Thema sensibilisiert und auf mögliche Verstöße hingewiesen. Die Einführung eines Rights-Management-Systems (RMS) hilft dabei, einer Verletzung der Datensicherheit (Artikel 31) vorzubeugen und die Nutzung der Daten auch außerhalb des ERP-Systems nachzuweisen oder zu beschränken. Die neue Gesetzgebung sieht ebenfalls vor, dass die meisten Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten ausweisen müssen (Artikel 35). Für die Verantwortlichen ist nun der ideale Zeitpunkt, die interne Situation zu überprüfen, geeignete Maßnahmen für die Sondierung und Sicherung der Daten einzuleiten und Lösungsangebote gründlich zu prüfen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

SECUDE
KEEP IT CONFIDENTIAL



Industriestandard für Qualität

Zero Outage

Mitte Juni hatte T-Systems zur ersten Zero-Outage-Konferenz nach Berlin eingeladen. Rund 150 Kunden, Partner und Journalisten folgten dem Aufruf – darunter auch Vertreter von SAP, IBM und HP.

Wir haben diskutiert, wie wir mit einer Null-Fehler-Strategie industriübergreifend geschäfts- und lebenskritische ICT-Ausfälle verhindern können“, so Ferri Abolhassan, Geschäftsführer T-Systems. „Heutzutage hängt die Existenz fast aller Unternehmen an einer zuverlässigen Informations- und Kommunikationstechnik. Und erst ein Höchstmaß an Qualität setzt Innovationen wie das selbstfahrende Auto oder medizinische Eingriffe durch Roboter in Gang. Doch eine erfolgreiche Zusammenarbeit an diesen Lösungen kann nur funktionieren, wenn es einen gemeinsamen Qualitätsstandard gibt und nicht jeder sein eigenes Süppchen kocht.“ Darum möchte T-Systems noch in diesem Jahr einen Verein gründen, der einen weltweiten Industriestandard für Qualität definiert und überwacht. Die ersten großen Partner aus der ICT-Branche haben Abolhassan und sein Team dafür bereits gewonnen. Der neue Verein soll sich dem Null-Fehler-Prinzip verpflichten und gemeinsame Regeln für das Qualitätsmanagement entwickeln: Nach welchen Vorgaben werden ausfallsichere Produkte entwickelt? Wie hoch muss der Reifegrad für neue Komponenten in kritischen Systemen sein? Und auf welche Reaktionszeiten bei Störungen

verpflichten sich die Mitglieder? Als Blaupause dient dabei das Null-Fehler-Prinzip von T-Systems. Hier hatte Abolhassan 2011 das Qualitätsprogramm Zero Outage ins Leben gerufen. Eine IT ganz ohne Incidents gibt es zwar nicht, doch mit klaren Standards für Prozesse, technische Plattformen und Personal reduziert das Programm das Ausfallrisiko auf ein Minimum (99,999 Prozent Verfügbarkeit). Und sollte es doch einmal zu einem Incident kommen, sorgt ein 24/7-Manager-on-Duty-Service für eine schnelle Wiederherstellung der Systeme. Abolhassan: „Zero Outage hat uns nicht nur das Gütesiegel des TÜV Rheinland eingebracht, sondern auch die größte Kundenzufriedenheit in der Geschichte unseres Unternehmens. Wenn wir diesen Qualitätsansatz standardisieren, profitieren künftig Kunden weltweit von Zero Outage. Und wir schaffen die Voraussetzung für eine sichere Digitalisierung der Industrie.“



Ferri Abolhassan, Geschäftsführer T-Systems, verantwortlich für die IT-Division und Telekom Security. Er ist Initiator des Qualitätsprogramms „Zero Outage“. Jetzt will Abolhassan das Null-Fehler-Prinzip zum Industriestandard machen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83

T-Systems



Mein gutes Gefühl:

TRANSPARENZ
in allen Unternehmensbereichen

Digitales Handeln erfordert verändertes Denken!

Der digitale Wandel ist in aller Munde und stellt Unternehmen vor die Herausforderung digital zu denken und zu handeln, um zukunftsfähig zu bleiben.

Digital handeln heißt, die Prozesse zu überdenken und zu vereinfachen, um bei der digitalen Transformation vorne dabei zu sein.

ITML öffnet Ihnen mit passenden Konzepten und Strategien das Tor zur digitalen Welt – für dynamische Geschäftschancen.



ITML GmbH

Stuttgarter Straße 8 | D-75179 Pforzheim
Tel.: +49 7231 145 46 0 | itml.de





Die vier S und das Ende unlizenzierter Software

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: In Deutschland wie weltweit wurde im letzten Jahr weniger Software unlicenziert eingesetzt als je zuvor.

Von Georg Herrnleben, BSA.

Hierzulande werden noch 22 Prozent aller Programme ohne die korrekte Lizenz verwendet, weltweit liegt der Anteil bei 39 Prozent. Das ist erstaunlich, wenn man einige Jahre zurückdenkt. Vier große Trends sind die Ursache dafür: SAM, Sicherheit, Smartphones und SaaS. Diese vier „S“ wirken sich positiv auf die Compliance des deutschen Software-Marktes aus:

Software Asset Management: Nachdem Software ein unverzichtbares Arbeitsmittel ist, muss es auch betriebswirtschaftlich sauber verwaltet werden. Bedarfsanalyse, Beschaffung, die buchhalterische Komponente – all diese Prozesse führen dazu, dass immer seltener Software aus halbseidenen Quellen bezogen oder gegen bestehende Lizenzverträge verstoßen wird. Durch Initiativen wie „Fakt oder Fiktion“ unterstützen wir diesen Trend zur ordnungsgemäßen Verwaltung der Software. Das Aufklärungsangebot stößt sehr oft auf großes Interesse.

Sicherheit: Ein bedauerlicher Aspekt der wirtschaftlichen Bedeutung von Software und Daten ist die gestiegene Bedrohung durch Malware und Angriffe. Eine statistische Analyse von Angriffshäufigkeiten und dem Anteil ordentlich lizenzierter Software zeigt eine starke Korrelation: Wo unlicenzierte Software weitverbreitet ist, da sind es auch Angriffe durch Malware. Eindeutige Richtlinien und technische Maßnahmen, die z. B. eigenmächtige Installationen durch Mitarbeiter unterbinden, senken das Risiko – und oftmals auch den Einsatz unlizenzierter Programme.

Smartphones: Vor allem im privaten Sektor ersetzen Smartphones in vielen Fällen Tablets und PCs. Ihr komplett unterschiedliches Ökosystem mit Apps und Betriebssystem macht es unattraktiv, unlicenzierte Software zu verwenden. Der Mobile-Trend führt dazu, dass die PC-Umsätze einbrechen, im Business-Segment, das einen geringeren Anteil an unlizenzierter Software verwendet, allerdings steigen sie wieder leicht (plus sechs Prozent) an.

SaaS und Cloud-Abos: Laut der IDC war der weltweite Markt für SaaS-Produkte schon 2014 etwa 48,4 Mrd. US-Dollar groß und soll bis 2019 auf 112,8

Mrd. USD wachsen – er macht dann über ein Fünftel des weltweiten Softwareumsatzes aus. Gartner nimmt an, dass 2020 vier von fünf Software-Herstellern auf diese Technologie setzen. Cloud Computing könnte der Anfang vom Ende aller Lizenzschwierigkeiten sein: bedarfsgerechter Remote-Zugriff auf Ressourcen, eine entsprechende Rechnung, fertig.

Sowohl technisch wie organisatorisch drohen lizenzrechtliche Fallstricke: Es besteht die Gefahr, dass IT-Verantwortliche der schnellen Implementierung zuliebe auf geeignetes SAM verzichten oder es auf die lange Bank schieben. Auch bewusster Lizenzbetrug ist möglich. Oft wird angenommen, dass Lizenzprobleme mit SaaS nicht entstehen können. Das ist aber ein Fehlschluss. Tatsächlich gilt es, einige Punkte zu beachten. IP-Verstöße: Der SaaS-Anbieter kann gegen das Urheberrecht eines Dritten verstoßen. Existiert keine vertragliche Vereinbarung, die den Cloud Server Provider (CSP) verpflichtet, sämtliche Haftungsrisiken auf sich zu nehmen, können diese auch den Kunden als primären Nutznießer treffen. Einen Schritt weiter gehen Anbieter, die als Dienstleister Software auf ihren Cloud-Servern für Endkunden und Unternehmen anbieten, selbst aber nicht (dark cloud) oder unzureichend (grey cloud) über Lizenzen für diese Software verfügen. Clientseitige Software-Komponenten: Eine clientseitige Code-Installation von SaaS-Lösungen in Form eines Browser-Plug-ins, Applets, Agents oder sogar einer vollständigen Suite muss vollständig lizenziert sein, was der Kunde bei einem Audit auch nachweisen muss. Bei SaaS kann die Nutzung vertraglich beschränkt sein, z. B. bezüglich der geografischen Nutzung, des Teilens von Accounts, verschiedener Nutzerrollen oder der Nutzung durch Dritte wie Partner und Dienstleister. Es zeigt sich, dass keiner der Faktoren, keines der vier „S“ allein ausreicht, um unlicenzierte Software endgültig zu einer historischen Randnotiz zu machen. Mit einem fünften „S“ lässt sie sich zumindest im Unternehmensumfeld bannen: der Sorgfalt.



Georg Herrnleben ist Senior Director Compliance & External Affairs EMEA bei BSA.

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

Die digitale Transformation erleben

itelligence World 2016

Geballtes Expertenwissen in Sachen IT-Strategie, Technologie, Vertrieb & Service, Logistik & Produktion, Analytics & HCM, SAP S/4HANA, Industrie 4.0, Daten- und Variantenmanagement.

In zwei Tagen bekommen Sie alles in einem: Kongress, Messe, Showcases, Expertengespräche, Networking Lounge und Abendveranstaltung.

13. und 14. September 2016

EVENT

1.800 MINUTEN FACHVORTRÄGE

1 KEYNOTE-SPEECH MIT HANS-WERNER SINN

50 EXPERTEN | 6 WORKSHOPS

360 MINUTEN BEST PRACTIS KUNDENVORTRÄGE

550 M² AUSSTELLUNGSFLÄCHE | SHOWCASES

240 MINUTEN ABENDVERANSTALTUNG

+ SIE

Hier geht's zur Anmeldung: www.itelligence.de/itelligence-world



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

Haus bauen

Cloud Computing mag bei E-Mail oder Storage einfach, stringent und überschaubar sein. Komplexer wird es in der Hana Enterprise Cloud, wenn SAP die Lizenzen des Bestandskunden übernehmen will und dafür ein Rundum-sorglos-Paket anbietet. Ohne Cloud-Exit-Strategie geht dann nichts mehr!

Man investiert in eigenen Grund und baut fünfzehn Jahre an seinem Haus. Der Garten ist gepflegt, das Auto steht in der Garage. Mit der Zeit will man die Pflege und Administration an einen Dienstleister abgeben, der Grund und Haus übernimmt – aber nicht nur Pflegegebühr, sondern plötzlich auch Miete verlangt. Klingt verrückt, ist aber so. Mit der Hana Enterprise Cloud (HEC) versucht SAP ein sehr aggressives Rundum-sorglos-Paket zu verkaufen, auch bei uns im Haus wurde man schon vorstellig – es war peinlich! Die neue SAP-Vertriebsstrategie gliedert sich in Produktgruppen: Es gibt eine Verkaufsmannschaft für Enterprise Support, eine für On-premise-Aufgaben und auch für HEC. Es ist ein Desaster, denn die jungen Damen und Herren haben durchwegs eine abgeschlossene Fachhochschul- oder Uni-Ausbildung, aber kaum Erfahrung vom wirklichen Leben, der SAP-Community und den Bedürfnissen der Bestandskunden und Partner. Früher war der SAP-VB ein Berater und Partner, heute ist er bestenfalls ein Sprachrohr, das die aktuellen Listenpreise kennt. Historie, Technik, Community sind den jungen VBs fremd. Somit war auch der Versuch natürlich erfolglos, uns für HEC zu interessieren – nicht einmal ein produktives Gespräch über Cloud Computing im Allgemeinen war möglich. HEC ist somit der momentane Rohrkrepierer in Walldorf – und nicht nur ich sehe es so, auch an meinem SAP-Stammtisch ist die Meinung ganz ähnlich.

„Kaufsoftware ist so zukunftssträchtig wie eine VHS-Kassette“, zitierte ich in meiner Kolumne vom Juni dieses Jahres einen Londoner Berater. Vielleicht hat Kaufsoftware keine Zukunft, wer aber Lizenzen besitzt, sollte diese unter keinen Umständen hergeben. Von einem Gartner-Analysten habe ich das oben erwähnte Hausbeispiel: Warum soll man jahrelang in Lizenzen investieren, sich damit einen Besitzstand aufbauen und am Ende alles „verschenken“ und wieder zurück zu einem Mietmodell? Nein, den Grund und das Haus, das ich erwirtschaftet und gepflegt habe, werde ich sicher nicht mehr freiwillig hergeben. Das HEC-Modell ist hiermit gescheitert – aber vielleicht nicht ganz sinnlos. Der erwähnte Gartner-Analyst empfiehlt zwei Handlungsoptionen: erstens die vorhandenen Lizenzen und deren Wartung nutzen, um die Cloud-Subskription deutlich zu senken. Damit würde man etwa zehn Prozentpunkte mehr als die aktuelle SAP-Pflegegebühr zahlen und wäre noch immer Größenordnungen unter den HEC-Listenpreisen! Zweitens: Bevor man mit oder ohne eigene Lizenzen in die Cloud geht, ist unbedingt eine Exit-Strategie auszuarbeiten. Es mag gute Gründe für

das Cloud Computing geben, aber nichts in der IT ist für die Ewigkeit geschaffen – eines Tages wird man die Wolke verlassen wollen oder müssen. Für diesen Tag X ist unbedingt Vorsorge zu treffen! Leider ignoriert unsere SAP diesen Umstand vollkommen und auch die lieben Kollegen der DSAG hinterfragen und diskutieren ein mögliches Exit-Szenario kaum. Rat und Tat gibt es bei Gartner, die schon einmal empfehlen, mit dem ganzen SAP-Support und Releasewechsel auszusetzen, etwa zu Rimini Street zu wechseln sowie abzuwarten und zu beobachten, wie Walldorf die S/4-Hana-Konsolidierung hinbekommt.

Was ist los in Walldorf? Hinreichend bekannt ist, dass Vorstand Gerd Oswald diesen Sommer endgültig ausscheidet. Sein designerter Nachfolger ist seit Jahresbeginn der umsichtige und erfahrene Michael Kleinemeier. Hier scheint das meiste geordnet und geregelt zu sein. Ganz anders ist die Situation im technischen Bereich: Mit viel Glück und zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort konnte der ehemalige Oswald-Zögling Bernd Leukert nicht nur schnell ins globale Managing Board einziehen, sondern auch durch den überraschenden Abgang von Vorstand und CTO Vishal Sikka den Job des Technikvorstands beerben. Aber er konnte sich dort nicht festsetzen und etablieren! Nun droht Gefahr von Steve Singh: Er kam zu SAP durch die Übernahme von Concur, konnte sich schnell positionieren und ist nun im SAP-Vorstand angelangt, wo er offiziell für die neuen Wachstumsbereiche von SAP verantwortlich ist – was immer SAP-Chef Bill McDermott darunter verstehen will. Auf der Sapphire dieses Jahr wurde deutlich, wohin Singh will. Er beansprucht das gesamte Cloud Computing exklusive S/4 für sich. Er leitet die Entwicklung, definiert die Konzepte und die Märkte. Damit ist aber Bernd Leukert auf on-premise, Hana und S/4 reduziert, was heute noch den weitaus größten Umsatz für SAP generiert, aber die Zukunft liegt laut Bill McDermott im Cloud Computing und den Business Networks wie Concur, Ariba, Fieldglass, Hybris etc. Steve Singh will für SAP die Kunden von Microsoft, Amazon und Google. Momentan scheint SAP kein innovatives Thema zu klein, zu komplex oder zu ertragsschwach. Lediglich die Attribute Hana-Plattform und Cloud Computing scheinen unumstößlich gesetzt zu sein – alles andere steht zur Diskussion. Hoffentlich nicht auch die alten R/3-Bestandskunden, die noch immer für die Gewinne der Walldorfer verantwortlich sind.

noname@e-3.de



DSAG-Jahreskongress: Business-Transformation aus der Steckdose?

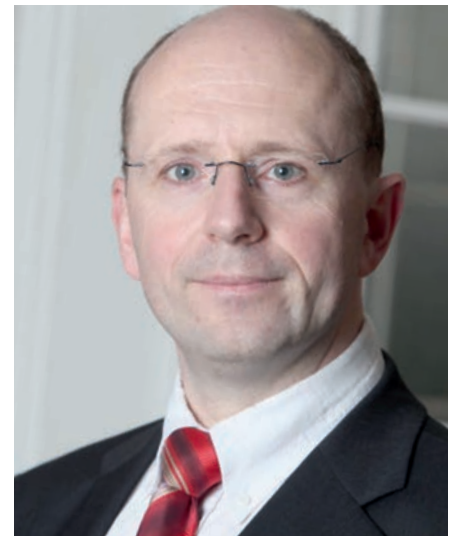
Kein Plug-and-Play

Beim 17. Jahreskongress in Nürnberg stellt die DSAG die Herausforderungen der digitalen Transformation und deren Auswirkungen auf Geschäftsprozesse, Unternehmensbereiche und Marktmodelle in den Fokus.

Die Digitalisierung ist auf breiter Front in den Unternehmen angekommen und wird je nach Branche unterschiedlich behandelt und umgesetzt. Damit kommen weitreichende Umwälzungen auf Unternehmen und SAP-Anwender zu.

Fakt ist, dass mit der Einführung eines neuen Produktes die digitale Transformation sich nicht einfach realisiert. Vielmehr müssen von der Idee bis zum praktischen Einsatz einer SAP-Lösung diverse Entwicklungsstufen durchlaufen oder auch teilweise ganz neue Wege gegangen werden. Ein Vorhaben, bei dem sämtliche Unternehmensbereiche und auch externe Partner eingebunden werden müssen. Und das funktioniert nicht so einfach mittels Plug-and-Play. Das soll das Motto des Jahreskongresses der Deutschsprachigen SAP-Anwendergrup-

pe – „Business-Transformation aus der Steckdose?“ – zum Ausdruck bringen. Welche Aufgaben, Chancen, aber auch Risiken auf Anwender zukommen, wird auf dem Jahreskongress 2016 im Fokus stehen. „Die Ausrichtung der Unternehmen bzw. einzelner Unternehmenszweige hin zur digitalen Transformation erfordert einen ganzheitlichen Ansatz. Umso mehr, als die Anforderungen ständig an Geschwindigkeit und Agilität zulegen“, bilanziert DSAG-Vorstandsvorsitzender Marco Lenck. „Es geht um weit mehr als nur um die Bereitstellung von Software. Es ist eine Organisationsaufgabe für das ganze Unternehmen. Diese wollen wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern und SAP angehen.“ In diesem Jahr werden über 4000 Teilnehmer erwartet. Eine Fachausstellung mit 175 Partnern begleitet den dreitägigen Kongress.



>>> Es geht um weit mehr als nur um die Bereitstellung von Software. Es ist eine Organisationsaufgabe für das ganze Unternehmen. <<<

DSAG-Vorstandsvorsitzender **Marco Lenck** zur digitalen Transformation.

www.kongress.dsag.de



ORSOFT ist Anbieter der ORSOFT Manufacturing Workbench. Die Software wird in den Bereichen Supply Chain Management (SCM), Supply Chain Planning (SCP) und Advanced Planning System (APS) eingesetzt, um SAP ERP, SAP SCM (PP-DS) und SAP S/4HANA bzgl. der Produktionsplanung durch funktionale oder modellspezifische Ergänzungen releasesicher anzureichern.

ORSOFT GmbH

Martin-Luther-Ring 13
04109 Leipzig
Tel.: 0341 2308900
marketing@orsoft.de
www.orsoft.net
Dr. Dirk Schmalzried



Datenqualität als Erfolgsfaktor

APICON Data Master optimiert über

- Datenanalyse
- Aufgabenmanagement
- Intelligenter Editor
- Massenänderung

nachhaltig die Datenqualität Ihrer SAP Stammdaten und vereinfacht auch objektübergreifend die Anlage- und Pflegeprozesse.

APICON Data Master ist ein zertifiziertes, modificationsfreies, SAP integriertes Add-on.

APICON GmbH **Kontakt: Roger Dittert**
Carl-Benz-Straße 20 E-Mail: rd@apicon.de
97424 Schweinfurt www.apicon.de
Telefon: +49 (0) 9721 - 541 68 23



Mit dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Anwendungen führen Sie Ihre unternehmenskritischen SAP-Anwendungen auf der klassenbesten und von SAP empfohlenen Linux-Plattform aus und reduzieren zugleich Kosten und Komplexität.

SUSE ist zudem die No. 1 Plattform für SAP HANA. Ca. 95% aller SAP HANA Implementierungen laufen auf SUSE Linux Enterprise.

SUSE Linux GmbH

Maxfeldstr. 5
D-90409 Nürnberg
Telefon: +49 (0)911 740 53 0
Telefax: +49 (0)911 741 77 55
E-Mail: kontakt-de@suse.de
Web: www.suse.com
Kontakt: Friedrich Krey

SAP-Erweiterungen für Dokumenten- und Stammdatenmanagement, E-Commerce und HCM

Beherrschbares Big Data

Die Informationsfülle nimmt mit der digitalen Transformation immer weiter zu. Auf dem DSAG-Jahreskongress zeigt FIS, wie Datenmengen beherrschbar werden und mit welchen Instrumenten sich aus den Informationen Mehrwerte für das Business extrahieren lassen. Im Bereich des technischen Handels ist dies die FIS-Warenwirtschaftslösung auf Basis S/4. Sie erweitert die SAP-Standardprozesse um viele optimierte Prozesse und elementare Funktionen – gerade an den Brennpunkten der Prozesskette, an denen der ERP-Standard nur unzureichende Lösungen für den Großhandel bereithält. Zur Optimierung von SAP-Systemen zeigt FIS die gesamte Bandbreite ihrer SAP-Erweite-

rungen für Dokumenten- und Stammdatenmanagement, E-Commerce, Kundenbeziehungsmanagement sowie Migration und Revision in SAP HCM. Zahlreiche Unternehmen aller Branchen nutzen bereits die Vorteile mobiler Lösungen. FIS bietet Web/Mobile-Lösungen von der Bereitstellung von Daten und Services aus kundeneigenen SAP-Systemen bis hin zur Realisierung von Webanwendungen, Portalen und Fiori-Apps. In Nürnberg wird das ganze Spektrum zu diesem Bereich zu sehen sein. CRM ist ein beeindruckender Wachstumsmarkt und Anwendungen aus der Cloud gehört dabei die Zukunft. Cloudbasiertes CRM mit SAP Hybris Cloud for Customer (Hybris C4C) und Cloud-Services wie WebEDI sind da-

her weitere Programmpunkte der FIS auf dem DSAG-Jahreskongress 2016. FIS bietet SAP-Anwendern als offizieller Vertriebspartner der SAP für SAP Hybris C4C seit Anfang 2016 den direkten Bezug der cloudbasierten CRM-Lösung. Bei der FIS als Experte für SAP WM (Warehouse Management) und darauf basierenden Erweiterungen sowie SAP EWM (Extended Warehouse Management) können die Kongressbesucher besichtigen, wie sie voll integrierte Logistikprozesse in SAP und damit eine flexible Handelslogistik aufsetzen – von mobilen Szenarien für das beleglose Lager bis hin zum Template für den einfachen Einstieg in SAP EWM.

www.fis-gmbh.de

Alegri

Die Alegri International Group ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu den Klienten, die hochindividuell beraten werden. Knapp 500 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise IT- und Business-Projekte zum Erfolg und beraten aus zehn Niederlassungen und einem Nearshore-Standort in Rumänien.

Alegri steht Ihnen als unabhängiger Berater in Strategie und Umsetzung zur Seite:

- Alegri SAP Optimization Services: neutraler Performance- und Kostenaudit Ihrer SAP Systeme, mit einem hochaktuellen Dashboard
- Sourcing Masterplan – im eigenen Unternehmen, Nearshoring oder in der Cloud? Welche Kombination optimal für Sie ist.
- Architektur der SAP Plattform - Anforderungen der Fachseite künftig sicher, zuverlässig und kostenschonend erfüllen mit Nutzung von SAP HANA.
- Deutschsprachiger SAP-Betrieb in Deutschland oder Rumänien.
- Integration durch SAP HANA: Wie kann eine „Single Source of Truth“ realisiert werden?

Als weltweit eines der ersten Unternehmen setzt Alegri auf SAP S/4HANA Finance in der Microsoft Azure Cloud. Nutzen Sie die Alegri-Expertise für Ihren Erfolg!

Alegri International Service GmbH

Innsbrucker Ring 15
D-81673 München
Herr Hinrich Mielke, Direktor SAP
Fon +49 89 666 107-0
Fax +49 700 / 0000 2581
E-Mail info@alegri.eu
www.alegri.eu

Americas' SAP Users' Group (ASUG) und DSAG

Whitepaper Digitalisierung



» Damit werden wir dem Anspruch gerecht, den Wandel in den Branchen, den Fachbereichen und bei unseren Mitgliedern zu begleiten und über weitere Aktivitäten wie Web-Konferenzen oder Präsenzveranstaltungen zu beeinflussen. «

Otto Schell,
DSAG-Vorstand Branchen/
Geschäftsprozesse.



Zusammen mit der Americas' SAP Users' Group ASUG hat die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) ein Whitepaper mit dem Titel „Digital Transformation: The SAP User Community Perspective“ vorgelegt. Damit soll eine Diskussionsgrundlage geschaffen werden, die das Thema aus Sicht der beiden Anwendergruppen darstellt.

DIGI plus

Digital Transformation:
The SAP User Community
Perspective

www.dsag.de
www.asug.org

Schritt für Schritt mit S/4 Enterprise Management

Zum digitalen Unternehmen

Scheer begleitet Unternehmen auf dem Pfad der digitalen Transformation – von der Entwicklung neuer Businessmodelle über die Geschäftsprozessoptimierung und -implementierung bis hin zum Betrieb. Das Software- und Beratungshaus steht Unternehmen zur Seite, um sie zum digitalen Unternehmen mit S/4 Enterprise Management zu begleiten. Mit der Commerce Suite von Hybris ebnet Scheer den Weg in die Omnichannel-Welt. Sichere und schnelle Verfahren für die anwenderorientierte Planung, Umsetzung und Einführung von Prozessverbesserungen im Unternehmen gewährleistet die Softwarearchitektur Scheer BPaaS (Business Process as a Service) mit einer einfachen Integration mit der Hana-Cloud-Plattform. Scheer Managed Services komplettiert das Angebot. SAP bietet ihren Kunden mit der Hana Cloud Platform (HCP) eine Basis mit speziellen Services für Integration, IoT, Analytics an. Dies sind die Grundla-

ge zur Entwicklung neuer Applikationen, Erweiterung bestehender Lösungen und deren Betrieb. SAP HCP ermöglicht es, Lösungen der Zukunft bereits heute zu entwickeln.

Als SAP-Fokuspartner im IoT-Umfeld unterstützt Scheer ihre Kunden mit unmittelbar wertschöpfenden Services – von der individuellen Bedarfserhebung und Planung über die Realisierung bis zum Betrieb von individuellen IoT-Vorhaben. Scheer unterstützt bei der Erarbeitung neuer Geschäftsmodelle und deren Bewertungen in Form von Architektur- und Prozessberatung in unterschiedlichen Themenfeldern und Industrien. Die Anbindung und Analyse von Daten mithilfe von Scheer Data Scientists sowie die Entwicklung von Analytics und Applikationen ermöglicht den schnellen und sicheren Weg in eine innovative Unternehmenszukunft.

www.scheer-group.com

Dashboards

SAP Optimization Services

Performance, Qualität, Kosten – das sind die entscheidenden Parameter für die Bewertung von SAP-Systemen. Doch meist fehlt ein Vergleich zur effektiven Interpretation und konkreten Optimierung. Dies lässt sich ändern. Mit dem Alegri Dashboard kann das IT-Management Performance, Qualität, Stabilität und Betriebskosten nicht nur überwachen, sondern optimieren. Das Alegri Dashboard ist die Oberfläche der Alegri SAP Optimization Services mit der Methodik: vermessen – vergleichen – analysieren – handeln. So sieht der Verantwortliche nicht nur gemessene Monitorwerte, sondern konkret seine SAP-Landschaft im Vergleich mit anderen SAP-Systemen des Marktes, die eine ähnliche Größe und Komplexität haben. Damit wird deutlich, wo seine SAP-Systeme vom Markt abweichen. Er kann reagieren, bevor die Benutzer unzufrieden oder die Geschäftsprozesse gefährdet sind. Der IT-Manager ist jetzt in der Lage, seine Rolle vom passiven Reagieren auf Incidents hin zur aktiven Optimierung zu ändern. Als Maß für die Performance hat Alegri den SAP-Performance-Index entwickelt. Dieser be-

steht aus den wichtigsten Kennzahlen von SAP (Antwortzeiten Oberfläche/Datenbank, Schnittstellenperformance, Codequalität, Dumps ...) und zeigt den Vergleich zum Markt.

So hat der IT-Verantwortliche nicht nur die nötige Transparenz, sondern auch den Überblick, was in der Realität möglich ist: Er sieht die Best Practices durch das permanente Update des Dashboards mit neuen Marktdaten. Ähnlich verhält es sich mit dem Dashboard auch bei den SAP-Betriebskosten, da deren Abhängigkeiten und Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

1000 Messpunkte

Beim Vergleich spielen nicht nur die Größe und Komplexität des SAP-Systems eine Rolle, sondern auch die Firmengröße, das Organisationsmodell, die Herkunft der Leistungserbringung. Alegri setzt auf über 1000 Messpunkte auf und hat eine Vergleichsbasis von Tausenden anderen SAP-Systemen für einen detaillierten Benchmark.

www.alegri.de

treorbis

Die treorbis GmbH ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus und Mitglied der msg-Gruppe. Mit Hauptsitz in Hamburg ist das Unternehmen seit über 15 Jahren erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Als SAP-Komplettanbieter bietet treorbis ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. treorbis ist Lösungsanbieter im Bereich SAP HCM und mit den treorbis Variant Add-ons einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration.

treorbis Variant

Als langjähriger SAP Partner beschäftigt sich treorbis mit der Umsetzung von hochkomplexen Datenmodellen sowie neuesten Anforderungen im Bereich der SAP – Variantenkonfiguration. treorbis ist der größte Beratungspartner für Variantenkonfiguration.

Unsere Lösungen

- treorbis UI5 Angebotskonfigurator
- treorbis Variant Calculation
- treorbis Variant Process Optimization
- treorbis Variant Sales
- treorbis Variant Supply Chain Management
- treorbis Variant Wood

treorbis oneHCM

treorbis oneHCM stellt international agierenden Unternehmen eine komplette, integrierte Suite von Human Capital Management Outsourcing-Dienstleistungen zur Verfügung. Mit Erfahrung und effizienten Technologien entlasten wir das Personalwesen Ihres Unternehmens von administrativen Tätigkeiten und Ihre HR-Verantwortlichen können vermehrt strategisch arbeiten.

Administration

- Personalabrechnung
- Personalzeitwirtschaft
- Reisekostenabrechnung
- Elektronische Personalakten
- Employee Self Service
- Mobile Services

Strategische Prozesse

- HCM Analytics & Dashboards
- Demografie
- Recruiting
- Nachfolgeplanung
- Performancemanagement
- Learning & Development

treorbis Location Suite

Mit der treorbis Location Suite sparen Sie bei Ihrer Personalplanung Kosten, haben Abläufe und Ergebnisse im Blick und behalten so die volle Kontrolle.

Bestandteile der Lösung

- HCM Process Manager
- HCM Location Analytics
- HCM Workforce Planning

treorbis GmbH


Bei dem neuen Krahn 2
20457 Hamburg

Web: www.treorbis.de
E-Mail: info@treorbis.de
Telefon: +49 40 3344150 – 0




71.000 Min.
Query-Wartezeit an nur einem Tag gespart

Sie wollen wissen, wie das geht?
www.datavard.com
 oder besuchen Sie unseren Stand auf dem Jahreskongress der DSAG in Nürnberg.




SAP Gold Partner FIS ist kompetenter Partner für SAP sowie SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen. Alle FIS-Lösungen unterstützen SAP S/4HANA Enterprise Management und bilden die optimale Basis für die digitale Transformation Ihrer Prozesse in Vertrieb, Finanzen, Beschaffung, Lager und Logistik.

Unsere Lösungen für die Digitale Transformation:

- Technischer Handel: Warenwirtschaftslösung auf Basis SAP S/4HANA. Marktführend in D-A-CH.
- SAP-Optimierung: SAP-Erweiterungen für Dokumenten- und Stammdatenmanagement, E-Commerce, Kundenbeziehungsmanagement sowie Migration und Revision in SAP HCM.
- Web/Mobile: Lösungen von der Bereitstellung von Daten & Services aus Ihrem SAP-System bis hin zur Realisierung von Webanwendungen, Portalen und Apps.
- Cloud: Cloudbasiertes CRM mit SAP Hybris Cloud für Customer und Cloud-Services wie WebEDI.
- Lösungen für die Lagerlogistik – von mobilen Szenarien für das beleglose Lager bis hin zum Template für SAP EWM.

Vortrag unseres Kunden CMS Dienstleistungs-GmbH :
HANA-Strategie der CMS-Gruppe
 Referent: Marcus Michl, Leiter IT
 Zeit: 21.09.2016, 17:45-18:30 Uhr

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH
 Röthleiner Weg 1
 97506 Grafenrheinfeld
 info@fis-gmbh.de
 Telefon +49 9723 / 9188-0
 Patrick Opatschek




BIG DATA - BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT

Optimierung Ihrer SCM Prozesse in SAP mit dem G.I.B Dispo-Cockpit.

- SAP-zertifizierte Add-Ons
- Nachhaltige Logistik-Optimierung
- Integrierte Kapazitätsplanung
- G.I.B IBP Suite
- Demand Planning

Erfahren Sie mehr auf dem DSAG Jahreskongress vom 20. bis 22.09.2016 in Nürnberg!

SOFTWARE & CONSULTING AUS EINER HAND.
 G.I.B mbH · 57078 Siegen · Phone: +49 271 89038 0



SAP® Certified
 Integration with Applications on SAP HANA®



SAP® Certified
 Powered by SAP NetWeaver®

www.gibmbh.de

Für SAP-Anwendungen

Zero Downtime

Daten haben sich zum entscheidenden Geschäftskapital für viele Unternehmen entwickelt. In Zeiten von Big Data sind Unternehmen dabei zunehmend auf Echtzeitdaten und -analysen angewiesen. Ein möglichst ununterbrochener Zugang zu wichtigen Anwendungen ist daher von entscheidender Bedeutung für den Geschäftserfolg. Fortschrittliche Plattformen wie Hana haben die Datenverarbeitung beschleunigt, aber die IT-Industrie konnte bislang nicht in jeder Beziehung Schritt halten und viele setzen weiter auf antiquierte Konzepte wie geplante Ausfallzeiten. Müssen Geschäftsabläufe wirklich zum Stillstand gebracht werden, nur weil ein Server aktualisiert werden muss?

Suse Enterprise Linux Server, auf denen Hana- und SAP-NetWeaver-Anwendungen laufen, können Systemaktualisierungen ohne Neustart durchführen und dadurch die Serviceverfügbarkeit für geschäftskritische Anwendungen erhöhen. Unternehmen kommen dem Ziel Zero Downtime so einen großen Schritt näher.

Live Patching

Die Live-Patching-Lösung von Suse sorgt dafür, dass kritische SAP-Anwendungen einsatzbereit bleiben. Über den durch das Tool zur Verfügung gestellten Strom an Datenpaketen kann ein Kernel im laufenden Betrieb aktualisiert werden ohne Unterbrechung der wichtigen Geschäftsabläufe. Zusätzlich schafft Suse mit dem neuen Portal Suse Connect für Nutzer von Suse Linux Enterprise Server for SAP Applications eine einfache Möglichkeit, schnell kompatible Open-Source-Lösungen für SAP zu finden, die perfekt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die Plattform bietet eine Übersicht über verfügbare Software und Webservices sowie Testversionen. Zeitraubende Recherchen und lästige Kompatibilitätsprüfungen entfallen. Ein weiterer Schritt Richtung Zero Downtime kann die Nutzung von Synergien der Cloud-Services darstellen. Anbieter wie Microsoft Azure oder AWS und lokale Partner stellen Hana-Instanzen basierend auf Suse Linux Enterprise Server zur Verfügung.

www.suse.com

Studie zur Akzeptanz

Cloud in der Beschaffung

Im Rahmen der Studie „Cloud Computing in Procurement Departments – Do cloud tools ‚really‘ live up to their promises?“ befragte das Beratungsunternehmen Camelot ITLab mehr als 150 Entscheider aus Einkaufsabteilungen zu aktuell im Einsatz befindlichen und geplanten Softwarelösungen für die Beschaffung. Gleichzeitig wurde eine „Business-Value-Analyse“ durchgeführt, die den tatsächlichen Nutzen von Cloud-Lösungen mit dem von traditionellen On-premise-Lösungen vergleicht. Cloud-Lösungen versprechen Agilität und Flexibilität, um für zukünftige Herausforderungen gewappnet zu sein, die mit der Digitalisierung einhergehen. Die daraus resultierenden Vorteile überwiegen inzwi-

schon die Vorbehalte seitens der Nutzer. 18 Prozent der befragten Entscheider in der Beschaffung haben bereits Cloud-Lösungen im Einsatz und sogar 32 Prozent planen die Einführung von Cloud-Software in den nächsten 24 Monaten. Die wichtigste Erkenntnis der Studie ist, dass Cloud-Anwendungen keine Nischenprodukte mehr sind. Die Lösungen halten ihre Versprechen hinsichtlich Flexibilität, erleichtertem Betrieb und erwarteter Total Cost of Ownership (TCO). Typische Bedenken hinsichtlich verfügbarer Cloud-Lösungen scheinen mit Ausnahme des Datenschutzes kein entscheidungsrelevantes Thema mehr zu sein.

www.camelot-itlab.com

EMPIRIUS

The simple solution company

Spezialist für Automation und alle Fragen rund um SAP-Basis

Empirius versteht sich als Spezialist im Bereich SAP-Basis. Die innovativen Produkte von Empirius für die IT-Automation sind einsetzbar in SAP-Landschaften unterschiedlicher Größe und in allen Branchen. Dazu zählen beispielsweise BlueSystemCopy für automatisierte System- und Mandantenkopien und BlueClone für das automatisierte Erstellen neuer SAP-Systeme für Test- und Projektzwecke.

BlueSystemCopy

automatisierte SAP-Systemkopien

Mit BlueSystemCopy ist Empirius einer der führenden Anbieter von Software für automatisierte SAP-Systemkopien. Leitlinie der Empirius sind schnelle Installation, einfache Bedienung, hohe Produktivität und dadurch ein schneller ROI. SAP-Basis-Mitarbeiter können sich somit auf das Wesentliche konzentrieren.

SAP-zertifizierte Mitarbeiter mit langjährigem Erfahrungs- und Kompetenz-Know How im Betrieb von SAP-Systemen unterstützen Unternehmen bei allen Fragen rund um das Thema SAP-Basis: Operation, Migrationen oder auch konzeptionelle Themen.

Empirius GmbH

Klausnerring 17
85551 Kirchheim

Kontakt: Hans Haselbeck
Mail: haselbeck@empirius.de
Tel.: 089-4423723-26
Mobil: 0177-7539691
Web: www.empirius.de



Die Produktlinie rund um den MSB Mobisys Solution Builder bietet die Plattform für eine schnelle Umsetzung mobiler Projekte in Logistik, Produktion, Instandhaltung, Service & Vertrieb.

mobil.einfach.direkt

- Vollständige Integration in SAP
- Ready-to-use Standardtransaktionen
- Mobile Prozesse Online & Offline
- Neu: MSB App Builder für HTML5 basierte mobile Applikationen
- MSB App für Windows, iOS und Android
- Benutzer- und Gerätemanagement
- Monitoring und Performance-Trace
- Support Tools und Einbindung von MDM
- Neu: Zertifiziert für S/4 HANA

MSB bindet externe Systeme, Handhelds, Smartphones und Tablets sicher in SAP-Infrastrukturen ein.

Special Features

- Kamera- und GPS-Funktion
- Barcodescanner, RFID Reader, Kartenleser
- Anbindung von externen Systemen wie Wiegesysteme, Lagerlifte, Steuerungen
- Verarbeitung von Unterschriften
- Anzeigen von Dokumenten und Grafiken
- **Neu:** Responsive UI auf Basis von HTML5

INNOVATION.TECHNOLOGIE.KOMPETENZ.

Seit fast 25 Jahren entwickelt mobisys Software Produkte für Unternehmen aus allen Branchen. Mit über 500 Installationen weltweit bietet die die MSB®-Produktlinie Investitionssicherheit und innovative Technologie mit SAP zertifizierten Add-On's. www.mobisys.de

MOBISYS Mobile Informationssysteme GmbH

Altrottstraße 26
69190 Walldorf
Tel: +49 (0) 6227 863 50
Fax: +49 (0) 6227 863 555
E-Mail: info@mobisys.de
www.mobisys.de

Ansprechpartner: Annette Rückert

Aspera^{USU}



SAP-Lizenzoptimierung

ENTSPANNTER VORSPRUNG

Den Wind können wir nicht beeinflussen.

Ihren Kurs schon.

Mit smarten Produkten und Insiderwissen.

LIVE-DEMO & VORTRAG

Wie Sie Ihre SAP-Lizenzen transparent halten.

IHRE LÖSUNG

SmartTrack License Control for SAP.

BESUCHEN SIE UNS
AUF DEM DSAG
KONGRESS
20. - 22.09.2016
NÜRNBERG
CONVENTION CENTER

Aspera.com

Von SAP-Basis-Experten für SAP-Basis-Experten

Produkte für die IT-Automation

Empirius präsentiert auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress mehrere Automationstools für den Einsatz im SAP-Basis-Bereich. Alle Empirius-Produkte wurden von SAP-Basis-Experten für SAP-Basis-Experten entwickelt. Die innovativen Produkte von Empirius für die IT-Automation sind einsetzbar in SAP-Landschaften unterschiedlicher Größe und in allen Branchen. Dazu zählen beispielsweise BlueSystemCopy für automatisierte System- und Mandantenkopien und BlueClone für das automatisierte Erstellen neuer SAP-Systeme für Test- und Projektzwecke. Ferner das Tool BlueLandscapeCopy, mit dem sich ganze SAP-Systemlandschaften automatisiert

kopieren lassen. BlueLandscapeCopy gehört zur BlueCopySuite, ebenso wie die Tools BlueSystemCopy, BlueClone, BlueMigration und BlueAnon, die in Nürnberg ebenfalls präsentiert werden. Mit BlueAnon lassen sich Patientendaten (der SAP-Lösungen i.s.h/i.s.h med) anonymisieren. Diese besonders sensiblen Daten sind in QA-Systemen oder Schulungssystemen vielerorts im Klartext vorzufinden. Hier schafft BlueAnon Abhilfe. Erstmals gezeigt wird von Empirius einem breiteren Fachpublikum die neue Lösung namens BluePatch für das automatisierte Massen-Kernel-Patching. Mit BlueSystemCopy ist Empirius einer der führenden Anbieter von Software für die automatisierte

SAP-Systemkopiererstellung. Leitlinien von Empirius sind schnelle Installation, einfache Bedienung, hohe Produktivität und somit ein schneller ROI. So können sich SAP-Basis-Mitarbeiter auf das Wesentliche konzentrieren. SAP-zertifizierte Empirius-Mitarbeiter mit langjährigem Erfahrungs- und Kompetenz-Know-how im Betrieb von SAP-Systemen unterstützen Unternehmen darüber hinaus in Form von Consulting-Leistungen bei allen Fragen rund um das Thema SAP-Basis: Operation, Migrationen, Backup-Konzepte, Systemoptimierung und vieles andere mehr.

www.empirius.de



SIMPLIFY YOUR SAP LICENSING.


SO YOU CAN DO ANYTHING.

Vereinfachen Sie Ihr SAP Lizenzmanagement
 Bringen Sie Licht ins Dunkel –
 Sparen Sie viel Geld, Zeit und Nerven!



SNOWSOFTWARE.COM
dsag@snowsoftware.com

Stand [Nummer folgt]



Fascination with Integration

MEHRWERT RUND UM SAP PLM

Wie sich von Engineering bis Fertigung noch mehr rausholen lässt? Antworten liefert DSC seit über 30 Jahren – und mit weltweit erfolgreichen Lösungen.



SAP Engineering Control Center integriert Autorenwerkzeuge in SAP PLM: von MCAD/ECAD bis MS Office. So lassen sich Dokumente aller Art zentral und strukturiert verwalten sowie klassifizieren, versionieren, austauschen und logisch verknüpfen. Das alles mittels intuitivem F&E-Cockpit inklusive 2D/3D-Viewer. Auch kombinierbar mit einer CAD-Direktanbindung wie dem SAP Engineering Control Center interface to NX von DSC – für den bequemen SAP-Zugriff aus der gewohnten Arbeitsumgebung.

DSC Factory Control Center integriert CAM, Tool-Data/Lifecycle-Management sowie Arbeitsvorbereitung und Fertigungsplanung in den SAP-gestützten Produktentwicklungsprozess und bindet Shopfloor-Systeme an. CAM-Systeme haben direkten Zugriff auf Daten, Fertigungsaufträge werden mit Daten versorgt und NC-Programme an die Maschine geliefert – deren Fertigungsdaten ins SAP-System zurückfließen. Und Betriebsmittel lassen sich bequem überwachen sowie optimal steuern.

DSC-Infrastrukturmodule optimieren die Performance. Sie automatisieren Prozesse bei der Bearbeitung von Dokumenten. Sie steuern den Import/Export von CAD-Daten und weiteren unstrukturierten Dokumenten. Sie erzeugen Neutral- und Viewing-Formate. Sie aktualisieren Dokumentattribute. Und sie tun noch vieles mehr.

DSC Software AG
 Am Sandfeld 17
 76149 Karlsruhe

Telefon: +49 (0) 721 9774-100
 Telefax: +49 (0) 721 9774-101
 E-Mail: info@dscsag.com
 Web: www.dscsag.com

Scheer begleitet Unternehmen auf dem Weg zur digitalen Transformation. Von der Entwicklung neuer Businessmodelle über die Geschäftsprozessoptimierung und -implementierung bis hin zum Betrieb.

- Schritt für Schritt zum digitalen Unternehmen – mit SAP S/4HANA Enterprise Management
- Kundenbeziehungen neu definieren, Kundeninteraktion und -bindung in allen Kanälen stärken – mit SAP Hybris Lösungen für Vertrieb und Marketing
- Prozesse schnell und einfach umsetzen – mit Scheer BPaaS, integriert mit der SAP HANA Cloud Plattform
- Effizientes Design, flexible Dokumentation und Optimierung von SAP-Prozessen – mit ARIS for SAP Solutions
- Beschaffung, Einführung und Betrieb von SAP Software aus einer Hand – im Scheer-Rechenzentrum in Freiburg

Besuchen Sie uns beim DSAG Jahreskongress. Wir freuen uns darauf, über Ihre Lösung für die digitale Zukunft zu sprechen!

Scheer GmbH
 Uni-Campus Nord
 66123 Saarbrücken
www.scheer-group.com
info@scheer-group.com
 Tel.: 0681 96777-0

Ansprechpartner: Kai Schwindt

Für ERP on Hana und S/4 Hana

SCM-Add-ons

Als Partner von SAP wird ORSoft am Kongress SCM-Add-ons zu SAP ERP on Hana und S/4 Hana vorstellen. Aufbauend auf ersten Projekten bei Kunden, die logistische Ketten über mehrere Werke zu planen haben, wird eine Simulationsmöglichkeit für Supply Chain Manager bereitgestellt. Ausgehend von den nächtlichen lokalen MRP-Läufen wird dabei ein Gesamtmodell über alle Standorte im RAM des Add-ons aufgebaut, bei dem die Planaufträge in simulierte Fertigungsaufträge überführt werden.

Basierend auf diesen Fertigungsaufträgen können Auslastungsdefizite aufgezeigt und Materialkennzahlen wie Kapitalbindungskosten, Sockelbestand, Umschlaghäufigkeit ermittelt werden. Mittels dynamischen Peggings kann für jeden Kundenauftrag/SD-Lieferplanabruf ein Peggingbaum über alle betroffenen Standorte erzeugt werden, dessen Defizite bezogen auf Materialfluss und Ka-

pazitätsverfügbarkeit aufgezeigt werden. CTP-Abfragen über alle Standorte sind möglich.

Mit diesen Informationen können alternative Transportwege, alternative Fertigungsvarianten und Veränderungen am Kapazitätsangebot simuliert werden. Das vorgestellte Add-on wird mittels eines SAP-Transportauftrags in die vorhandenen SAP-Systeme eingespielt. Es ist innerhalb weniger Wochen für ausgewählte Nutzer verwendbar. Dabei können sowohl operative Aufgaben als auch strategische Kapazitätssimulationen durchgeführt werden. Bei den strategischen Simulationen erweist es sich als Vorteil, dass das SAP-ERP-S/4-Hana-Modell unverändert genutzt und in unterschiedlichen Diskretisierungen interpretiert wird. Weiter ist es möglich, simulativ auch neue Ressourcen und Produkte bei geänderten Preisen in die Berechnung einzubeziehen.

www.orsoft.net

Advanced Debtor Control (ADC)

S/4-Zertifizierung

Der Mobisys Solution Builder (MSB), ein SAP-Add-on, mit dem sich sämtliche mobile Prozesse über verschiedene Endgeräte hinweg nahtlos im SAP-System abbilden lassen, ist S/4-Hana-zertifiziert. Die weltweite Zertifizierung von SAP bestätigt Mobisys, einem Anbieter von Softwareprodukten für die Integration mobiler Lösungen in SAP-Systeme, nun eine vollständige Integration des SAP-Add-ons sowie dessen sicheren und effizienten Betrieb unter S/4 Hana. Der Mobisys Solution Builder (MSB) erweitert als Abap-Add-on ein SAP-System wie beispielsweise SAP ERP, SAP EWM, SAP CRM, SAP SCM oder SAP BI. Anwenderunternehmen sind damit in der Lage, beliebige Identifikations- und Datenerfassungssysteme ohne Middleware direkt an ihr SAP-System anzubinden. Dadurch können sie wichtige Prozesse entlang ihrer Wertschöpfungskette verschlanken und effizienter gestalten. Die vollständige Integration des MSB ist künftig auch mit S/4 möglich. Auf der Basis des Prozesswissens und SAP-Know-hows, das Mobisys in über 500 Kundenprojekten in den vergangenen 20 Jahren aufgebaut hat, begleiten die SAP-Spezialisten aus Walldorf nun ihre Kun-

den auf dem Weg zu S/4. Kunden, die ihren im Einsatz befindlichen MSB von der SAP Business Suite auf die neue On-premise-Lösung S/4 Hana migrieren wollen, können dies nun ohne Einschränkung tun. „Wichtig für unsere Kunden ist zu wissen, dass sich ihr im Einsatz befindliches SAP-Add-on Mobisys Solution Builder problemlos und ohne Änderungen auf S/4 Hana betreiben lässt. Die meisten mobilen Prozesse lassen sich auch übernehmen. Lediglich dort, wo SAP Änderungen an den Datenstrukturen vorgenommen hat, müssen die mit MSB erstellten mobilen Prozesse angepasst werden. Unsere Kunden profitieren dadurch künftig von einer Rundumbetreuung in Sachen Entwicklung und Integration unseres Mobisys Solution Builder in S/4 Hana“, erklärt der Mobisys-Geschäftsführer Christian Kamuf.

Im Rahmen der Zertifizierung durchlief der Solution Builder bei SAP zahlreiche Tests. Begonnen von der Installation bis hin zum Erstellen von mobilen Applikationen und deren anschließendem fehlerfreiem Betrieb.

www.mobisys.de



Demand Driven Lean Supply Chain Planning

Ein Paradigmenwechsel in der Supply Chain Planung

Zunehmende Komplexität der Märkte, erhöhter Wettbewerbs- und Innovationsdruck sowie ständig anspruchsvoller werdende Kunden stellen Unternehmen und ihr Supply Chain Management vor neue Herausforderungen, denen zum Teil nur schwer begegnet werden kann. Insbesondere die Supply Chain Planung bedarf eines konzeptionellen Neuansatzes, um den geänderten Bedingungen Rechnung zu tragen. Aus diesem Grund hat Camelot zusammen mit renommierten Forschungsinstituten und führenden Industrieunternehmen ein innovatives und bereits vielfach realisiertes Konzept zur Umsetzung einer Demand Driven LEAN Supply Chain Planung entwickelt. Mit der CAMELOT LEAN Suite ist nun ein SAP Add-on mit allen benötigten Tools und Verfahren für eine Demand Driven Lean Supply Chain verfügbar. Kunden der Software profitieren von verbesserter Lieferfähigkeit, einer optimierten Produktion und der Reduktion des Bull-Whip Effekts.

Die **CAMELOT LEAN Suite** ermöglicht eine nachfragegesteuerte zyklische Produktionsplanung bei gleichzeitig erhöhter Agilität und Flexibilität in der Supply Chain. Dies führt zu verbesserten Service Levels, minimierten Beständen, verkürzten Durchlaufzeiten und reduzierten Kosten. Die Software berechnet nicht nur die optimalen Parameter für Lagerhaltung, Produktion, Einkauf und Warennachschub sondern vereinfacht und automatisiert auch die Produktions- und Replenishmentplanung. Darüber hinaus wird eine End-to-End Überwachung der Supply Chain Performance ermöglicht.

Das voll integrierte SAP APO Enhancement nutzt vorhandene Stamm- und Transaktionsdaten, ist kompatibel mit S/4 HANA und wahlweise als On-Premise, Cloud oder SaaS-Lösung über SAP GUI oder SAP Fiori nutzbar.

Die CAMELOT LEAN Suite ist ein Produkt der Camelot ITLab GmbH, einem SAP-Beratungshaus mit Schwerpunkt auf individuellen Lösungen für die Bereiche Einkauf, Produktion, Produktionsplanung, Lager, Logistik, Sales und Marketing.

Camelot ITLab ist Teil der Camelot International Group mit weltweit mehr als 1.600 Mitarbeitern und langjähriger Partner der SAP. Das Unternehmen steht für Innovation, aktuellstes Wissen, höchste Qualität und umsetzbare End-to-End Lösungen.

Weitere Details zur CAMELOT LEAN Suite unter www.camelotleansuite.com.

Camelot ITLab GmbH

Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Deutschland

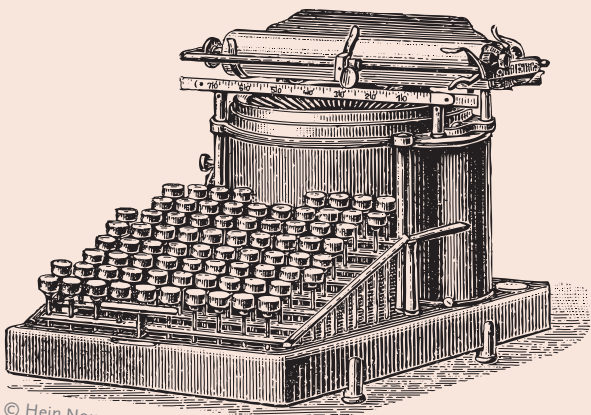
Telefon +49 621 86298-800
Telefax +49 621 86298-850
office@camelot-itlab.com

www.camelot-itlab.com

Buchtipps • Zukunft 4.0

Wie ist das nun mit der Zukunft? In der Vergangenheit war es in der Regel so, dass Entwicklungen später stattfanden als prognostiziert. Die Auswirkungen von technologischen Innovationen fielen aber deutlicher aus, als das zuvor vorstellbar war. Mit der bevorstehenden vierten industriellen Revolution könnten ökonomische, gesellschaftliche und politische Veränderungen auf uns zukommen. Möglicherweise kommt es zu

umfassenderen Umbrüchen als jenen, die damals durch den Webstuhl und die Dampfkraft, die Elektrizität sowie durch die Elektronik und IT ausgelöst wurden. Manche postulieren sogar das Ende des kapitalistischen Wirtschaftssystems. Wie es dann wirklich sein wird, können auch die besten Predictive Analytic Tools kaum ansatzweise beantworten. Es bleibt daher der Griff ins traditionelle Bücherregal. Abwarten und Teetrinken könnte Ihre Zukunft gefährden.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

>> Das Merkwürdige an der Zukunft ist wohl die Vorstellung, dass man unsere Zeit einmal die gute alte Zeit nennen wird. <<

Ernest Hemingway (1899–1961) war einer der erfolgreichsten Schriftsteller der USA. 1954 erhielt er den Literaturnobelpreis.



Digitaler Darwinismus

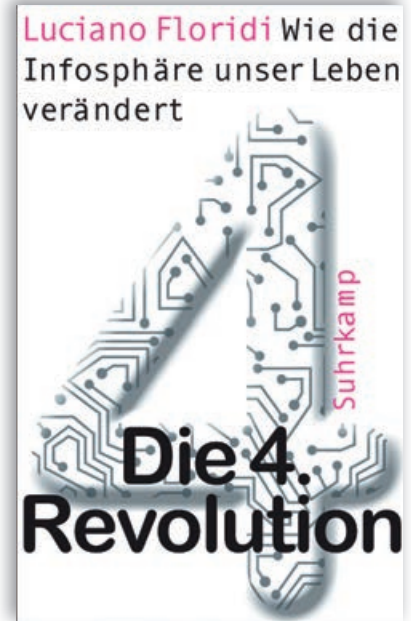
Dieses Buch liefert wertvolle Hilfestellungen und Denkanstöße, um kreative Lösungsprozesse im Unternehmen anzustoßen. Die Autoren präsentieren Best Practices und machen Mut, eigene Ideen auszuprobieren, solange der Markt Fehler noch verzeiht. Sie zeigen, wie man den Herausforderungen begegnet, die mit der zunehmenden Digitalisierung, den sozialen Netzwerken, dem steigenden mobilen Zugriff auf das Internet und der Entstehung von Big Data in Verbindung mit leistungsstarken Cloud-Technologien auf uns zukommen. Denn: Wissen Sie, welche Gefahren und Chancen mit der zunehmenden Digitalisierung von Produkten und Services einhergehen, welche Macht den sozialen Medien innewohnt und wie diese bestehende Geschäftsmodelle aushebeln und Marken gefährden – aber auch zum globalen Erfolg verhelfen können? In der zweiten, vollständig überarbeiteten und erweiterten Auflage haben Ralf T. Kreutzer und Karl-Heinz Land weitere Treiber des digitalen Darwinismus identifiziert. Integriert wurden: die weiter steigende Dynamik in der Vernetzung von Menschen, Dingen und Services; gravierende Innovationssprünge mit neuen Lösungskonzepten; die steigende Bedrohung „etablierter“ Anbieter und tausend neue Chancen für Innovatoren, Kreative und Mutige, die die Zeichen der Zeit erkennen und nutzen. Außerdem wurde das für eine digitale Transformation unverzichtbare Aufgabenfeld Change-Management umfassend integriert.



Jeremy Rifkin
528 Seiten
2016
ISBN: 978-3596033676
www.campus.de

Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft

Jeremy Rifkin ist überzeugt: Das Ende des Kapitalismus kommt – nicht von heute auf morgen, aber dennoch unaufhaltsam. Die Zeichen dafür sind längst unübersehbar. Die Produktivität steigt in einem Maße, dass die Grenzkosten vieler Güter und Dienstleistungen nahezu null sind, was sie praktisch kostenlos macht. Aus einer industriell geprägten erwächst eine globale, gemeinschaftlich orientierte Gesellschaft.



Luciano Floridi
314 Seiten
2015
ISBN: 978-3518586792
www.suhrkamp.de

Die 4. Revolution

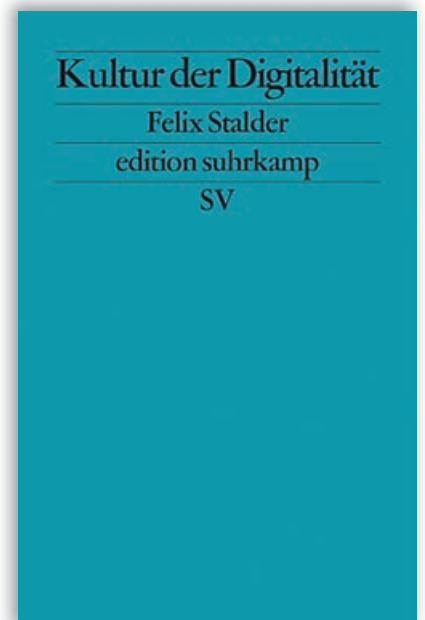
Wir produzieren jeden Tag genug Daten, um alle Bibliotheken der USA damit zu füllen; und im Durchschnitt trägt jeder Mensch heute mindestens einen Gegenstand bei sich, der mit dem Internet verbunden ist. Der Informationstheoretiker Luciano Floridi zeigt, dass wir uns nach den Revolutionen der Physik (Kopernikus), Biologie (Darwin) und Psychologie (Freud) nun inmitten einer vierten Revolution befinden, die unser ganzes Leben verändert.



Matthias Horx
320 Seiten
2015
ISBN: 978-3570552803
www.randomhouse.de

Zukunft wagen

Das Standardwerk zum Social-Media-Marketing enthält viele Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum, Interviews mit deutschen Social-Media-Managern und Best Practices für den Social-Media-Alltag: Wie reagiert man auf Kritik? Wie moderiert man ausufernde Diskussionen? Außerdem geht es verstärkt auf KMUs ein. Weitere Schwerpunkte sind Monitoring und Erfolgskontrolle sowie Location-based-Services und Mobile-Social-Media-Marketing.



Felix Stalder
200 Seiten
2016
ISBN: 978-3518126790
www.suhrkamp.de

Kultur der Digitalität

Erfolgreiches Social-Media-Marketing mit Facebook, Twitter und Co.: Der Begleiter durch die Welt des Social-Media-Marketings zeigt, dass es für Unternehmen jeder Branche und jeder Größe lohnenswert ist, in Social Media aktiv zu werden. Das Buch liefert Ihnen praktische Tipps mit zahlreichen Best Practices sowie Praxiseinblicken von Social-Media-Managern. Inklusive Strategien zum mobilen Marketing, Empfehlungsmarketing, Crowdsourcing und Social-Commerce-Rechtstipps.

SAP-Partner Alegri hat S/4 Hana in Azure selbst customized – ein Erfahrungsbericht in vier Teilen (2 von 4)

Die Sicht der Fachberater

Die Entscheidung war gefallen – SAP S/4 Hana Finance wird bei Alegri eingeführt – nicht on premise, sondern in der Microsoft Azure Cloud. Und wie bei jedem Einführungsprojekt gibt es am Anfang einige grundlegende Entscheidungen zu treffen.

Hinrich Mielke, Alegri International Group

Wo und wie werden die Systeme betrieben? Wie soll die Systemarchitektur, wie die Struktur der Mandanten- und Buchungskreise gestaltet sein? Wie wird die Blueprint-Phase aussehen und wer stellt die benötigten Informationen bereit? Die Projektorganisation musste parallel zum operativen Geschäft agieren. Dazu kam die Frage: Wie werden die benötigten Informationen über die Veränderungen am System aufgenommen? Immerhin handelt es sich bei Simple Finance laut SAP um einen „Game Changer“, der es ermöglicht, ein Unternehmen ganz anders zu führen.

Die Entscheidung für Hana war aufgrund der angedachten Lösung schnell gefallen, angesichts des bereits vorhandenen Know-how wurde auf eine Cloud-Lösung mit Microsoft Azure als Provider gesetzt. So konnten Anforderungen an Hardware und Systemerweiterungen schnell auf Mausklick umgesetzt werden.

Fehlende Konsistenz

Die initiale Phase – Customizing und die Anforderungen der Fachseite aufnehmen: Die Fachseite brachte schnell und unkompliziert ihre Anforderungen in die Blueprint-Phase ein. Für die Mitarbeiter der Fachseite war SAP völlig neu und daher mussten Prozedere und Fachtermini von SAP geschult werden. So konnten zugleich „simplifizierte“ und modernisierte Vorgehensweisen und Prozesse insbesondere in der Finanzbuchhaltung etabliert werden. Das initiale Customizing ließ sich zügig durchführen. Als es um die Details der Strukturen und Prozessabläufe ging, zeigte sich jedoch eine gewisse Diskrepanz zwischen der ausgelieferten Software und der verfügbaren bzw. auffindbaren Dokumentation. Manchmal war die Software weiter als die Dokumentation, mal die Dokumentation aktueller als die Software. Herausforderungen bei der Einführung: Dies wurde durch diverse Namensänderungen nicht



>> Die Umstellungen und Veränderungen im S/4-Hana-Finance-System sind mit einer gewissen Lernkurve verbunden. <<

Hinrich Mielke, Direktor SAP bei Alegri International Service.

erleichtert: So wurde aus „SAP Simple Finance add-on 2.0 for SAP Business Suite powered by SAP Hana“ das „SAP Simple Finance, on-premise edition 1503“. Die Dokumentation bezieht sich auf den technischen Namen SFIN 2.0 oder auch sfin200. Zwischenzeitlich variierte auch die Bezeichnung der Support Package Stacks und diese Umbenennungen wurden nur in Teilen der Dokumentation nachgezogen. Hierzu gibt es nun die SAP-Note 2171868, die etwas Licht in die Veränderungen der Namensgebung bringt. Nachdem der ausgelieferte Software Stack von den Hana-zertifizierten Consultants regelmäßig auf einen aktuellen Stand gehoben worden war, fielen der Betrieb und die Umsetzung der fachlichen Anforderungen deutlich leichter.

Die Umsetzung der Blueprints erfolgte relativ schnell; aufgrund einer Umstrukturierung mussten jedoch einige Strukturen neu angelegt und transportiert werden.

Ohne Aggregate

Die bereichsübergreifenden Analysen wurden mit hohem Interesse evaluiert und validiert, denn das Reporting für die Alegri-Gruppe über die Unternehmensstrukturen hinweg war ein Grund für die Einführung von S/4 Hana Finance gewesen. Reports lassen sich nun unkompliziert und schnell erstellen, anpassen und ausführen und so kommt einer der avisierten Vorteile von S/4 Hana Finance sofort zum Tragen: Aggregate oder gar ETL-Prozesse sind nicht mehr erforderlich und führen zu einer signifikanten Steigerung der Agilität. Da die bisher nötigen Abstimmungsbuchungen zwischen FI und CO deutlich reduziert sind, ist der Monatsabschluss leichtgewichtiger und schneller durchführbar.

Keine „normale“ Einführung

Die Alegri-spezifischen Formulare erstellte die eigene Nearshoring-Entwicklung in Rumänien. Nach Abstimmungen im Projektmanagement lief dies auch effektiv und so ließen sich auch Änderungswünsche und Anpassungen parallel zum Projekt durchführen. Man kann resümieren, dass dies keine „normale“ Einführung war; die Umstellungen und Veränderungen im S/4-Hana-Finance-System sind mit einer gewissen Lernkurve verbunden. Die positiven Ergebnisse lassen diese Aufwände als lohnende Investition für weitere Projekte sehen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>Von der digitalen Transformation zum digitalen Vorsprung: Roadmap to SAP S/4HANA</p> <p>06.07.2016 11:00 – 12:00 Uhr - Webinar 06.07.2016 13:15 – 14:15 Uhr - Webinar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Chancen und Nutzen S/4HANA im digitalen Wandel • Meilensteinplan Roadmap S/4HANA anhand von Praxisbeispielen • Geschäftsprozessoptimierung als Basis für die Umstellung hin zu SAP S/4 HANA 	<p>Fujitsu Konrad-Zuse-Str. 19 74172 Neckarsulm Diana Hindaileh-Rojahn events@tds.fujitsu.com fujitsu.com/de/webinare</p>
	<p>Instandhaltung mit SAP 16. Unabhängiger Management Circle Anwenderkongress</p> <p>12.-15 September 2016 Radisson Blu Scandinavia Hotel Karl-Arnold-Platz 5 40474 Düsseldorf</p>	<p>Das Potenzial, dass SAP EAM/PM wird oft nicht voll ausgeschöpft, da sich die zahlreichen Möglichkeiten nicht auf den ersten Blick erschließen. Der Kongress "Instandhaltung mit SAP" diskutiert darum kritisch, was SAP kann und welche Tipps und Tricks es gibt, um SAP in der Instandhaltung einzuführen und zu optimieren. Mehr unter www.ih-kongress.de</p>	<p>Management Circle AG Hauptstraße 129 65760 Eschborn Ansprechpartner zur Veranstaltung: Frau Anne Buslay, +49 (0) 61 96/47 22-577, anne.buslay@managementcircle.de Ansprechpartner für Ihre Anmeldung: + 49 (0) 61 96/47 22-70, anmeldung@managementcircle.de</p>
	<p>zetVisions Beteiligungsmanagement-Gipfel 2016: Beteiligungsmanagement zwischen Pflicht und Kür</p> <p>21. September 2016 10:00 – 17:00 Uhr Frankfurt am Main</p>	<p>Erfahren Sie nicht nur wie man Anteile, Mandate und Strukturen pflegen und verwalten kann, sondern auch welche nachhaltigen Mehrwerte ein aktives Management von Beteiligungen eröffnet. Melden Sie sich jetzt online an!</p> <p>Anmeldung: http://www.zetvisions.de/bm-gipfel2016</p>	<p>zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de</p> <p>Ansprechpartner: Ines Dobschat Tel.: +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com</p>
	<p>IT&MEDIA FUTUREcongress in Bielefeld</p> <p>22.09.2016 Veranstaltungshalle Bielefeld</p> <p>Ausstellungs- und Veranstaltungshalle Willy-Brandt-Platz 1 D-33602 Bielefeld</p>	<p>1. IT&Media FUTUREcongress 2016 am 22.09.2016 – größte IT-Kongressmesse in Ostwestfalen-Lippe (OWL)</p> <p>„Business 4.0 - Digitalisierung für den Mittelstand“ steht im Fokus des 1. IT&MEDIA FUTUREcongress in Bielefeld. Hier finden Geschäftsführer und IT-Entscheider die besten Lösungen, um mit der richtigen Digitalisierungsstrategie den Umsatz zu steigern, Kosten zu senken, Mitarbeiter zu motivieren und die Werte des Unternehmens zu schützen.</p>	<p>AMC Media Network GmbH & Co. KG Robert-Bosch-Str. 7 64293 Darmstadt Herr Michael Mattis</p>
	<p>CUSTOMER EXPERIENCE DAY 2016 & *PEP LIVE</p> <p>CUSTOMER EXPERIENCE DAY 2016: 27.09.2016, Palais Prinz Carl, Kornmarkt 1, 69117 Heidelberg *PEP LIVE: 28.09.2016, Print Media Academy, Kurfürstenanlage 60, 69115 Heidelberg</p>	<p>PLM-LÖSUNGEN AUS DER PRAXIS</p> <p>Der CUSTOMER EXPERIENCE DAY der ILC kombiniert Kundenerfahrungen und Demopoints zu branchenspezifischen *PEP Referenzlösungen mit Networking in angenehmer Atmosphäre. Jetzt Teilnahme sichern!</p> <p>Infos unter: http://www.ilc-solutions.de/cxd</p>	<p>ILC GmbH Saarpfalz-Park 7, 66450 Bexbach</p> <p>Ansprechpartner: Jennifer Schmitz Tel.: +49 (0) 261 921 5830 36 Fax: +49 (0) 261 921 5830 19 Email: events@ilc-solutions.de</p>
	<p>Strategiegipfel IT & Information Management</p> <p>10./11. Oktober 2016 Grand Hotel Esplanade Berlin Lützowufer 15 10785 Berlin</p>	<ul style="list-style-type: none"> > Digitale Transformation > „Digitales Zielbild und -Strategie“ > Disruptive Geschäftsmodelle > 2 Speed IT > Customer Experience > Spannungsfeld CIO-CDO > IoT / Ausblick 5G > IT Recruiting 	<p>project networks GmbH Stralauer Allee 2c 10245 Berlin</p> <p>Ansprechpartner: Kamal Gowdet Team Leader Key Account Management +49 (0)30 6098 50-938 gowdet@project-networks.com</p>

Die zehn wichtigsten Erfolgsfaktoren

SAP-Rollout USA

Die USA sind ein wichtiger Markt für viele deutsche Mittelständler. Für den SAP-ERP-Einsatz an US-Standorten sind aber regionale Vorschriften bei der Umsatz- und Quellensteuer und der Materialbewertung, Besonderheiten beim Zahlungsverkehr sowie Mentalitätsunterschiede zu berücksichtigen.

Von Michael Winkelmann, Orbis

Um die wirtschaftliche Entwicklung einer US-Tochter effizient zu planen und zu steuern, benötigt die Muttergesellschaft aktuelle Informationen und Kennzahlen zu diesem Standort. Die lassen sich am einfachsten einholen, wenn die US-Firma durch einen SAP-Rollout in die zentrale ERP-Installation eingebunden wird. Hier lauern jedoch diverse Fallstricke:

1. Die Umsatzsteuer wird in den USA von den einzelnen Bundesstaaten erhoben. Entsprechend hoch fällt die Zahl der Steuersätze aus, die das SAP-System abbilden muss. Dies ist möglich über den „Jurisdiction Code“, der zusammen mit dem Steuerkennzeichen die Höhe der jeweiligen Umsatzsteuer anzeigt und die Aufteilung des Betrages auf die einzelnen Steuerbehörden (State, County, City) bestimmt.

2. Meldungen an das Finanzamt: Zahlungen für Aufträge, die Unternehmen an Selbstständige vergeben – zum Beispiel das Rasenmähen vor dem Firmengebäude –, sind laut US-Gesetz den Finanzbehörden zu melden. In manchen Fällen wird sogar die Einkommenssteuer des Auftragnehmers einbehalten und direkt an die zuständige Finanzbehörde überwiesen. Da bei einem Geschäftsvorfall oft mehrere solcher Steuern parallel abzuführen sind, müssen die einzelnen Steuertypen in SAP definiert und zugeordnet werden.

3. Scheck- und Kreditverwaltung: Da ein US-Lieferant in der Regel noch per Scheck bezahlt wird, sind für die Erstellung, Erfassung und Bearbeitung in SAP die Funktionen zur Scheckverwaltung gemäß den Anforderungen und Regeln der Wirtschaftsprüfer und Banken einzurichten. Die Kunden wiederum zahlen je nach Branche oft mit Kreditkarte, sodass ein effizientes Kreditmanagement erforderlich ist, das die Möglichkeit zur Prüfung des Kreditlimits und zur Analyse des Zahlungsverhaltens einschließt.

4. Materialbestand bewerten: Der Materialbestand für die Bilanz im Rahmen der US-GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) darf entweder über das FIFO- (First In – First Out) oder mit dem LIFO-Verfahren (Last In – First Out) bewertet werden. In den USA gilt mit der



Michael Winkelmann ist
President & CEO von Orbis America.

„Historical Cost“ zudem ein gemeinsamer Bewertungsmaßstab für die Anschaffungs- und Herstellungskosten von Maschinen und Anlagen, während in Deutschland zwischen Herstellungs- und Anschaffungskosten unterschieden wird.

5. Maße und Gewichte sind im elektronischen Datenaustausch korrekt umzurechnen. Sollen gemeinsame Materialien verwendet werden, für die es unterschiedliche Mengeneinheiten (Maße, Länge, Volumen) gibt, muss eine Strategie zur Harmonisierung oder zur alternativen Verwendung dieser Mengeneinheiten erarbeitet und umgesetzt werden.

6. Distanzen innerhalb der USA, aber auch nach Deutschland machen es erforderlich, die Zeitzonen und Lieferzeiten genau zu betrachten. Gerade bei Lieferavisen und auf das Auslieferungs- und Anlieferungsdatum bei Transportbestellungen ist dies ein wichtiger Aspekt.

7. Faktor Mensch: Der Erfolg eines SAP-Rollouts in den USA steht und fällt mit der Sensibilisierung für die kulturellen Unterschiede. Während beispielsweise deutsche Mitarbeiter gewohnt sind, einen detaillierten Einführungsplan zu erarbeiten, der dann auch eingehalten wird, legen US-Beschäftigte in der Regel großen Wert auf Flexibilität und passen ihre Planung im Verlauf des Projekts immer wieder an. Das

Projektteam sollte daher möglichst auch mit deutschen Mitarbeitern besetzt sein.

8. Dokumentation erstellen: Wegen der hohen Mitarbeiterfluktuation in den USA muss die Dokumentation des Rollouts in englischer Sprache vorliegen und laufend aktualisiert werden. Andernfalls droht der Verlust von wichtigem SAP-Know-how, falls Key-User und IT-Mitarbeiter kurz nach dem Abschluss des Rollouts die US-Gesellschaft verlassen.

9. Gute Vorbereitung ist das A und O für den späteren Erfolg und beginnt mit der Festlegung einer Rollout-Strategie. Eine Fit-Gap-Analyse ermittelt, welche regionalen Anforderungen zu erfüllen und welche der im SAP-Template definierten Prozesse anzupassen und zu erweitern sind – per Customizing, Eigenentwicklung oder durch ein Add-on. Anschließend wird die Systemlandschaft im Hinblick auf Schnittstellen oder Support analysiert, es erfolgt ein Abgleich der Logistikprozesse, das Mapping der Kontenpläne, und die Stammdaten werden bereinigt und harmonisiert. Zu klären ist auch, ob die US-Tochter ausreichend IT-Personal mit SAP-Know-how hat.

10. Blueprint erstellen, Integrationstests durchführen: Schließlich wird der Business-Blueprint erstellt; danach erfolgt die Anpassung und Implementierung der SAP-Prozesse, der Aufbau der Testfälle. Wichtig ist es, vor dem Produktivstart mindestens einen Integrationstest durchzuführen und zeitig die Key-User zu schulen, die ihr Wissen später an die Fachanwender weitergeben sollen. Unmittelbar nach der Inbetriebnahme und bei der Erstellung des ersten Monatsabschlusses ist ein besonders intensiver Support erforderlich. Dann übernimmt der „reguläre“ Support die Betreuung des SAP-Systems – wahlweise die deutsche Zentrale oder ein lokaler Berater.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-
Eintrag ab Seite 83



Applications: Aus Themenkreis wird Arbeitskreis

Aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach klassischen SAP-Themen hat IA4SP den Themenkreis Applications in den Status eines Arbeitskreises erhoben.

Von Jürgen Remmert, cbs Corporate Business Solutions

Während Themenkreise in der IA4SP über einen begrenzten Zeitraum ein spezifisches Thema gezielt abarbeiten und nach Vorliegen der Arbeitsergebnisse wieder geschlossen werden können, sind Arbeitskreise eine dauerhafte Einrichtung. Der TK Applications hat seit seiner Gründung einen starken Wandel erfahren. Bei der Gründung im Juni 2013 waren es eine Handvoll Vertreter verschiedener Beratungsunternehmen. Erster Sprecher war Thomas Schmischke, Cpro Industry Projects & Solutions.

Die Teilnehmer hatten sich Folgendes zum Ziel gesetzt: die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen, die Unterstützung bei Ressourcenengpässen, die Schaffung gemeinsamer Ausbildungsangebote, die Weiterbildung der Community in SAP-Themen sowie den Austausch zum Beratungsgeschäft. Vieles, was sich der Themenkreis vorgenommen hatte, ließ sich auch umsetzen. Besonders zu erwähnen ist hier der intensive Austausch zwischen den Mitgliedern, der an den mindestens zweimal im Jahr stattfindenden Treffen besonders gefördert wird. Aber es gab Punkte, die sich als nicht umsetzbar erwiesen, z. B. ein gemeinsames SAP-Demosystem für die Mitglieder. Heute zählt der AK Applications zu den bestbesuchten Veranstaltungen von IA4SP. Teilweise kommen bis zu 50 Mitglieder. IA4SP hat die Arbeitskreise SAP-Partnerschaft und Applications mittlerweile zeitlich gekoppelt, d. h. die Veranstaltungen finden an aufeinanderfolgenden Tagen statt. Somit reduziert sich der Reiseaufwand für die Mitglieder, die beide Veranstaltungen besuchen möchten. Während der AK SAP-Partnerschaft die Partnerschaft mit SAP und alle dazu gehörigen Fragen adressiert, steht beim AK Applications der fachliche Austausch mit SAP im Vordergrund. Hier ist es zurzeit insbesondere das Thema S/4, das die Mitglieder bewegt.

Das nächste Treffen ist für November 2016 geplant. Es steht bereits fest, dass u. a. SAP wieder neueste Entwicklungen rund um S/4 vorstellen wird und sich die Teilnehmer intensiv mit dem Thema Near- und Offshore auseinandersetzen werden. Es geht um Themen wie die Weiterentwicklung des Hybris Product Information Management (PCM) und des DataHub sowie die Aktivitäten rund um die Hybris Marketing-Suite.



Jürgen Remmert,
Director Business
Consulting bei cbs
Corporate Business
Solutions.

www.cbs-consulting.com
www.ia4sp.org



6. – 7. JULI 2016
MOC MÜNCHEN-FREIMANN

FACHMESSE FÜR

- ZUTRITTSKONTROLLE
- VIDEOÜBERWACHUNG
- PERIMETER PROTECTION
- BRANDSCHUTZ



NETCOMM GmbH, Tel. 089/88949370
info@sicherheitsexpo.de

WWW.SICHERHEITSEXPO.DE

Kommentar

Industrie 4.0

Das Reale von Grund auf neu gestalten

Industrie 4.0 ist aus der Praxis ebenso wenig wegzudenken wie aus Forschung & Lehre. Die digitale Transformation ist allgegenwärtig. Wir alle können live dabei zusehen, wie die Welt sich fundamental ändert. Das Digitale dabei?

Von Prof. Schahram Dustdar

Das Reale von Grund auf neu zu gestalten, mit weitreichenden Konsequenzen für Unternehmen und Geschäftsmodelle. Die physische und die virtuelle Welt wachsen immer mehr zusammen. Wesentliche Fragen, die Unternehmen hierbei tangieren: Sind unsere IT-Systeme auf diese Herausforderungen vorbereitet? Wie können wir unsere Software fit machen für die digitale Welt? Und wie unser Unternehmen für die neuen Geschäftsmodelle, die die Digitalisierung mit sich bringt? Adesso, dem ich als Beirat mit Rat und Tat zur Seite stehe, hat die Antworten auf diese Fragen. So begleiten wir Firmen auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen; von der ersten Ideenfindung im „Interaction Room: digital“ bis hin zur Implementierung völlig neuer Prozesse und Technologien. Dabei setzen wir unter anderem unsere Best Practices aus der Softwareentwicklung in den Bereichen Big Data, Business Process Management (BPM) und aus den Internet-of-Things-(IoT)-Projekten ein.

Zusammenarbeit IT und Fachabteilung

Wie können Fach- und IT-Abteilungen bei der Entwicklung von Lösungen für wettbewerbskritische Geschäftsprozesse besser zusammenarbeiten? Wie lassen sich fehlerhaft umgesetzte Anforderungen und im schlimmsten Fall der Verlust der gemeinsamen Projektvision vermeiden? Die Antworten darauf und noch viel mehr liefert der Interaction Room (IR) von Adesso. Der Interaction Room verfolgt ein ganz einfaches Ziel: Fach- und IT-Experten besser miteinander reden lassen. Erreicht wird dies durch eine nicht IT-orientierte, visuelle Darstellung von Prozessen. In Vorgesprächen werden die zu beantwortenden Fragen definiert, die in Workshops zusammen erarbeitet werden. Hierbei dient der Interaction Room als Werkzeug, mit dem die Kreativität und Lösungskompetenz der Mitarbeiter geweckt wird. Gleichzeitig dokumentiert das Team im IR die

Ergebnisse. Verständigungsprobleme gehören von nun an der Vergangenheit an. Das Konzept des IR von Adesso nimmt den Begriff „Room“ hierbei wörtlich, es handelt sich um einen realen Raum mit Wänden. Letztere spielen eine zentrale Rolle, stecken sie den Rahmen für das Projekt und die wichtigsten Themen ab.

Alles ist verbunden

Die Wucht der digitalen Transformation zeigt sich deutlich beim Blick auf die Vernetzung von physischen Alltagsgegenständen. Denn jede Maschine, jedes Haushaltsgerät, jeder Pkw, der mit dem Internet verbunden ist, ist mehr als nur ein Gegenstand mit einer IP-Adresse. Für jeden dieser physischen Gegenstände tun sich ungeahnte Möglichkeiten auf, sind komplett neue Prozesse denkbar, ergeben sich zusätzliche, neue Geschäftsmodelle: vom Echtzeit-Monitoring über die Voraussage von nötiger Wartung (Predictive Maintenance) bis hin zu völlig neuen Geschäftsmodellen, wie Pay-per-Use-Konzepte (zum Beispiel Carsharing-Angebote) oder Self Service (zum Beispiel automatische Nachbestellung). Die Anforderungen an Sicherheit, Wartbarkeit und Skalierbarkeit stehen bei zahlreichen Projekten im Zentrum. Das Internet der Dinge wird außergewöhnliche Auswirkungen sowohl technischer als auch sozialer bzw. wirtschaftlicher Natur auf die meisten Unternehmen haben. Wir stehen hier an vorderster Front und warten nicht nur ab, was aus den USA kommt.

Big Data ist ebenfalls in aller Munde. Unternehmen können dadurch oftmals aus dem bereits vorhandenen Datenschatz – durch geschickte Auswertung – neue Erkenntnisse gewinnen. Ob sich daraus jetzt Optimierungspotenziale in der Produktion ergeben oder neue Vertriebschancen, die Möglichkeiten sind vielfältig, werden jedoch nicht von jedem Unternehmen ausreichend genutzt.



Prof. Dr. Schahram Dustdar ist Universitätsprofessor für Informatik an der TU Wien und leitet dort die Distributed Systems Group. Seit Februar unterstützt der Industrie-4.0-Experte als Beirat den IT-Dienstleister Adesso.

www.adesso.at
www.infosys.tuwien.ac.at



Zehn kleine Jägermeister

Salesforce übernimmt Demandware. Wie bei BI- und Einkaufslösungen wird nun auch der Markt der Commerce-Lösungen überschaubarer. Ist das eine gute Nachricht für SAP-Kunden?

Von Michael Kramer, IBM Commerce

Zehn kleine Jägermeister ist ein Lied der Toten Hosen, bei dem es immer weniger Meister werden. Die Situation bei den führenden E-Commerce-Lösungen ist ähnlich. Hivermind hat die 50.000 E-Commerce-Seiten mit dem höchsten Traffic analysiert. Bei den Anbietern führt IBM mit IBM WebSphere und 12,0 Prozent Verbreitung. Dann folgen Oracle mit ATG Commerce (10,4 Prozent), Demandware mit 8,0 Prozent und final Hybris mit 5,9 Prozent. Hybris wurde von SAP 2013 gekauft. Oracle und IBM werden wohl nicht verkauft, also hat sich Salesforce für 2,8 Mrd. USD den größten verfügbaren Anbieter gesichert. Für den SAP-Mitbewerber kommt nach Sales-, Service-, Marketing- und der Analytics Cloud nun noch eine Commerce Cloud dazu, die bei Demandware praktischerweise schon so heißt. Damit wächst Salesforce in diesem Wachstumsmarkt nach der Übernahme von ExactTarget 2013 ähnlich wie SAP durch Zukäufe. ExactTarget ist heute die Basis der Salesforce Marketing Cloud. Die 2,8 Mrd. USD sind nach der Aktienkapitalisierung vor dem Kauf von circa 1,8 Mrd. USD ein respektablem Aufpreis. E-Commerce wird in Verbindung mit traditionellen Stores immer mehr zum Zentrum der Kundenbindung für Unternehmen. ERP-Anbieter sind gut beraten, das in ihrer Technologie-Matrix zu berücksichtigen. Salesforce ist bisher eher im B2B stark, wächst mit Demandware im B2C-Bereich.

Kaufen Nicht-SAP-Kunden noch Ariba oder Hybris? Eher nicht. Was kaufen Sie als SAP-Kunde?

Bei einer Single-Sourcing-Strategie von SAP-Lösungen ändert sich für Sie kurzfristig nichts. Viele Kunden bevorzugen in Zeiten der einfachen Integration von Drittlösungen allerdings eine Best-of-Breed-Strategie. Für SAP-Kunden mit Salesforce im Einsatz wird sich wohl eine umfangreiche Cloud anbieten. Wahrscheinlich wird sich der Fokus der anderen Kunden auf IBM WebSphere Commerce oder Oracle ATG richten. Beide Anbieter haben eine klare cloudbasierte Strategie. Bei IBM ist die Suite durch Customer Analytics, Marketing Cloud, Payment, Procurement und weitere Lösungen komplett. Zusätzlich können bestehende Kundenlösungen durch Bluemix zusätzlich in die Cloud gebracht und angebunden werden. Für Sie als Kunden und die Anbieter bleibt es spannend. SAP Cloud for Customer (C4C) trifft auf bestehende Anbieter mit zunehmend komplettiertem Portfolio und hoher Flexibilität. Mein Respekt gilt Stephan Schambach, der als Unternehmer zuerst in Deutschland Intershop gründete und nach seinem Ausscheiden in den USA Demandware. Das Lied der Toten Hosen geht positiv aus. Es endet damit, dass sich der Jägermeister, nachdem er allein ist, neun neue Meister einlädt. Na dann.



Michael Kramer ist Experte für E-Commerce mit viel Erfahrung aus der SAP-Community. Er ist Aufsichtsratsmitglied des E-3 Verlags B4Bmedia.net AG.

Die Kolumne zu **E-Commerce** befasst sich mit allen Aspekten des elektronischen Handels (B2B und B2C). Schwerpunkt ist die Integration einer E-Commerce-Lösung in ein ganzheitliches ERP-System.

Alles, was die SAP-COMMUNITY wissen muss, finden Sie monatlich im E-3 MAGAZIN.

Ihr WISSENSVORSPRUNG im Web, auf iOS und Android sowie PDF und Print: e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



Digitaler Umbau befeuert die IT-Dienstleistungsbranche



Mario Zillmann *

Deutsche Unternehmen investierten 2015 so viel wie noch nie in IT-Technologien. Auf 37,2 Milliarden Euro, 2,6 Prozent mehr als 2014, beziffert Bitkom das Marktvolumen für IT-Dienstleistungen.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

Lünendonk hat vor Kurzem seine Branchenbarometer, die Lünendonk-Listen, veröffentlicht und dazu die führenden IT-Dienstleister in Deutschland befragt. Insgesamt wurden 95 IT-Dienstleister analysiert, die zusammen rund 28 Milliarden Euro Umsatz in Deutschland erzielen und damit drei Viertel des Gesamtmarktes. Daran wird schon ersichtlich, dass der deutsche Markt für IT-Dienstleistungen durch eine sehr starke Spitze mit wenigen großen Anbietern geprägt ist. Dies hängt im Wesentlichen mit zwei Faktoren zusammen. Erstens, die Lieferantenkonsolidierung durch die Kunden. Dadurch haben viele Großunternehmen und Konzerne die Anzahl ihrer Beratungs- und IT-Dienstleister radikal reduziert. Die Folge ist, dass eine vergleichsweise geringe Zahl an IT-Dienstleistern größere Auftragspakete übertragen bekommen und so kräftig wachsen konnten. Zweitens bevorzugen Kunden bei Digitalisierungsprojekten Umsetzungslösungen aus einer Hand. Dienstleistungspartner bekommen folglich sehr häufig den Auftrag, ein Gesamtprojekt zu verantworten und zu steuern. Dazu gehört beispielsweise die Mitarbeit bei der Entwicklung digitaler Lösungen und Geschäftsmodelle, einschließlich deren Implementierung in das Front- und Backend.

Entsprechend positiv sind die Wachstumszahlen für das Jahr 2015 ausgefallen. Dabei haben sich jedoch die beiden Teilssegmente des IT-Dienstleistungsmarktes „IT-Beratung und Systemintegration“ sowie „IT-Service“ sehr unterschiedlich

entwickelt. Lünendonk unterscheidet seit jeher in IT-Dienstleister, die überwiegend im IT-Projektgeschäft tätig sind (IT-Beratung und Systemintegration), und in diejenigen Dienstleister, die schwerpunktmäßig mit dem Betrieb von Rechenzentren und Applikationen ihre Umsätze erzielen (IT-Service).

Während die von Lünendonk untersuchten IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen im Jahr 2015 ihre Umsätze im Durchschnitt um 9,1 Prozent steigern konnten, sind die IT-Service-Unternehmen durchschnittlich um 2,7 Prozent gewachsen. Das starke Wachstum der IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen resultiert aus Sicht von Lünendonk vor allem aus der hohen Nachfrage der Kunden nach externer Unterstützung bei digitalen Transformationsprojekten. Damit verbunden ist auch ein enorm hoher Bedarf der Kundenunternehmen an externen IT-Beratern, insbesondere zu Fachthemen wie Cloud, End-to-End-Integration, Mobile, Security oder Big Data Analytics.

Weiterhin richten derzeit nahezu alle großen Kundenunternehmen ihre Unternehmensstrategien neu aus und passen ihre Geschäftsmodelle und Prozesse dem digitalen Wandel an. Bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien sind Services wie IT-Strategieberatung, Anwendungsentwicklung und Testing zurzeit von den Kunden besonders gefragt. Eine Art Revival erfährt dabei das Thema IT-Architektur, also die Neuausrichtung der Technologieplattformen und der IT-Or-

ganisation. Moderne digitale Lösungen erfordern vor allem neue Sicherheitskonzepte und deutlich mehr Performance in Sachen Ausfallsicherheit und Verfügbarkeit. Entsprechend verzeichnen 93 Prozent der befragten IT-Dienstleister eine hohe Nachfrage nach der „Modernisierung der bestehenden IT-Systeme zur optimalen Integration digitaler Lösungen“. Hierbei geht es sehr stark um die Digital Readiness der Unternehmens-IT und ihr Zusammenspiel mit den Fachprozessen. Gleichzeitig zu den Modernisierungsprojekten müssen allerdings auch bereits entwickelte digitale Lösungen eingeführt werden – ein enormer Kraftakt für CIOs, gerade weil Fachbereiche und Kunden eine End-to-End-Integration in die Backend-IT eigentlich schon voraussetzen. Rund 80 Prozent der befragten IT-Dienstleister verzeichnen eine hohe Nachfrage nach solchen Integrationsprojekten.

Diese hohe Nachfrage nach externer Unterstützung bei der Konzeption und Umsetzung von Digitalisierungsprojekten wird sich nach Meinung der befragten IT-Beratungen auch künftig fortsetzen. Für das laufende Jahr 2016 gehen sie im Durchschnitt davon aus, ihre Umsätze um 11,9 Prozent und für 2017 sogar um 13,0 Prozent zu erhöhen. Diese Umsatzprognosen stehen allerdings unter dem Vorbehalt, dass der Branche Fachkräfte fehlen. So haben 87 Prozent der befragten IT-Dienstleister „große“ bis „sehr große“ Schwierigkeiten, qualifizierte Fachkräfte zu finden, und für fast alle der Unternehmen wirkt sich dieser

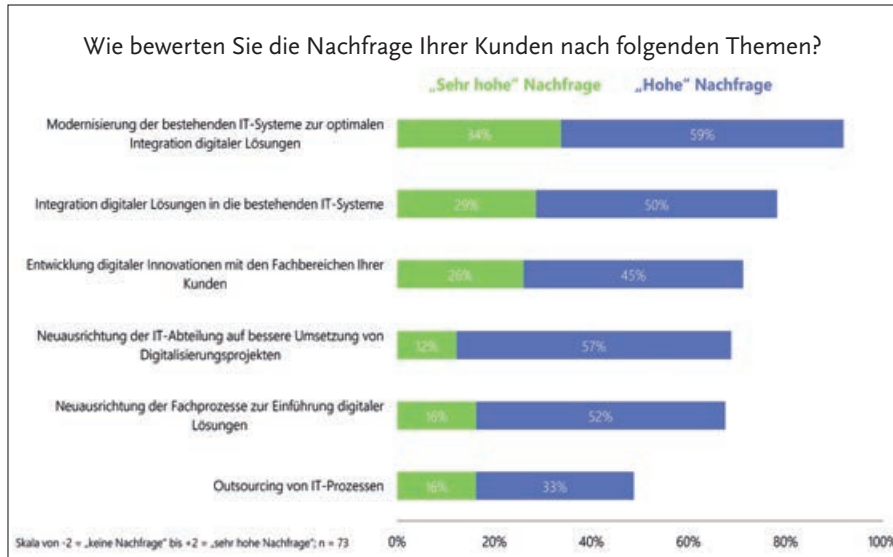
* **Mario Zillmann** ist Partner bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service, Business Intelligence, Standard Software, Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Technologie-Beratung.

Umstand negativ auf den Geschäftserfolg aus. So blieb etwa jede fünfte ausgeschriebene Stelle der IT-Dienstleister unbesetzt. Vor allem fehlen der IT-Branche durch den immer größer werdenden Wertschöpfungsanteil der IT solche Fachkräfte, die betriebswirtschaftliche Kenntnisse und IT-Fachwissen vereinen und digitale Lösungen beziehungsweise Innovationen entwickeln können. An dieser Stelle herrscht demnach

eine gewisse Lücke in der Befriedigung der Nachfrage. Immerhin verspüren 71 Prozent der IT-Dienstleister eine Nachfrage ihrer Kunden nach „Entwicklung digitaler Innovationen mit den Fachbereichen ihrer Kunden“. Viele der IT-Dienstleister haben allerdings Probleme, ihre Kunden dabei zu unterstützen. So fehlen besonders Data Scientist, die in der Lage sind, aus Masendaten relevante Informationen und Er-

kenntnisse zu gewinnen. Problematisch ist ferner auch, dass sich die IT-Dienstleister, genau wie ihre Kunden, auf die Besonderheiten von Digitalisierungsprojekten einstellen müssen. Dabei geht es um Themen wie agile Entwicklung und die Fähigkeit, Softwareanwendungen in sogenannten Sprints zu entwickeln, oder um Methoden im Innovationsmanagement wie Design Thinking oder DevOps.

Festzuhalten ist, dass die meisten Unternehmen aus der IT-Branche zwar über eine sehr gute Auftragslage verfügen, aber immer größere Herausforderungen zu bewältigen haben, die Anzahl der Projekte auch umzusetzen. Daher sind einerseits Anstrengungen bei der Rekrutierung und Bindung von Mitarbeitern notwendig, aber auch in der Fortbildung der bestehenden Fachkräfte auf die „neuen“ Themen. Andererseits ist auch die Politik gefordert, frühzeitig in den Schulen die Weichen für Ausbildungs- und Studiengänge für „digitale Berufe“ zu stellen. Denn ohne Softwareentwickler und Programmierer wird es in Deutschland keine Industrie 4.0 oder datenbasierte Geschäftsmodelle auf Basis des Internet of Things geben können.



Ausrichtung der IT auf digitale Transformation steht im Fokus der IT-Investitionen.

www.luenendonk.de

DOAG FINANCIAL DAY 2016

4. + 5. Oktober 2016 in Stuttgart





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 indiziert. Empfehlungen an: robert.korec@b4bmedia.net

Community Short Facts

Gekoppelte Cloud

Der HR-Softwareanbieter Aconso hat im Rahmen seiner langjährigen Entwicklungspartnerschaft mit SAP nun seine Cloud-Services in SuccessFactors integriert. Damit macht das Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung ganzheitliches Human-Capital-Management (HCM). Aconso ist bereits seit 2009 Entwicklungspartner von SAP. Daher war die Kopplung der beiden Cloud-Dienste der nächste logische Schritt, um das Angebot für Kunden hinsichtlich der strategischen Ausrichtung der HR-Arbeit kontinuierlich zu erweitern. Klarer Vorteil der Kooperation: Über Daten-Schnittstellen zwischen den Cloud-Lösungen von Aconso und SuccessFactors lassen sich die Dokumentenprozesse der Aconso Cloud problemlos in SuccessFactors integrieren.

aconso.com

Serviceplan konsolidiert

Die international agierende Kommunikationsagentur Serviceplan setzt bei der Erstellung des Konzernabschlusses



»» Cloud Computing ist heute unverzichtbar auch für Personalverantwortliche. ««

Ulrich Jänicke,
CEO Aconso.

ses zukünftig auf die Produkte von LucaNet, Anbieter von Software und Beratung für BI im Rechnungswesen. Damit reagiert das Unternehmen auf das starke Wachstum der Gruppe und die damit gestiegenen Anforderungen an das Konzernrechnungswesen. Serviceplan ist die größte inhabergeführte Werbeagenturgruppe Europas. Das verantwortliche Team legte die Parameter für die neue Software fest

und fand mit LucaNet die ideale Lösung: „Im Vergleich zu anderen Anbietern punktet LucaNet vor allem mit der intuitiven Benutzeroberfläche und der Flexibilität in der dezentralen Datenerfassung“, begründet André Hiesl, Leiter Rechnungswesen bei Serviceplan, die Entscheidung zugunsten von LucaNet. „Auch die direkte Anbindung über die testierte Schnittstelle zu dem bereits vorhandenen

SAP-System und die damit verbundene Möglichkeit des Drill-down bis auf den einzelnen Buchungsbeleg haben uns überzeugt“, so Hiesl weiter.

lucanet.com/de/serviceplan.com

Lösung für Strategieberater

Das international tätige Unternehmensberatungshaus Simon-Kucher & Partners arbeitet nach erfolgreichem Produktivstart ab jetzt mit der Branchenlösung it.service von Itelligence. Die Lösung basiert auf SAP Business All-in-One. „Mit it.service kann Simon-Kucher & Partners seine Kunden in Zukunft noch besser dabei unterstützen, ihre Strategien optimal auszurichten. Durch die Itelligence-Branchenlösung verfügt Simon-Kucher & Partners nun über eine vollintegrierte IT-Landschaft, die den Grundstein für weiteres internationales Wachstum legt. it.service bietet eine effektivere Ressourcenplanung, maximale Transparenz und vollständige Skalierbarkeit“, unterstreicht Andreas Pauls, Geschäftsführer

Itelligence. Nach dem erfolgreichen Produktivstart unterstützt it.service bei Simon-Kucher & Partners sämtliche Prozesse in der Finanzbuchhaltung, im Vertrieb sowie im Personalmanagement. Damit werden die zuvor genutzten Insellösungen abgelöst und durch ein zuverlässiges und flexibles System ersetzt. Jens Schlüter, Branchenvertrieb Dienstleistungsunternehmen, Itelligence: „Das Management-Reporting kann jetzt zentral im SAP-System abgewickelt werden.“

itelligencegroup.com/simon-kucher.com

ERP-System des Jahres

Am 5. Oktober werden auf der Fachmesse „IT & Business 2016“ für digitale Prozesse und Lösungen in Stuttgart die Preise für das „ERP-System des Jahres“ zum zehnten Mal verliehen. Das Center for Enterprise Research (CER) der Universität Potsdam hat den Wettbewerb um die besten Lösungen für Enterprise Resource Planning (ERP) dieses Mal in den Kategorien Zuliefererindustrie, Unikatfertigung,

Professional Services, Einzelhandel, Food/Lebensmittel, Public Sector, „Microsoft-Systemhaus des Jahres“ und „SAP-Systemhaus des Jahres“ ausgelobt. „Der Wettbewerb zum ‚ERP-System des Jahres‘ zeigt die Diversität der ERP-Systemlandschaft in Deutschland auf und ermöglicht es Anwendern, geeignete Anbieter zu identifizieren“, erklärt Wirtschaftsinformatiker Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau als Initiator des Contests. Hintergrund ist, dass sich das Angebot an Lösungen nicht ohne Weiteres überblicken lässt, da es neben dem Funktionsumfang viele weitere Faktoren gibt, die für eine erfolgreiche Einführung bedeutend sind. Dazu zählen beispielsweise der konkrete Kundennutzen, der Technologie- und Integrationsumfang sowie die Ergonomie. Diese nicht funktionalen Kriterien neutral zu betrachten und zu bewerten, um eine bessere Transparenz für Anwender zu schaffen, ist Ziel des Wettbewerbs.

messe-stuttgart.de

Top-SAP-Lösungsanbieter

Der US-amerikanische „CIO Review“ wählte Datavard zu einem der 20 besten SAP-Lösungsanbieter 2016. Das jährlich im „CIO Review“ erscheinende Ranking der ‚Vielversprechendsten SAP-Lösungsanbieter‘ nennt die zwanzig Unternehmen, die in den USA als SAP-Lösungsanbieter das Feld anführen. Ein hoch-

rangiges Gremium bestehend aus CEOs, CIOs, VCs und Analysten einschließlich des „CIO Review“-Redaktionsbeirats wählte die 20 vielversprechendsten SAP-Lösungsanbieter. „Unter den Top-20-SAP-Lösungsanbietern in den USA gelistet zu werden, ist eine besondere Auszeichnung für uns, zumal wir noch nicht lange im US-Geschäft aktiv sind“, so Gregor Stöckler, geschäftsführender Gesellschafter von Datavard.

sap.cioreview.com
datavard.com

Hana-zertifiziert

Tibco Spotfire ist für Hana zertifiziert: Die SAP-zertifizierte Integration von Tibco Spotfire ermöglicht Anwendern auf allen Ebenen der Unternehmensorganisation einen optimierten Zugriff auf die Hana-Plattform, um die umfangreichen Tibco-Spotfire-Self-Service-Funktionen für Datenauswertung und -analyse gewinnbringend zu nutzen. Das SAP Integration and Certification Center (SAP ICC) bescheinigt Spotfire die Einbindung in Hana mittels standardmäßiger Integrationstechnologien sowie dem nativen Support für die In-Database- und In-Memory-Datenanalyse. „Wir freuen uns, dass Spotfire nun für den Einsatz mit Hana offiziell zertifiziert ist. Die Integration von Tibco Spotfire in Hana ist für unsere Kunden gerade in Produktionsumgebungen vorteilhaft, da sie sich auf eine von beiden Seiten

hundertprozentig unterstützte Integration verlassen können“, erklärt Thomas Blomberg, Senior Product Manager bei Tibco.
spotfire.tibco.com

Innovatives Bürogebäude für SAP in Eschborn

Für SAP entwickelt Groß & Partner in einem Joint Venture mit der OFB Projektentwicklung ein neues, markantes Bürogebäude in Eschborn, Hessen. Dabei handelt es sich um ein Projekt mit Strahlkraft: Der prägnante Neubau wird weithin erkennbar auf dem Eckgrundstück der Hauptachsen Frankfurter Straße/Sossenheimer Straße entstehen. Er wird die Skyline von Eschborn um ein sehenswertes Bauwerk ergänzen. Insgesamt verfügt das SAP-Gebäude nach Fertigstellung im Mai 2018 über eine Mietfläche von rund 9000 Quadratmetern. Mit dem angrenzenden Parkhaus entstehen circa 300 neue Stellplätze. SAP ist der alleinige Mieter des elfgeschossigen und 43 Meter hohen Bürogebäudes.

ksp-architekten.de
gross-partner.de

Weltweiter SAP-Rollout bei Mubea

Der Automobilzulieferer Mubea, Attendorn in Westfalen, hatte 2013 eine weltweite SAP-Rollout-Initiative gestartet, um für das weitere globale Wachstum der Mubea-Gruppe standardisierte Geschäftsprozesse und ein darauf basierendes solides, integriertes IT-System zu schaffen. Auf Basis



Visualisierung des neuen SAP-Gebäudes in Eschborn.

einer modernen SAP-Installation in Mubea-eigenen Rechenzentren wurde in der Konzeptphase ein Lösungsset von SAP-unterstützten Geschäftsabläufen in den Bereichen Einkauf, Produktion, Logistik, Vertrieb, Qualität, Finanzen und Controlling erstellt. Das Münchener Software-Unternehmen Membrain ist spezialisiert auf mobile Lösungen in Produktion und Logistik im SAP-Umfeld und kann auf eine über zehnjährige Erfahrung zurückblicken. An die SAP-zertifizierte Technologie „MembrainRTC – Plattform 4.0“ lassen sich beliebige Systeme und Prozesse anbinden. Die Standard-Lösungen sind schnell implementiert und auch an individuelle Kundenprozesse anpassbar. Dies waren auch die Gründe, weshalb sich Mubea strategisch für Membrain entschieden hat.

membrain-it.com
mubea.com/de

Erweiterung für SAP S/4

OpenText hat die Verfügbarkeit von Lösungen für Business Suite S/4 bekannt gegeben. Sie wurden speziell für

die neueste Generation der SAP Business Suite entwickelt. Das neue OpenText-Paket mit Lösungen für S/4 umfasst den Support für die Digitalisierung und Vereinfachung der gesamten Wertschöpfungskette und unterstützt das Benutzererlebnis von Fiori. Es zeichnet sich durch den intuitiven Zugang zu Informationen von überall und zu jeder Zeit aus. Darüber hinaus bietet die neue Lösung Unterstützung für die Hana-Datenbank über das gesamte Portfolio hinweg.

opentext.com

SAP-Betrieb von Gruner + Jahr

Das Hamburger Verlagshaus Gruner + Jahr hat die Verantwortung über den Betrieb eines Großteils seiner SAP-Systeme an QSC übergeben. Nach einjähriger Transitionsphase erfolgt der Betrieb von 23 SAP- sowie weiteren IT-Systemen nun vollständig aus dem Hamburger Rechenzentrum des Kölner Spezialisten für ITK-Services. Die Vertragslaufzeit beträgt 60 Monate. Gruner +



Jahr gehört zu Europas größten Druck- und Verlagshäusern. Mit über 500 Medienaktivitäten, Magazinen und digitalen Angeboten sowie bekannten Marken wie Stern, Brigitte oder 11 Freunde. Beauftragt hatte der Verlag QSC mit der Übernahme des SAP-Betriebs sowie weiterer Systeme im SAP-Umfeld etwa für die Belegerfassung, das Rechnungswesen oder die Bankenkommunikation. Neben der technischen Implementierung und der Integration der jeweiligen Services erfolgte auch eine Kopplung der internen Ticket-Systeme mit dem QSC-Support.

qsc.de
guj.de

Business ByDesign für die Börse

Mit Unterstützung der All for One Steeb AG hat die Börse Stuttgart ihre Softwarelandschaft für Finanzwesen, Controlling und Konsolidierung neu ausgerichtet. Die bisherigen Anwendungen wurden durch SAP Business ByDesign ersetzt. Gestiegene Anforderungen wie eine wirkungsvollere Überwachung von Kosten und Leistungen, schnellere und gezieltere Auswertungen, flexiblere Anpassungen, effizientere Geschäftsabläufe und Konzernanforderungen wie etwa die einfachere Konsolidierung der gruppeninternen Leistungsbeziehungen waren mit der bisherigen Finanzsoftwarelandschaft nicht mehr zufriedenstellend abbildbar. Darüber hinaus dient die neue



» Mit der Erweiterung von Scheer BPaaS bieten wir Unternehmen Business Power as a Service. «

Josef Bommersbach,
CEO von Scheer.

Unternehmenslösung der Börse Stuttgart als Ankerpunkt, um ausgewählte, bereits digitalisierte Geschäftsabläufe weiter zu optimieren.

all-for-one-cloud.com
boerse-stuttgart.de

SAP-Bedienungsanleitungen

NV Bekaert, ein weltweit tätiger Anbieter von Stahldrahtprodukten, hat die Test- und Dokumentationsverfahren seiner IT-Anwendungen mithilfe der TTS-Software und des belgischen TTS-Partners Fern harmonisiert. Dank der TT Performance Suite haben alle 7000 IT-Anwender bei Bekaert schnellen Zugriff auf konsistente und aktuelle Bedienungsanleitungen für SAP-Anwendungen. Vor der Einführung der TTS-Software hatten die verschiedenen internationalen

Produktionsstandorte und Niederlassungen eigenständig Handbücher in Word und PowerPoint erstellt und den Anwendern auf verschiedenen Systemen, wie SharePoint, Wiki oder Intranet, bereitgestellt.

tt-s.com
bekaert.com

Maßgeschneiderte Business-Anwendungen

Scheer BPaaS: Die erweiterte Process2Application Plattform soll Unternehmen fit für die Umsetzung digitaler Businessmodelle machen. Scheer BPaaS ist eine cloudbasierte Lösung, um Abläufe in Unternehmen kostengünstig und in kurzer Zeit zu automatisieren und zu beschleunigen. Die Potenziale von Mobile, Cloud, Social und Analytics können so mit intelligenten, prozessbasierten Business-Anwendun-

gen für Innovationen im Unternehmen „as a Service“ und damit bedarfsbezogen nutzbar gemacht werden. Um unternehmensübergreifende Prozesse schnell umzusetzen, stehen vordefinierte Adapter für die einfache Anbindung an ERP-Systeme wie SAP bereit.

scheer-group.com

SAP-Add-on zur Prozesssteuerung

Mit dem MDC Process Cockpit stellt Realtime ein neues SAP-Add-on vor, mit dem sich Prozesse rund um Stammdatenänderungen (z. B. Materialauslauf, Feldänderungen im Materialstamm oder Adressänderungen) unternehmensspezifisch flexibel über Workflows in SAP abbilden lassen sollen. Ziel ist es, manuelle und unübersichtliche Prozesse in Unternehmen durch mehr Transparenz und kürzere Durchlaufzeiten zu optimieren. Das MDC Process Cockpit eignet sich für alle Unternehmen, die SAP einsetzen, und ist ab sofort direkt über Realtime verfügbar – wahlweise als Einzellösung oder als integriertes Modul im MDC Master Data Cockpit für effiziente Stammdatenpflege. Beide Lösungen sind vollständig in SAP integriert und erfordern keine Datenmigration.

realtimegroup.de

ZUGFeRD für SAP

Seit kurzer Zeit ist es mit den inPuncto SAP-Add-ons möglich, ZUGFeRD-Rechnungen zu verarbeiten. Das ZUGFeRD-Rech-

nungsformat wurde vom „Forum für elektronische Rechnungen Deutschland“ (FeRD) unter dem Dach der Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Verwaltung (AWV) als einheitliches Format für den Austausch von elektronischen Rechnungen entwickelt, da Papierrechnungen und elektronische Rechnungen seit dem 1. Juli 2011 umsatzsteuerlich gleich zu behandeln sind. Durch das ZUGFeRD-Format können Rechnungsteller strukturierte XML-Rechnungsdaten in einer PDF-Datei an den Rechnungsempfänger übermitteln und dieser kann die Daten dann ohne weitere Schritte auslesen und weiterverarbeiten.

inpuncto.com

Datensicherheit in SAP

Secude, Anbieter für Datensicherheitslösungen im SAP-Umfeld, stellt die neue Version seiner datenzentrierten Sicherheitslösung Halocore vor. Die Erweiterung der Software-Suite umfasst zusätzliche Features, die die Effizienz der Kernfunktionen nochmals steigern. Halocore verhindert den Verlust sensibler Daten und schützt dieses geistige Eigentum vor Diebstahl, wenn die Daten aus SAP exportiert werden. „SAP bietet umfassende Sicherheitsmaßnahmen innerhalb des Systems. Jedoch werden Daten im Arbeitsalltag regelmäßig aus dem SAP-System exportiert und für Reports, Analysen und die interne oder

externe Zusammenarbeit weiterverarbeitet und versendet. Damit sind diese sensiblen Daten nicht mehr gegen Datenverlust oder Diebstahl geschützt“, erklärt Volker Kyra, Vice President Sales EMEA von Secude.

secude.com

Recognized Expertise

Xiting erhält Gütesiegel für Expertise in den Bereichen SAP Governance, Risk & Compliance sowie SAP Security, Data Protection and Privacy in der Schweiz. Als klassisches Beratungshaus gestartet, gehört Xiting heute zu den angesehenen Experten in den Bereichen SAP Security, SAP-Berechtigungskonzepte und SAP Compliant Identity & Role Management (CIRM). Bisher wurden in der Schweiz erst 21 Unternehmen mit der SAP Recognized Expertise ausgezeichnet. Xiting-Schweiz-Geschäftsführer Patrick Bockel freut sich über die Auszeichnung: „Wir sehen dieses Zertifikat als etwas Besonderes.“

**xiting.ch/de
sap.com**

SAP-Anwendungen auf AWS

Immer mehr Kunden von Amazon Web Services (AWS) aus den unterschiedlichsten Branchen verlagern SAP-Applikationen in die AWS Cloud. Dabei sehen sie vor allem die hohe Agilität, Skalierbarkeit, Sicherheit und Kostenersparnis der Cloud-Plattform für ihre Geschäftsprogramme als Vorteil. Ob

für Entwicklungs- und Test-Umgebungen oder für die Produktion: Kunden können ganze Software-Stacks von SAP in der AWS Cloud starten und ihre eigenen Geschäfte darauf nahtlos laufen lassen. SAP hat verschiedene Lösungen für die Produktionsbereitstellung auf AWS verifiziert und zertifiziert, einschließlich S/4, Business Suite on Hana, BW on Hana, Hana, Business All-in-One, Business One, BusinessObjects, SAP Database and Mobile Solutions.

aws.amazon.com/de/sap

Multichannel-Integration mit SAP

Die CTI-Middleware YouCon Cube 2.0 ist ab sofort offiziell für die Integration mit SAP-Anwendungen zertifiziert. Die Lösung von YouCon kann naht-

los mit SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) 7.0 und anderen SAP-Applikationen verknüpft werden und ermöglicht so die reibungslose Integration von Kommunikation und Daten über Telefon-, E-Mail- und Chatkanäle. Das SAP Integration and Certification Center zertifiziert die Funktion des YouCon Cube, die Kommunikationsinfrastruktur führender Hersteller mit Erweiterungen für SAP CRM zu integrieren, um wichtige Daten umgehend für alle Beteiligten verfügbar zu machen. Kunden und Servicemitarbeiter profitieren von automatisch zur Verfügung gestellten, aktuellen Daten. Anruferinformationen erscheinen genau dann, wenn sie gebraucht werden. Hintergrundservices verarbeiten

und synchronisieren alle Events und Statuswechsel über alle Kontaktkanäle.

youcon.com

Global Trade Services

Das SAP-Systemhaus Cpro Industry bietet seinen Kunden ab sofort umfangreiche Leistungen rund um die Software-Lösung SAP Global Trade Services (SAP GTS) – für reibungslose Abläufe im Außenhandel und eine effiziente Zollabwicklung. Mit der Erweiterung des Leistungsangebots um SAP Global Trade Services deckt Cpro das gesamte SAP-Produktportfolio ab: vom klassischen SAP-ERP-System über neue SAP-Oberflächen wie Fiori, Screen Personas und UI5 bis hin zu SAP HCM für Personalmanagement, EWM für Lagerverwal-

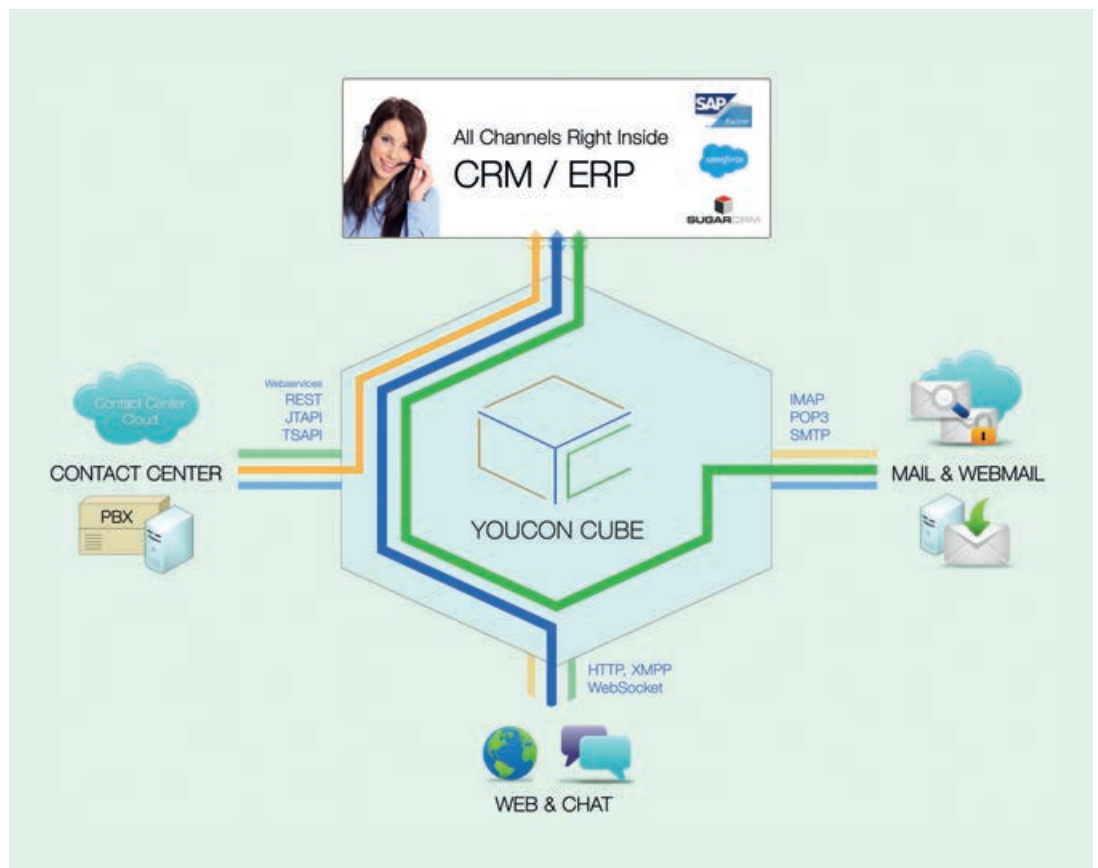
tung sowie GTS für Zoll und Außenhandel. Auch Zukunftsthemen wie S/4, In-memory und Cloud Computing fließen konsequent in die Arbeit des SAP-Beratungshauses ein.

cpro-ips.com

Top-Arbeitgeber

Cormeta ist ab sofort Träger des Kununu-Gütesiegels Top Company. Die führende Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu.com zeichnet damit Unternehmen aus, die eine insgesamt hohe Mitarbeiterzufriedenheit vorweisen können. Der Status Top Company kann ausschließlich durch gute Bewertungen der Mitarbeiter erlangt werden. Der Ettlinger SAP-Partner liegt aktuell bei einer Gesamtnote von 3,8.

cormeta.de



Telefonie, Mail und Chat mit YouCon Cube integriert.

Usability

Der Tanz mit den Systemen

Geht es darum, die Workflows und Aufgabenbereiche für interne Zusammenarbeit abzubilden, ist SharePoint in vielen Unternehmen gesetzt. Wer aus dieser Umgebung auch auf seine SAP-Daten zugreifen musste, brauchte bisher Zeit und Nerven.

Eine aktuelle SharePoint-Anwenderstudie bringt es an den Tag: 88 Prozent der 300 Befragten nutzen es als Mitarbeiterportal, 86 Prozent regeln auf dieser Basis ihr Dokumentenmanagement sowie die Dateiablage und 84 Prozent wickeln ihre Geschäftsprozesse über die Software von Microsoft ab. Dabei nutzen sie SharePoint für ganz unterschiedliche Aufgaben. Ob es nun um das Einstellen redaktioneller Texte in den Nachrichtenbereich, die Pflege und die Steuerung von Content für Kampagnenplanung oder die Urlaubsplanung geht.

Gerade weil die Plattform über einen sehr großen Funktionsumfang verfügt, wird sie auch entsprechend „bunt“ von allen Unternehmensbereichen wie Marketing, IT, Vertrieb eingesetzt und auf die eigene Tätigkeit angepasst.

Denn schließlich kommt es am Ende des Tages einzig und allein darauf an, wie nutzerfreundlich und intuitiv bedienbar ein Tool ist. SharePoint ist in puncto Usability nachweislich auf einem guten Weg, muss aber dringend noch Kinderkrankheiten ausmerzen. Denn: Die Nutzerfreundlichkeit wird von den befragten Anwendern überwiegend positiv bewertet. Dennoch: Die Mehrheit betrachtet die Usability auch in Zukunft als das Kaufkriterium Nummer eins, wenn es um die Einführung von Portalsoftware geht. Diesen Punkt hat auch Microsoft erkannt und propagiert für die neuen mobilen und teambezogenen Funktionen für das „Intranet für die Aktentasche“ auf den ersten Blick nur entsprechende verheißungsvolle Vorteile: bessere Usability, mehr Produktivität, verbessertes vernetztes und flexibles Arbeiten und nicht zuletzt wird die Cloud als Trägermedium für den Eintritt des Intranets in die digitale Ära ausgerufen.

Das vielseitig einsetzbare Frontend mitsamt seinen Teamsites und Projektseiten wird also in puncto Usability noch besser und individueller nutzbar? Nicht ganz, denn die alleinige Betrachtung der SharePoint-Anwendung als Basis für das nächste Projekt oder die Workflows ist nur ein Teil des Puzzles.

Denn das noch größte Problem für eine gute Usability tritt erst zutage, wenn es um den Datenzugriff aus Drittsystemen, wie dem ERP-System von SAP, geht. Der Kraftakt: relevante Daten, die für die Arbeit auf dem SharePoint-Interface benötigt werden, aus sperrigen und schwergewichtigen SAP-Umgebungen zu exportieren und an die richtige Stelle zu bringen. Gerade dieser Schnittstelle zwischen den beiden Systemwelten sollten Unternehmen eine hohe Bedeutung beimessen, wollen sie ihre SAP- und SharePoint-Investitionen in einer soliden Verknüpfung vernünftig und gewinnbringend für ihre Mitarbeiter anbieten.

Datenqualität und Reduktion

Denn im Nu kann aus einer projektbezogenen Kollaborationsplattform in Verbindung mit einem ERP-System eine vollwertige Projektumgebung werden – automatische Abrechnung der Arbeitszeiten für das Projekt inklusive. Das hat den Vorteil einer verbesserten Datenqualität sowie einer Reduktion von Arbeitsschritten. Denn wer möchte schon noch mühselig zwischen zwei unterschiedlichen Systemwelten hin und her springen, um die richtigen Daten für seine Tätigkeit herauszufischen? Zudem verfügen die meisten SharePoint-Nutzer ohnehin nicht über das nötige SAP-Wissen, um diesen Schritt überhaupt durchführen zu können.

Schulungsaufwand SAP

„Wer ein iPhone bedienen kann, weiß noch lange nicht, wie die IT-Zahnräder dahinter ineinandergreifen,“ vergleicht Peter Wohlfarth von der Stuttgarter Softwarewarenschmiede Theobald Software das Nutzerverhalten von SharePoint. „Eine derartige Integration der Daten würde auch immensen Schulungsaufwand für das Einarbeiten in SAP komplett überflüssig machen“, ist der Prokurist überzeugt. Und als würde diese Aufgabe allein den IT-Verantwortlichen nicht schon das

Leben schwer genug machen, kommen laut Studie noch weitere Drittsystem-Integrationen hinzu. Mit knapp 37 Prozent integriert nahezu ein Drittel der Entscheider der Studie priorisiert Projektmanagementsoftware in seine SharePoint-Umgebung, gefolgt von 27 Prozent, die sich aktuell die Schnittstelle zwischen SAP und SharePoint vornehmen. Den dritten Platz teilen sich Groupware/E-Mail und CRM-Integrationen.

Usability

Beim Thema Usability beginnt das große Umdenken für die Enterprise IT, die bisher eher kurzfristig in Lösungen einzelner System-Schnittstellen-Probleme gedacht und gehandelt hat, die es umzusetzen galt. „Für sie wird es nicht mehr darum gehen, Schnittstellen so gut es geht zu administrieren, sondern vielmehr darum, über Systeme hinweg zu denken: ganzheitlich die Servicequalität für den Endanwender durch eine optimale Usability zu erhöhen“, so Wohlfarth.

Datenbrücken zu SAP

Genau bei diesem Umdenken hilft sein Unternehmen. Es baut schnelle und zuverlässige Datenbrücken zwischen den Systemwelten von SAP und SharePoint, genau dort, wo es keine gibt. Oder dort, wo man mit Standardbordmitteln aus dem technischen Baukasten von SAP oder Microsoft nicht mehr weiterkommt. Dabei hängt gerade von der nahtlosen Integration dieser Schnittstelle in SharePoint viel ab. Bessere Informationen, mehr Effizienz und Produktivität und nicht zuletzt ein besserer Service. Wer hier nicht über den eigenen Tellerrand denkt und die Verzahnung seiner Systemwelten aus der Business-Perspektive betrachtet, riskiert nicht nur die Usability und damit die Nutzung der Plattformen wie SharePoint, sondern verspielt langfristig auch das Vertrauen seiner Nutzer in die IT.

Alles, was die SAP-COMMUNITY wissen muss,
findet sie im E-3 MAGAZIN.

Abonnieren Sie Ihren WISSENSVORSPRUNG: www.e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



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.



www.e-3.de

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



Menschen

im Juli/August 2016



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 bitte direkt an Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

SAP ernennt Präsidenten für Mittelstands-Lösungen



Der ehemalige Concur-Manager Barry Padgett leitet die neu geschaffene Unit für Front- und Back-Office-Lösungen für KMUs bei SAP.

SAP hat **Barry Padgett** zum neuen Präsidenten für das SAP-Lösungsportfolio für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ernannt. Padgett, seit 2014 Chief Product Officer bei Concur, ist bereits seit 1997 mit Concur verbunden und wird ab 1. Juli 2016 die Verantwortung für die SAP-Lösungen SAP Business One, SAP Anywhere und SAP Business ByDesign übernehmen. SAP hat die Lösungen Business One, SAP Anywhere und Business ByDesign jetzt zu einer Organisationseinheit zusammengeführt. Ziel ist es, noch effektiver auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können und führende Front- und Back-Office-Anwendungen anbieten zu können, die exakt auf die Ansprüche von KMUs zugeschnitten sind. „Die neu geschaffene Position unterstreicht die Wichtigkeit von kleinen und mittelständischen Unternehmen für SAP“, sagt Steve

Singh, Mitglied der Geschäftsführung von SAP. Während seiner Zeit bei Concur besetzte Padgett mehrere Positionen, darunter als Executive Vice President & General Manager für die Region Europa, Mittlerer Osten und Asien (EMEA), Vice President International Sales and Marketing, Director Region Asien-Pazifik, Director of Consulting Services sowie Director of Business Development. Er half dabei, das webbasierte Ausgaben-Reporting maßgeblich zu erneuern, führte die Ende-zu-Ende-Verbindung von Online-Reisebuchungen und Ausgaben-Reporting erfolgreich am Markt ein und leitete die Geschäfte von Triplt, nachdem das Unternehmen von Concur übernommen wurde. Als Chief Product Officer war Padgett zuletzt verantwortlich für die Strategie und Auslieferung der Produkte von Concur. www.sap.com

José Velázquez wird neuer COO von SAP Schweiz



Neo-COO José Velázquez tritt auch in die Geschäftsleitung von SAP Schweiz ein.

Seit 15. Juni 2016 ist José Velázquez neuer Chief Operating Officer (COO) von SAP Schweiz. Er berichtet an Angela Mazza, die als COO Middle & Eastern Europe (MEE) für den COO-Geschäftsbereich in der Schweiz verantwortlich zeichnet. Velázquez tritt damit in die Geschäftsleitung von SAP Schweiz ein und übernimmt die Nachfolge von Andreas Stuker, der die vergangenen 17 Jahre erfolgreich und engagiert den COO-Bereich aufgebaut und geführt hat. Stuker wechselt auf eigenen Wunsch in die GSSP-Organisation (Global Strategic Services Partners) und betreut die strategischen Service-Partner in der Schweiz. Außerdem wird er weiterhin die Beziehungen zu wichtigen Schweizer Verbänden und politischen Institutionen verantworten und pflegen. Langjährige Managementenerfahrung in diversen Geschäftsbereichen prägen den

Werdegang von Velázquez. 1992 begann er seine Karriere als Vertriebsbeauftragter bei SAP Spanien. Danach folgten verschiedene Managementpositionen als Geschäftsführer SAP Iberia, Generaldirektor für Südeuropa, Head of Strategic Partners EMEA und DACH sowie als Head of Line of Business und Mobile Solutions EMEA. Velázquez hält einen Bachelor in Politikwissenschaften und Deutsche Philologie der Universität Heidelberg, Deutschland. Zusätzlich hat er Aufbaustudiengänge in Europarecht der Universität Saarbrücken, Deutschland, und Europäische Unternehmensführung der Universität von Barcelona, Spanien, absolviert. „Ich freue mich, Teil der nächsten Wachstumsphase bei SAP Schweiz zu sein und unsere Kunden bei der Transformation im digitalen Zeitalter zu unterstützen“, so Velázquez.

www.sap.ch

Cormeta verabschiedet Jakob Schauer



Nach über 20 Jahren verabschiedet sich **Jakob Schauer** in den Ruhestand. Sein Nachfolger **Mikail Yazici** ist seit Januar an Bord und hat zum 1. April offiziell die Bereichsleitung SAP-Services und Informationstechnik übernommen. Neben der klassischen SAP-Basisbetreuung übernimmt er mit seinem Team auch Umstel-

lungen auf S/4 und den Support von SAP-Cloud- sowie mobilen Lösungen. Schauer startete Anfang der 90er-Jahre bei der Muttergesellschaft Command. Nachdem Command zu einem der ersten SAP-Systemhäuser wurde, hat Schauer 1995 die Abteilung SAP-Technologie aufgebaut und weiterentwickelt. Zudem gestaltete er den Support für SAP-Kunden. Dieses Partner Center of Expertise (PCoE) wird alle zwei Jahre von SAP zertifiziert, zuletzt erfolgreich im April 2016. www.cormeta.de

Georg Vogel wird neuer Channel Director DACH bei Malwarebytes, dem Anbieter von Desinfektions- und Schutzlösungen zur Bekämpfung von Internetbedrohungen, und verantwortet ab sofort den Bereich Channel und das Geschäft mit Kunden im KMU- und Unternehmensbereich. www.malwarebytes.com

Jan Mrosik wird neuer CEO der Division Digital Factory von Siemens. Der promovierte Elektrotechnik- und Wirtschaftsingenieur ist seit 20 Jahren in verschiedenen Positionen für Siemens tätig. Zuletzt führte er gemeinsam mit Ralf Christian die Division Energy Management. www.siemens.com

Goetzfried ernent zwei Vorstände für Schlüsselbereiche



Der deutsche IT- und Personaldienstleister Goetzfried hat drei Monate nach dem Wiedereintritt des Gründers Thomas Götzfried in den Vorstand seine Führung um zwei langjährige Branchenkenner verstärkt. Der ehemalige Ciber-Vorstand **Jörg Dietmann**, ist ab sofort als Vorstand für den Bereich

IT-Projekte und -Services verantwortlich. Außerdem wird **Markus Ley**, bislang Geschäftsführer bei Hays, Vorstand für den Bereich Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung. Zuvor war mit 1. Januar die Unternehmensspitze um Thomas Götzfried und Andreas Nader neu formiert worden. www.goetzfried.com



Das auf Business Intelligence (BI), Data Warehousing (DWH) und Big Data spezialisierte IT-Beratungshaus IT-Logix holt mit **Dominik Imark** einen BI-Spezialisten für Retail und Supply Chain Management. Er verfügt neben Zertifizierungen, u. a. für SAP Business Objects, über einen MBA mit Spezialisierung auf Business Intelligence. www.it-logix.ch

Thinktank holt DSAG-Vorstand Otto Schell



Das Diplomatic Council hat **Otto Schell** zum Chairman International Relations ernannt. Der Topmanager übernimmt mit dem Eintritt in das DC-Führungsgremium Verantwortung für die internationalen Beziehungen des globalen Thinktank. Die Denkfabrik, die unter anderem die Vereinten Nationen berät,

verknüpft in einzigartiger Weise ein weltweites Wirtschaftsnetzwerk mit sozialem Anspruch mit der politisch-diplomatischen Ebene, um für die Menschheit wichtige Themen voranzutreiben. Schell bleibt in Personalunion ehrenamtlicher Vorstand der DSAG für das Ressort Branchen/Geschäftsprozesse und Global SAP Business Architect und Head of Customer Center of Expertise (CCoE) bei General Motors mit Sitz in Detroit (USA).

www.diplomatic-council.org

Philip Lacor wird neuer Vice President für EMEA Sales bei Dropbox. Lacor wird den gesamteuropäischen Vertrieb verantworten und eng mit den regionalen Kunden und Teams zusammenarbeiten. Vor Dropbox führte Lacor bei Vodafone Deutschland das gesamte Unternehmensgeschäft des Telekommunikationsanbieters. www.dropbox.com

CA Technologies hat **Sven Mulder** zum neuen Geschäftsführer und Vice President Central Europe, Southern East (SEE) und Russland ernannt. Zuvor war Mulder für das Geschäft in Deutschland verantwortlich und betreute das Enterprise Business im deutschsprachigen Raum. www.ca.com/de

Retarus holt neuen General Counsel von Vodafone



Florian Frick ist neuer General Counsel der Retarus Group. In dieser Funktion berät der Jurist das Senior Management ab sofort in allen strategischen Fragen hinsichtlich internationaler rechtlicher und regulatorischer Bestimmungen sowie Compliance-Anforderungen. Florian Frick berichtet direkt an Johan-

nes Hecker, COO der Retarus Group. Vor seinem Wechsel zu Retarus leitete Frick die Abteilung Legal Technology & Corporate Services bei Vodafone Kabel Deutschland. Bis 2011 war er für Atos als zentraler rechtlicher Ansprechpartner tätig. Dort war er unter anderem rechtlich und planerisch maßgeblich am weltweiten Carve-out von SIS aus Siemens sowie der anschließenden Integration des Teilkonzerns in Atos beteiligt.

www.retarus.com

Das Schweizer Beratungs- und Softwareunternehmen Elca hat **Prof. Thomas A. Gutzwiller** zum Verwaltungsratspräsidenten ernannt. Er ist akademischer Leiter der Henri B. Meier Unternehmerschule an der Universität St. Gallen und ständiges Mitglied der Fakultät der ETH Zürich.

www.elca.com

Einheitliches Cloud-System vereinfacht die HR-Prozesse

Emmi startet mit SAP SuccessFactors durch

Wachstum bringt Veränderung: Die Schweizer Milchverarbeiterin Emmi ist international auf Expansionskurs, was höhere Anforderungen an HR-Prozesse und HR-Technologien bedeutet: Emmi stellt ihre HR-Systeme auf Basis von SuccessFactors neu auf und entschied sich damit bewusst gegen eine On-Premise-Lösung.

Bevor Emmi auf SuccessFactors umstieg, gab es kein konzernweit einheitliches HCM-System zur Erfassung, Administration und Auswertung von Mitarbeiterstammdaten. Die Talent-Management-Prozesse wurden selbst nach der schnellen internationalen Expansion der letzten Jahre noch immer lokal unterschiedlich und ohne übergreifende IT-Unterstützung gehandhabt. Diese eher individuelle Prozessauslegung war auf Dauer kontraproduktiv. Die Herausforderung bestand darin, HR-Prozesse zu harmonisieren und ein globales Stammdatenmanagement einzurichten, um auf dieser Basis ein nachhaltiges Talent Management zu etablieren. Die umfassende Systemlösung von SAP wird bei Emmi unter dem Namen „HR Suite“ eingeführt. Darüber hinaus sollten Mitarbeitende aus den Fachbereichen und Linienfunktionen eingebunden werden – und das über alle Standorte in 13 Ländern hinweg.

Die Wahl fiel auf die SAP-Software SuccessFactors mit TTS als Implementierungspartner, da sie aus funktionaler und technischer Sicht die hohen Anforderungen von Emmi erfüllen und eine umfassende internationale Abdeckung bieten. „Mit dem konzernweiten Wechsel auf SAP

ERP vor einigen Jahren wurde Emmi auf die damals „interessante Option“ SuccessFactors aufmerksam, so Michael Lötscher, Head HR Excellence & Development der Emmi Gruppe. Nachdem ein attraktives Vertragspaket geschnürt werden konnte, das auch die Cloud-Fähigkeit des SAP-ERP-Systems sicherte, konnte die Implementierung von SAP ERP und SuccessFactors parallel erfolgen. „Eine On-Premise-Lösung haben wir nie angedacht. Die alte Welt ist für uns wenig attraktiv und zu aufwändig im Unterhalt. Und wenn wir in die Cloud gehen, dann komplett“, so Lötscher weiter. „Ich bin froh, dass wir uns für diese neue Technologie entschieden haben.“

Die anspruchsvolle HR-Strategie der Milchverarbeiterin führte bei der Auswahl der benötigten SAP-SuccessFactors-Module rasch zu der Entscheidung: Wir brauchen alle. Nur die Abbildung aller HR-Kernfunktionen bot die Möglichkeit, die Prozesse besser zu steuern und folgende Ziele zu erreichen:

- den Rollout eines global führenden HR-Stammdatensystems und die damit verbundene Steigerung der Transparenz für Führungskräfte, Mitarbeitende und HR

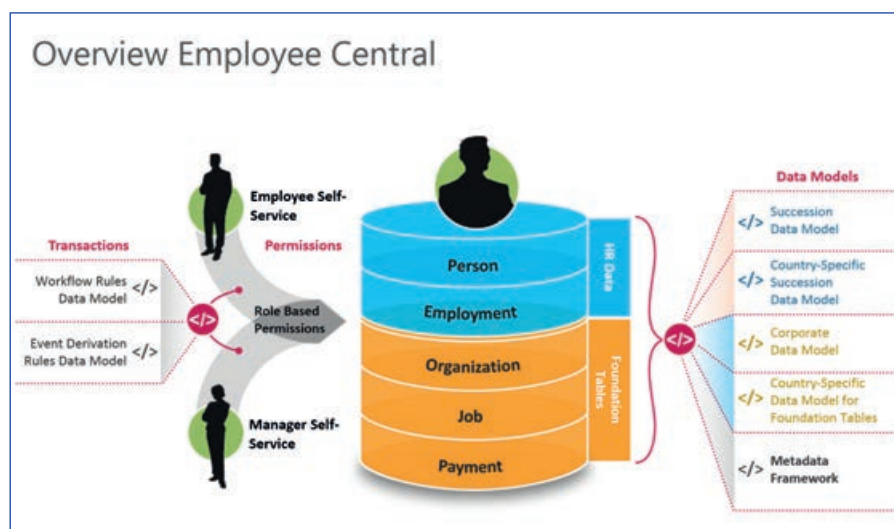
- die internationale Vereinheitlichung und Steuerung von Talent- und Weiterbildungsprozessen
- die Administration und zentrale Steuerung von Trainings in einem Learning Management System (LMS)
- die Verlegung der technischen Infrastruktur in die Cloud

Rekrutieren, verwalten und schulen

Der Startschuss für das Projekt fiel 2014, der Abschluss ist bis Ende 2018 geplant. Zunächst wurde der finanzielle Rahmen gesetzt und die Ressourcen und rechtlichen Rahmenbedingungen geklärt. Dann genehmigte die Geschäftsführung die Verlegung der Daten von den eigenen Servern in die Cloud.

Mit dem Go-Live des innovativen Stammdatensystems Employee Central für die rund 3000 Mitarbeitenden in der Schweiz wurde im Sommer 2015 ein zentraler Meilenstein des Projekts nach gerade einmal acht Monaten erreicht. Employee Central bildet die Datenbasis für den Rollout weiterer SuccessFactors-Module sowie für ein globales HR-Reporting, das die Transparenz und Steuerungsmöglichkeiten in einem international tätigen Unternehmen wie Emmi deutlich erhöht. Im Rahmen des Rollouts von Employee Central wurde unter anderem ein externes Payroll-System über eine Schnittstelle angeschlossen, die auf der Middleware Dell Boomi basiert.

Solche „Projekte im Projekt“ gibt es naturgemäß bei den meisten Implementierungen, wofür genügend Zeit und Ressourcen einzuplanen sind. 2015 wurden gleichfalls in der Schweiz die Module „Recruiting Management“ und „Learning“ (Weiterbildung) eingeführt. Nach der erfolgreichen Einführung in einem Pilotbereich Anfang 2016 wird Emmi mit dem Modul „Performance & Goals“ bis Jahresende auf nationaler Ebene live gehen sowie mit der technischen Implementierung des Moduls



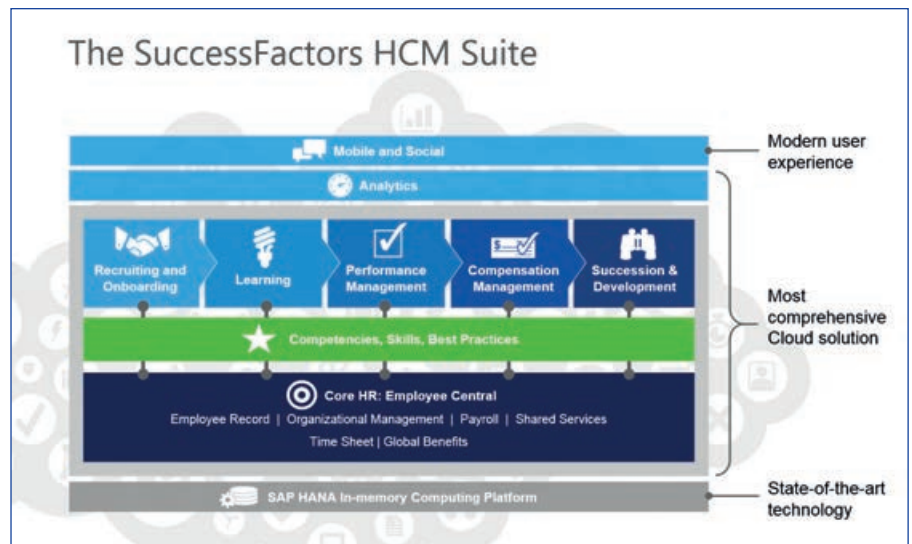
Employee Central, eine Anwendungssuite für die zukünftigen Geschäftsanforderungen.

„Succession Management“ die Basis für eine integrierte Nachfolgeplanung schaffen, die ab 2017 zur Anwendung kommen wird. Als letztes Modul ist in der Folge der Rollout von „Compensation Management“ (Vergütungsmanagement) geplant.

Immer wieder gilt es, die gesetzten Ziele zu überprüfen und die Mitarbeiter auf dem Weg in ein neues Talent-Management-System mitzunehmen. „Die technische Implementierung von Modulen ist die eine Seite, aber ein noch größeres Thema sind die dahinterstehenden Prozesse“, fährt der Projektverantwortliche Lötscher fort: „Sie können eine harte und schwere Kost für Mitarbeiter und eine Organisation sein.“ Auf internationaler Ebene setzt der Konzern schrittweise auf den Rollout von Employee Central: Nach der erfolgreichen Einführung in Österreich und Großbritannien folgen demnächst Spanien und Italien, mit den Performance- und Succession-Modulen wird nachgezogen, sodass zum Jahresende 2018 alle 5300 Mitarbeiter in 13 Ländern an das System angebunden sind. Dafür bietet Emmi den Nutzern der „HR Suite“ fünf Systemsprachen an: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch.

Für die Umsetzung sind Emmi-seitig ein Hauptprojektleiter, je ein Mitarbeiter pro Modul sowie ein Experte für die Technik erforderlich. Im Schnitt besteht das Kernteam aus drei bis vier HR-Mitarbeitenden, die sich um Implementierung und Betrieb, die Definition der Prozesse, Testing, Upload der Daten, Übergabe in den effektiven Betrieb sowie die Content-Erstellung über HR-Services kümmern. Gemeinsam haben sie mit TTS das Projekt vorangetrieben und dabei gelernt, eigene Ideen nicht selbstzensierend zu unterdrücken, sondern gemeinsam mit den Beratern der TTS zu entwickeln. „Es ist wirklich eine tolle Zusammenarbeit“, führt Lötscher dazu aus, „die Berater können auf Dinge hinweisen, die vielleicht noch nicht jetzt, aber in einigen Monaten oder einem Jahr möglich sind. Zudem entwickeln wir gemeinsam weiter und sind bereit, Bestehendes zu hinterfragen. Ein wesentlicher Baustein unseres Erfolges.“

Emmi profitiert in vielen Bereichen von SuccessFactors: Weiterbildungsprozesse sind transparenter, die Performance lässt sich besser steuern und das lückenlose Reporting erleichtert Analysen. Zudem ist die Bedienung für die Mitarbeiter einfacher geworden. Da alle Daten in einem zentralen System hinterlegt sind, ist ein präziser Zugriff möglich. Ein Klick und man weiß, wie viele Mitarbeitende in Österreich sitzen oder wer in Großbritan-



HCM unterstützt alle HR-relevanten Themen vom Onboarding, Recruiting, Bewerbermanagement, Succession Planning, Talentmanagement, HR Analytics bis zum Learning-Managementsystem.

nien für HR arbeitet. Schon jetzt wird SuccessFactors als eine „Riesenhilfe“ in den täglichen Abläufen wahrgenommen. Am Beispiel Recruiting wird der enorme Zeitgewinn deutlich: Es genügt, einen Button im Employee-Central-Planstellenmanagement zu klicken, und man erhält eine vorgefüllte Stellenausschreibung. Sobald ein Kandidat gefunden ist, können die mit dem Bewerbungsprozess erhaltenen Personaldaten direkt ins Stammdatensystem übernommen werden. Prozesse werden somit effizienter und effektiver. „Früher wurde eine Vielzahl von Informationen auf dem Bildschirm angezeigt, um jede Eventualität abzudecken“, so Lötscher. „Heute konzentrieren wir uns auf das Wesentliche, die Masken werden übersichtlicher und die Prozesse laufen effizienter. Natürlich braucht es manchmal auch Geduld und die systemgestützten Prozesse müssen sich noch einspielen. Aber wir sind aus meiner Sicht wirklich auf einem guten Weg.“

Mehrwert kommunizieren

Kommunikation ist während der Projektphasen in den Augen von Michael Lötscher das entscheidende Erfolgsmoment – sowohl intern als auch extern. Alle Beteiligten müssen kontinuierlich an einem Strang ziehen. Dafür müssen sie von der Sinnhaftigkeit und dem sich aus dem Projekt ergebenden Mehrwert überzeugt sein. Die alles entscheidende Frage heißt immer wieder: Was bringt mir das? Von Anfang an wurden bei Emmi Führungskräfte aus allen Bereichen sorgfältig in den Prozess einbezogen und eine überzeugende Argumentationslinie mit konkreten Zeitplänen und Zielen aufgebaut.

Nur mit dem Mehrwert im Hinterkopf kann die Vereinheitlichung von Prozessen gelingen und von den Mitarbeitern mitgetragen werden: „Durch die standardisierte HCM-Lösung und die Kooperation mit TTS haben wir begonnen, die betroffenen HR-Prozesse zu überdenken und anzupassen. Mit den innovativen SAP-SuccessFactors-Funktionalitäten bieten wir unseren ‚internen Kunden‘ echten Mehrwert bei intuitiver Bedienung. Manchmal braucht es dazu einfach einen ‚Stoß‘ in die richtige Richtung.“

Arbeit verändert sich

Zu den bisherigen Erfahrungen von Emmi mit SuccessFactors gehört es, ein Vorurteil umzukrempeln: Denn SuccessFactors wurde nicht für den Personalabbau eingeführt, wie mancher Zeitgenosse fälschlicherweise unterstellt. Aus Lötschers Sicht macht das Software-System nur 30 Prozent des Ganzen aus, der Rest ist Führungsarbeit. Und die Arbeit wird nicht weniger, sie verändert sich. Auf Basis der SAP-Software sieht sich der Konzern in der Lage, seinen außerordentlich hohen Anspruch an ganzheitliche HR-Arbeit zu realisieren. Der Mehrwert dahinter ist klar: Mit SuccessFactors ist Emmi in der globalen Welt erfolgreicher als vorher. Das Human Capital Management unterstützt alle HR-relevanten Themen vom Onboarding, Recruiting, Bewerbermanagement, Goal & Performance, Succession Planning, Talentmanagement, HR Analytics bis hin zu einem Learning-Managementsystem.

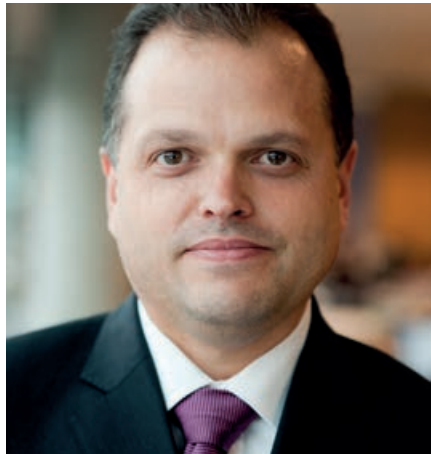
Neue Funktionen

Gegen die Ungleichbehandlung

SAP erweitert den Funktionsumfang der SuccessFactors HCM Suite um neue Funktionen. Im Mittelpunkt steht dabei die Förderung personeller Vielfalt.

Chancen von Vielfalt und Inklusion nutzen, das ist das ambitionierte Ziel, das sich SAP mit der Erweiterung des Funktionsumfangs von SuccessFactors gestellt hat. Unternehmen sollen dabei unterstützt werden, Stellenbeschreibungen und Leistungsbeurteilungen auf mögliche Vorurteile hin zu überprüfen und objektiv zu bewerten. Dabei sollen Techniken wie Textanalyse und maschinelles Lernen zum Einsatz kommen. Personalverantwortliche können dann Änderungen im Sinne der Gleichbehandlung vorschlagen. Bei den neuen Funktionen handelt es sich um Analysen und Berichte rund um das Thema Vielfalt und Inklusion. Sie helfen Unternehmen, zu ermitteln und zu verfolgen, wo Vorurteile bestehen – bei der Personalbeschaffung, Vergütung, Nachfolgeplanung oder in Managementprozessen. Außerdem erhalten sie Orientierungshilfe, wie sie gezielte Maßnahmen entwickeln, um Benachteiligung zu vermeiden. SAP arbeitet auch an Anwendungen, die benachteiligten Personengruppen helfen sollen, ihre Karriere effektiver zu steuern, sowie an Tools, die Mitarbeiter unterstützen sollen, Beruf und Familie besser in Einklang zu bringen. Elemente wie Leistungen, Zeitpläne und Verwaltung werden dabei in einen einzigen Prozess integriert.

„Vielfältige Teams sind sehr leistungsstarke Teams“, erklärte Mike Ettlting, der als Präsident den Fachbereich HR bei SuccessFactors, einem SAP-Unternehmen, verantwortet. „Wir suchen ständig nach neuen Möglichkeiten, wie wir mit innovativer Technologie für das Personalmanagement dazu beitragen können, das Arbeitsleben der Menschen zu verbessern. Unsere Lösungen für das Human Capital Management (HCM) vereinfachen und standardisieren HR-Prozesse rund um die Welt. Wir konzentrieren uns darauf, integrierte intelligente Services und Empfehlungen bereitzustellen, damit Ungleichbehandlungen verhindert werden können. Innovationen von heute und morgen sollen Unternehmen helfen,



» *Vielfältige Teams sind sehr leistungsstarke Teams.* «

Mike Ettlting, President, SuccessFactors.

die Chancen einer integrativen Kultur zu erkennen und zu nutzen. Dank der Innovationen können Personalfachkräfte bewusste Entscheidungen treffen, wenn sie Mitarbeiter anwerben, einstellen und fördern.“

Der Einsatz von Technologien, die dazu dienen, Probleme bei der Gleichstellung von Männern und Frauen im Arbeitsumfeld zu lösen, ist nicht im gleichen Tempo vorangeschritten wie die digitale Wirtschaft. Laut einem vom McKinsey Global Institute veröffentlichten Bericht könnte das Bruttoinlandsprodukt weltweit um 12 Billionen US-Dollar höher liegen, wenn Frauen nicht mehr benachteiligt würden. Angesichts des heutigen Marktes, der von verschärftem Wettbewerb und Fachkräftemangel geprägt ist, sind Vielfalt und Inklusion entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit. Unternehmen müssen sämtliche Talente ihrer gesamten Belegschaft nutzen. Und SAP-SuccessFactors-Lösungen helfen ihnen, gerechte Entscheidungen für alle Mitarbeiter zu treffen – über den gesamten Mitarbeiterlebenszyklus hinweg.

Anfang des Monats wurde bei SAP eine neue Arbeitsgruppe ins Leben gerufen, die sogenannte SAP Diversity and Inclusion Customer Advisory Group. In Zusammenarbeit mit Kunden und Experten für Vielfalt und Inklusion will SAP ermitteln, wie moderne Technologie genutzt werden kann, um eine Kultur der Vielfalt zu schaffen. Ein erster Schwerpunkt wird auf der Chancengleichheit von Frauen und Männern liegen. Mehrere globale Kunden aus verschiedenen Branchen werden dazu beitragen, neue SuccessFactors-Produkte und Funktionen zu entwickeln, die der Ungleichbehandlung entgegenwirken. Zu diesen Unternehmen zählen die Bankengruppe Erste Group Bank AG, der Gewürzhersteller McCormick & Company, der Versicherungskonzern New York Life, die Royal Bank of Canada und Varian Medical Systems.

Geschlechtsspezifische Vorurteile

Geschlechtsspezifische Vorurteile sind der Ausgangspunkt der groß angelegten SAP-Initiative, die später sämtliche Aspekte der Vielfalt und Inklusion umfassen wird. SAP hat erkannt, dass ein ganzheitliches Konzept und der Einsatz von Ressourcen notwendig sind, um konkrete Fortschritte zu machen. Die neuen SAP-SuccessFactors-Lösungen konzentrieren sich in erster Linie auf die Gleichstellung von Frau und Mann, denn dieses Problem wirkt sich am stärksten auf den weltweiten Arbeitsmarkt aus. Und viele der Anwendungen, die die Abschaffung geschlechtsspezifischer Vorurteile unterstützen, können zukünftig auch für andere Aspekte wie ethnische Herkunft, Alter und sexuelle Orientierung verwendet werden. Über den aktuellen Stand der Umsetzung der Initiative wird SAP auf der Messe SuccessConnect informieren, die von 29. bis 31. August 2016 in Las Vegas stattfindet.

www.successfactors.com

HCM-Guide



IT's for people

ABS Team steht branchenübergreifend für Qualität und Verlässlichkeit in der SAP HCM-Beratung, -Implementierung, und -Applikationsbetreuung. Mit einem umfassenden HCM-Know-how unterstützt ABS Team sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes:

- SAP HCM Kernprozesse
- SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud)
- SAP HCM Self-Services (End User Services)
- SAP HCM Planung + Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- Templates + Tools
- SAP HCM Wartungsservice

SAP Service Partner – Recognized Expertise SAP HCM
SuccessFactors Partner

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65 | 37120 Bovenden
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: info@abs-team.de



Automatisieren, Digitalisieren und Vereinfachen – Erfolgreiches Personalmanagement mit SAP HCM! GISA als erfahrener Implementierungspartner unterstützt Sie bei der Optimierung Ihrer HCM-Prozesse. Ob Schnittstellenanpassungen, Einbindung vorhandener Lösungen oder den Betrieb Ihres Systems – unsere Leistungen sind maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse.

- SAP ERP HCM
- Personalabrechnung
- eRecruiting & Talentmanagement
- Reisemanagement
- Digitale Personalakte
- Self Services
- Anwendungsbetreuung und Betrieb

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 (0) 345 585-0
E-Mail: info@gisa.de
Internet: www.gisa.de



treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus und Mitglied der msg-Gruppe. Als Lösungsanbieter im Bereich HR sind dies unsere Kernkompetenzen:

- treorbis oneHCM für Ihr globales Personalmanagement
- treorbis Cloud Solutions
 - > Success Factors Suite
 - > Boomi Dell
 - > Cloud to onPremise – treorbis Interface Toolbox
 - > HCP – Hana Cloud Plattform
- treorbis Location Suite für Ihre dezentralen Personalprozesse
- HCM mobile App mit FIORI/UI5
 - > Standard
 - > Kundenindividuell
- HCM Analytics
- HCM Core (Consulting & Support)
- HCM PKP Personalkostenplanung

treorbis GmbH

Bei dem neuen Krahn 2 Web: www.treorbis.de
20457 Hamburg E-Mail: info@treorbis.de
Telefon: +49 40 3344150 – 0

Studie zu Personalmanagement

HR-Potenzial

Deutsche Firmen sind sich über die Wichtigkeit von Talentmanagement einig.

Laut einer aktuellen Studie des Marktanalyse- und Beratungsunternehmens PAC ist Talentmanagement als Teil der HR-Softwareplattform unverzichtbar, wie fast 80 Prozent der befragten HR-Führungskräfte bekunden. Dafür benötigen Firmen Software, die sie sowohl bei operativen als auch strategischen HR-Aufgaben unterstützt. Ferner wollen sie ihre HR-Software in puncto Datenanalysen, Bedienbarkeit, mobile Unterstützung und Workflows verbessern. Zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Personalwesen zählen die befragten Manager die Nachfolgeplanung (60 Prozent), das Wissensmanagement (58 Prozent) sowie die Förderung von Fach- und Führungskräften (57 Prozent). Ebenfalls wichtig ist ihnen, das Entwicklungspotenzial ihrer Belegschaft identifizieren zu können. Ferner müssen Unternehmen ihre HR-bezogenen Prozesse effizienter gestalten und weiter automatisieren. „Eine Automatisierung im Personalmanagement ist unbedingt erforderlich. Das haben deutsche Firmen eher verschlafen“, bringt es ein Studienteilnehmer auf den Punkt.

www.pac-online.com



- HR Cloud BPO / HR Services
- HR Consulting
- HR Solutions



HR Campus, kompetenter Partner für Concur, SuccessFactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services 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



Der SAP Gold Partner T.CON GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Plattling/Niederbayern ist ein innovativer Beratungsdienstleister, zu dessen Kernkompetenzen die Entwicklung und Implementierung von Lösungen für SAP-Produkte wie SAP HCM und die SAP Business Suite zählen. Zu den HR Kernkompetenzen zählen:

- Business-Process-Outsourcing
- SAP HCM Beratung & Entwicklung
- SAP HCM Neueinführungen & Rollouts
- Managed Payroll Service
- SAP Talent Management

T.CON GmbH & Co. KG

Straubinger Straße 2
94447 Plattling

Web: www.team-con.de
E-Mail: info@team-con.de
Telefon: +49 9931 981 100

Bartosz Golas (Vertrieb & Partner Manager)
+49 9931 981 109
Bartosz.Golas@team-con.de

CIO Survey 2016

Kreative CIOs sind gefragt

Trotz der Tatsache, dass CIOs kreativer werden und ihr Einfluss steigt, sind knapp zwei Drittel (65 Prozent) der Meinung, dass ein Fachkräftemangel ihr Unternehmen daran hindert, mit den Entwicklungen Schritt zu halten. Die „CIO Survey 2016“ sieht eine Steigerung des Einflusses der Chief Information Officers (CIOs). 87 Prozent der IT-Führungskräfte berichten direkt an die Geschäftsführung. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich ein Anstieg um zehn Prozent. Jene, die direkt an

die Unternehmensleitung berichten, sind auch am zufriedensten – knapp 90 Prozent bezeichnen ihre Arbeit als erfüllend. „Die Rolle der CIOs entwickelt sich in viele unterschiedliche Richtungen. Die Bedrohung durch Cyberattacken, die Entwicklung von Innovationen – heutzutage sind die Herausforderungen vielfältiger als je zuvor“, sagt KPMG-Partner Michael Schirmbrand.

www.kpmg.de
www.harveynash.com



Itelligence AG: Die digitale Transformation ist für die SAP-Community eine lohnenswerte Herausforderung

Digitale Transformation vom Mittelstandsspezialisten

SAP-Partner Itelligence ist Mittelstandsspezialist und Pionier bei digitalen Transformationsprozessen und damit in der SAP-Community erster Ansprechpartner für Themen wie Industrie 4.0, IoT und natürlich Hana. Das neue ERP-Paradigma stellt gewaltige Herausforderungen an die SAP-Bestandskunden. Itelligence ist der Trusted Advisor. Darüber sprachen Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der Itelligence AG, und Dr. Andreas Pauls, Geschäftsführung Deutschland, mit Peter M. Färbinger vom E-3 Magazin.

Die Digitalisierung führt zu tief greifenden Veränderungen in der deutschen Wirtschaft. Vier von zehn Unternehmen (40 Prozent) haben infolge der Digitalisierung bereits neue Produkte oder Dienste auf den Markt gebracht und 57 Prozent bestehende Angebote angepasst. Dagegen musste jedes achte Unternehmen (12 Prozent) wegen des digitalen Wandels Waren oder Dienstleistungen vom Markt nehmen. Das hat eine repräsentative Umfrage unter 507 Unternehmen aller Branchen ab 20 Mitarbeitern im Auftrag des Digitalverbands Bitkom dieses Jahr ergeben. Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der Itelligence, bestätigt: „Es gibt heute kaum noch technische Hürden oder Grenzen für die Digitalisierung.“ (Siehe auch Interview auf Seite 49.) Die Bitkom-Studie zeigt, dass viele Unternehmen unzureichend auf den digitalen Wandel vorbereitet sind. Gut ein Viertel (28 Prozent) hat noch immer keine Digitalstrategie. Allerdings ist der Trend positiv: Im vergangenen Jahr waren noch 37 Prozent der Unternehmen ohne Digitalstrategie. Bei 27 Prozent gibt es derzeit zumindest in einzelnen Unternehmensbereichen Strategien für den Einsatz digitaler Technologien (Vorjahr: 24 Prozent). Dagegen verfügen 43 Prozent über eine zentrale Strategie, die verschiedene Aspekte der Digitalisierung berücksichtigt und vom Topmanagement getrieben wird (Vorjahr: 39 Prozent). Folgende Frage stellt sich natürlich auch: Was ist eine digitale Transformation? „Das hat einer unserer Kunden neulich so treffend formuliert, dass ich gleich mitgeschrieben habe“, erklärt Andreas Pauls, Geschäftsführung Deutschland der Itelligence AG: „Wir wollen alle Prozesse im Unternehmen digitalisieren, soweit sie nicht der Beziehungspflege zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern dienen.“ Schöner kann man

es nicht sagen, meint Pauls und ergänzt: „Nur das Zwischenmenschliche klammern wir aus, aber ansonsten verwandelt diese Entwicklung das gesamte Unternehmen, alle Prozesse.“

Wo beginnen?

„Die Digitalisierung der Wirtschaft nimmt Fahrt auf“, sagte Bitkom-Präsident Thorsten Dirks zur Eröffnung der diesjährigen CeBIT in Hannover. So geben fast zwei Drittel (64 Prozent) der von Bitkom befragten Unternehmen an, dass sich infolge der Digitalisierung ihr Geschäftsmodell verändert. Im Vorjahr waren es noch 55 Prozent. „Inzwischen haben die meisten Manager die Herausforderung erkannt. Jetzt müssen die Unternehmen Tempo machen und den digitalen Wandel aktiv vorantreiben“, betonte Dirks. Somit ist auch ein Rat von Rotter und Pauls: Anfangen, anfangen, anfangen! Aber wo beginnen? Top-down oder Bottom-up? „Wir beobachten beide Ansätze“, beschreibt Andreas Pauls die aktuelle Pionierarbeit im Mittelstand: Den Anfang mit kleinen Pilotprojekten ohne übergreifenden Plan einerseits und die Entwicklung einer vollumfänglichen digitalen Strategie, bevor die ersten Investitionen getätigt werden. „Ich vergleiche das gerne mit einer sportlichen Herausforderung: Wenn ich die Alpen mit dem Fahrrad überqueren will, sollte ich durchaus vorab einmal mit ein paar Anstiegen meine Form und mein Equipment testen. Allerdings sind diese Probefahrten nicht der Ausgangspunkt für die große Reise. Es gilt dann den Punkt zu finden, an dem die große Tour wirklich beginnt. Dann muss ich einen Schlusstrich unter die Übungsfahrten ziehen und ernst machen.“ Auf die digitale Transformation

gemünzt: Pilotprojekte sind wichtig und sollten im Unternehmen einen hohen Stellenwert einnehmen. Nur so lassen sich Erfahrungen gewinnen, Potenziale aufspüren und intern Begeisterung dafür erzeugen. „Wer aber Kleinstprojekte später als das technische Fundament seiner digitalen Strategie nutzen will, erhält eine unübersichtliche Landschaft und wird die Möglichkeiten nie ausschöpfen können“, warnt Pauls und Rotter ergänzt: „Das Wichtigste ist die Vorüberlegung: Was lässt sich bei uns überhaupt digitalisieren? Und dann muss ich motivierte Mitarbeiter finden, um erste Ansätze zu verfolgen.“

Der digitale Wandel

Nach den Ergebnissen der Bitkom-Umfrage nennen 72 Prozent der befragten Geschäftsführer und Vorstände den digitalen Wandel als Herausforderung für ihre Unternehmen – damit ist es das Topthema hinter der Sicherung des Fachkräftebedarfs (73 Prozent). Erst danach folgen mit Abstand interne Herausforderungen wie die Bewältigung eines starken Wachstums oder eine Restrukturierung (58 Prozent), externe Faktoren wie die politische Lage (43 Prozent) oder eine schwache Inlandsnachfrage (23 Prozent). Knapp neun von zehn Befragten (88 Prozent) betrachten die Digitalisierung eher als Chance für ihr Unternehmen statt als Risiko (9 Prozent). Lediglich 3 Prozent sagen, dass die Digitalisierung gar keinen Einfluss auf ihr Unternehmen hat. Andreas Pauls ergänzt dazu: „Man kann klein anfangen. Eine gute Übungstour ist es zum Beispiel, Service-Aufträge auf dem Smartphone auszugeben statt auf Papier. Daraus entstehen weitere Ideen. Das Ziel ist weniger, das Einzelprojekt gut abzuwickeln. Es geht vor allem um die Entwicklung

eines allgemeinen Bewusstseins, dass die Digitalisierung unendliche Möglichkeiten birgt. Danach kann man größere Etappen auf der eigentlichen Route in die Zukunft angehen: die volle IT-Unterstützung der Zusammensetzung individuell erstellter Maschinen oder die präventive Wartung von Maschinen über Sensorik-Anbindung.“ Bei Itelligence hat man erkannt, dass es um die Veränderung von Abläufen geht, gleichermaßen zwischen Dingen wie zwischen Mitarbeitern – und zwar unternehmensübergreifend. Erst am Ende steht die Transformation von Geschäftsmodellen, wie das bekannte Beispiel, dass ein Unternehmen statt Kompressoren die Menge der komprimierten Luft verkauft.

Industriebetriebe müssen in den nächsten zwei Jahren wichtige Herausforderungen bewältigen, haben die Marktforscher von IDC schon vergangenes Jahr erhoben. Die unsichere Entwicklung der Weltwirtschaft und die Behauptung gegenüber Wettbewerb aus Niedriglohnländern erhöhen den Handlungsdruck. Vor allem die Re-

duzierung von Kosten, die Steigerung von Umsatz und Erlös sowie die Verbesserung von internen Prozessen brennen den Entscheidungsträgern unter den Nägeln. Die Lösung dieser Aufgaben bietet eine gute Ausgangsbasis für Industrie-4.0-Initiativen, schreiben die IDC-Analysten. „Wir brauchen den richtigen Mix an Mitarbeitern und den Mut, neue Wege zu gehen“, betont demnach Norbert Rotter. „Das ganze Szenario fasst sich für mich in dieser Sichtweise zusammen: Die IT ist jetzt ein strategisch essenzieller Faktor des Unternehmenswachstums geworden und wird in Zukunft noch stärker sein.“ Aber die IDC-Experten haben auch erhoben, dass die Digitalisierung im verarbeitenden Gewerbe – also Industrie 4.0 – nur von IT-Verantwortlichen als wesentliche Herausforderung in den nächsten zwei Jahren bewertet wird. Aufseiten der Produktions- und Fachbereichsverantwortlichen fehlt nach wie vor das Verständnis, in welchem Ausmaß technologische Entwicklungen die Geschäftstätigkeit ihres Betriebs verändern werden. Somit kommt IDC zu

einer ähnlichen Schlussfolgerung wie der Itelligence-Vorstandsvorsitzende Rotter: Für die IT bietet sich die Chance, die Digitalisierung federführend voranzutreiben, den Dialog zwischen IT, Fachbereichen und Geschäftsführung zu initiieren und sich somit zum Partner der Fachbereiche auf Augenhöhe zu etablieren.

Gute Ratschläge

„Die Unternehmen brauchen für die Digitalisierung einen strategischen Ansatz und eine Verankerung in der Unternehmensspitze“, sagte Bitkom-Präsident Thorsten Dirks. Betriebswirtschaftliches und technisches Know-how sollten zusammenkommen. „Mit unserem Ruf als SAP-Pionier und Mittelstandsspezialist stehen wir aber ganz besonders in der Pflicht“, betont Norbert Rotter im E-3 Exklusivinterview auf Seite 49. Unternehmen auf die Digitalisierungswelle vorzubereiten, als Vordenker und Umsetzer, diese Rolle der Itelligence-Berater wird immer anspruchsvoller. Dirks sagte auf der

Dr. Andreas Pauls (l.), Itelligence-Geschäftsführung Deutschland, und Norbert Rotter (r.), der neue Vorstandsvorsitzende der Itelligence AG.





diesjährigen CeBIT: „Die ITK-Branche ist nicht nur Lieferant von Geräten, Software und Telekommunikationsleistungen, sondern strategischer Partner bei der digitalen Transformation der Geschäftsmodelle ihrer Kunden.“

Direkte Auswirkungen hat die Digitalisierung auf die Beschäftigungssituation in der Wirtschaft. Die große Mehrheit der von Bitkom befragten Unternehmen sagt, dass sie mehr Mitarbeiter mit Digitalkompetenzen benötigt. Dabei geht es heute nicht nur um die gängige Bürosoftware, sondern um spezielle Kenntnisse für die jeweiligen Arbeitsfelder, von betriebswirtschaftlichen Anwendungen für Controlling, Marketing oder Finanzen über CAD-Programme für Ingenieure oder Content-Managementsysteme für die Pflege von Webseiten. Vier von fünf Unternehmen sagen, dass sie dafür Weiterbildungen anbieten. „Unternehmen müssen die Digitalkompetenz ihrer gesamten Organisation stärken“, sagte Thorsten Dirks. „Das reicht von Schulungen für die Mitarbeiter über ein geeignetes Recruiting bis zur Verankerung von IT-Know-how an der Unternehmensspitze.“ Andreas Pauls von Itelligence ist sich sicher, dass die Verknüpfung von drei Komponenten entscheidend ist, die sonst niemand in dieser Form und Qualität anbieten kann: „Erstens unsere Prozesskompetenz für den Mittelstand. Zweitens unsere Produktkompetenz für Customer Engagement und Commerce. Die haben wir zuletzt durch die Akquisition des Pforzheimer Unternehmens ITML für Themen wie CRM, Omnichannel und natürlich SAP Hana nochmals verstärkt. Und drittens die Strategieberatung – unsere Fähigkeit, aus verschiedenen Methoden ein Gesamtbild herzustellen und eine Roadmap aufzustellen.“

Verantwortung tragen

Bitkom fordert die Position eines Chief Digital Officers – in Deutschland ist diese Funktion noch weitgehend unbekannt, nur zwei Prozent der großen Unternehmen ab 500 Mitarbeitern haben einen CDO. Für die gesamte Wirtschaft bedeutet das statistisch einen Wert unterhalb der Wahrnehmungsschwelle. Die Koordinierung liegt, sofern es eine zentrale Zuständigkeit gibt, entweder bei der Geschäftsführung oder beim IT-Verantwortlichen bzw. Chief Information Officer, erkennt Andreas Pauls in seiner beruflichen Praxis, dass der entscheidende Input immer von den Fachabteilungen kommt, zum Beispiel von einem Produktionsleiter. Die IT spielt eine Rolle dabei, den Prozess zu moderieren. „Wir raten den Anwendern auch, die jüngeren Führungskräfte und



» Es gibt kaum technische Hürden oder Grenzen für die Digitalisierung. «

Norbert Rotter,
Vorstandsvorsitzender Itelligence AG.

Talente einzubeziehen“, empfiehlt Pauls. „Bei der Nutzung neuer Medien und der neuesten Devices bin ich meinen Kindern im Teenageralter hoffnungslos unterlegen. Und genauso bringen Digital Natives oft erstaunliche Impulse und eine große Geschwindigkeit in die Projekte in Unternehmen. Wir müssen bereit sein, voneinander zu lernen.“ Braucht man für die digitalen Transformationsthemen einen CDO, Chief Digital Officer? Dazu meint Pauls: „Sie brauchen jemanden im Topmanagement, der die digitalen Strategien koordiniert und umsetzt. Digitale Transformation ist Chefsache. Ob die Rolle CDO heißen muss, da setze ich eher ein Fragezeichen.“

Für Norbert Rotter ist die digitale Transformation ja nur umzusetzen, wenn Hersteller ihre Lösungen und Produkte systematisch verbessern wollen, um ihre Kunden besser zu erreichen. „Das Ziel ist es, dem Kunden den besten Service zu bieten, sein Vertrauen zu gewinnen und ihn über die verschiedensten Kanäle als loyalen Kunden zu behalten.“ Die Werkzeuge, die SAP dazu anbietet, C4C und Hybris, sind für den Mittelstand eine Riesenchance. Die Kanäle, um den Kunden zu erreichen, werden immer vielfältiger, da muss die Technik unterstützen. „Das Potenzial mit den neuen Lösungen der SAP war auch einer der Gründe, um uns einen starken Partner im CRM/

CEC im Süden Deutschlands zu sichern“, betont Rotter. Seit Juni gehört die Pforzheimer ITML zu Itelligence. „Da erwarte ich neben regionaler Nähe zu unseren Kunden in Süddeutschland weitere positive Impulse insbesondere rund um das Thema Customer Engagement.“

Quelle des Wissens

„Natürlich sind wir in intensivem Gespräch mit SAP direkt über die neuesten Entwicklungen“, erklärt Andreas Pauls die erste Wissensquelle für Itelligence. „Wir suchen aber auch konsequent die Nähe zu den Universitäten und Hochschulen. Neben der gezielten Einstellung von Hochschulabsolventen betreiben wir seit Jahren Forschungsprojekte am Innovation Campus der RWTH Aachen und nutzen unsere Entwicklungslabs im Konzern, um Ideen und Szenarien rund um Industrie 4.0 zu entwickeln. Viele Itelligence-Kollegen haben die Themen schon vor Jahren in die Diskussion mit den Kunden gebracht, sodass wir trotz der vielen Facetten von IoT heute weit gekommen sind. Aber am meisten möchte ich hier eigentlich die Leistungen der Anwender würdigen: der Austausch mit Kunden, die IoT im Unternehmen testen. Da konnten wir eine Menge lernen und unser Beratungs- und Projekt-Know-how in der Praxis schärfen. Das ist das Glück des Tüchtigen. Heute sehen wir uns gut aufgestellt: Unsere Workshops zum Beispiel zu digitalen Strategien sind echte Renner und Ausgangspunkt zahlloser Projekte.“

Der Digitalverband Bitkom hat die von der EU-Kommission vorgestellten weiteren Maßnahmen zur Stärkung des digitalen Binnenmarkts als Schritt in die richtige Richtung begrüßt. Besonderes Augenmerk sollte dabei auf den Mittelstand gelegt werden, der bei der Digitalisierung die meiste Unterstützung braucht. „Europäische Mittelständler haben bislang oft eine herausragende Marktstellung, die es im Zuge der Digitalisierung zu halten und weiter auszubauen gilt“, sagte Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. Bereits zur CeBIT empfahl Bitkom deshalb die Schaffung von „Digital Hubs“. In diesen Hubs sollen die Flaggschiffe der deutschen Wirtschaft zusammen mit Mittelständlern, Start-ups, IT-Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen ein digitales Ökosystem bilden. „Wir müssen unsere Kräfte bündeln und digitale Schwerpunkte mit internationaler Strahlkraft schaffen“, sagte Thorsten Dirks. Zum Wissen gehört auch eine Fehlerkultur: „Das Thema digitale Transformation

ist noch so frisch, dass der einzige Fehler sein kann, das Thema zu verschlafen“, erklärt Andreas Pauls im E-3 Gespräch. „Wir hören manchmal: Wir müssen erst einmal SAP Hana implementieren, bevor wir loslegen. Aber die Einführung von Hana sehen die Fachabteilungen und das Management vielleicht nur als IT-Investition, als Overhead-Kosten: Warum sollen wir funktionierende Systeme ersetzen? Was nützt es mir, wenn das ERP schneller wird?“ Bei Itelligence ist man überzeugt, dass Hana besser dann ins Spiel kommt, wenn das erste Szenario steht und große Datenmengen anfallen. Dann ist es die perfekte technische Basis – auch für eine umfassende digitale Strategie. Und jedem Beteiligten ist dann klar, welche Rendite man sich verspricht, betont Pauls. Es kann immer passieren, dass eine Detailfunktion nicht da ist, die ein Anwender benötigt. Aber bei der Entwicklungsgeschwindigkeit, die SAP an den Tag legt, wird sie schnell nachgereicht. „Das technologische Angebot ist zurzeit weiter, als die Unternehmen

in der Umsetzung der Digitalisierung sind. Es ist ja auch sinnvoll, eine so neue, so umfassende Technologie in angepassten Schritten, aber strategisch durchdacht einzuführen“, weiß Andreas Pauls aufgrund seiner beruflichen Erfahrung.

Zukunft

Aber nicht nur die Industriebetriebe, sondern auch die Anbieter von Industrie-4.0-Lösungen haben einiges zu tun, meinen die IDC-Analysten. Das Marktumfeld ist für Anbieter wie Itelligence sehr attraktiv, in den kommenden Monaten und Jahren sind steigende Industrie-4.0-Budgets zu erwarten. Zudem werden im Speziellen die IT-Provider von den Industriebetrieben als bevorzugte Industrie-4.0-Anbieter wahrgenommen. „SAP liefert die technologischen Grundlagen, wir die Beratung und Zusatzprodukte, die genau die Bedürfnisse unserer mittelständischen Kunden treffen“, beschreibt Andreas Pauls die Win-win-Situation für Anwender und Anbieter. „Wir

sind die Maßschneiderei, SAP liefert den Stoff und die Schmitze. Mit it.machinery hat Itelligence zum Beispiel eine voll integrierte Lösung auf Basis von S/4 Hana speziell für Unternehmen der Fertigungsindustrie entwickelt, mit der unsere Kunden sämtliche Prozesse steuern.“ Zur weiteren Entwicklung und zu regionalen Unterschieden der global tätigen Itelligence meint Vorstandsvorsitzender Rotter abschließend: „Am stärksten zeigt sich der Unterschied wohl zwischen den USA und Großbritannien auf der einen und Deutschland auf der anderen Seite. In den angelsächsischen Ländern ist die Geschwindigkeit hoch – auch angetrieben von einer starken Start-up-Szene. Die Unternehmen geben der Digitalisierung ganz schmerzfrei ihre Chance. Im deutschsprachigen Raum zählen zum Teil andere Werte: Konstanz, Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit. Wir spielen das nicht gegeneinander aus. Beide Ansätze haben ihre Berechtigung. Deutschland ist zum Beispiel Vorreiter beim Thema Sicherheit geworden.“

Der SAP-Pionier und Mittelstandsspezialist rechnet mit spürbarem Wachstum

Keine Grenzen für die Digitalisierung

Interview mit Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der Itelligence AG, über die digitale Transformation, Internet der Dinge und das Verhältnis zu SAP.

Herr Rotter, Sie sind seit dem 1. Juli der neue Vorstandsvorsitzende der Itelligence AG, herzlichen Glückwunsch zu dieser neuen Aufgabe.

Norbert Rotter: Ja, vielen Dank. Ich freue mich sehr darauf, den erfolgreichen Kurs der Itelligence AG in einem so spannenden und von Innovationen geprägten IT-Umfeld fortzuführen. Vor dem Hintergrund der neuen Möglichkeiten, die die Digitalisierung und das IoT für Unternehmen weltweit schaffen, könnte man das für eine leichte Aufgabe halten.

Ist es das?

Rotter: Ich erwarte ein spürbares Wachstum für die gesamte IT-Beraterbranche und insbesondere im SAP-Umfeld. Mit unserem Ruf als SAP-Pionier und Mittelstandsspezialist stehen wir aber ganz besonders in der Pflicht, Unternehmen auf die Digitalisierungswelle vorzubereiten, als Vordenker und Umsetzer. Die Rolle der Berater wird immer anspruchsvoller: Eine eher technisch orientierte SAP-Beratung ergänzen wir zunehmend mit einer

IT-Prozess- und Strategieberatung. Das ist die Herausforderung für das ganze Unternehmen und mich persönlich.

Wie definieren Sie denn für Itelligence digitale Transformation?

Rotter: Es gibt heute kaum noch technische Hürden oder Grenzen für die Digitalisierung, obwohl das manchem als Ausrede dienen mag, die Themen vor sich herzuschieben. Die einzelnen Elemente sind vorhanden. Aber die richtige Komposition muss noch abgestimmt werden. Anwenderunternehmen, wie auch wir als Beratungshaus, müssen sich über Abteilungen und Arbeitsbereiche hinaus verzahnen, Skills benennen und zusammenbringen. Wir brauchen den richtigen Mix an Mitarbeitern und den Mut, neue Wege zu gehen. Das ganze Szenario fasst sich für mich in dieser Sichtweise zusammen: Die IT ist jetzt ein strategisch essentieller Faktor des Unternehmenswachstums geworden und wird in Zukunft noch stärker sein. IT verändert maßgeblich die Geschäftsmodelle.

Wie ergänzen sich SAP und Itelligence gegenüber dem Anwender?

Rotter: SAP zeigt, dass sie durch ihre Entwicklungen wirklich neue Perspektiven der Unternehmenssteuerung eröffnet. Auf der Sapphire im Mai in Orlando konnte man einmal mehr die Möglichkeiten des „Board Room of the Future“ sehen. Wenn Sie als Unternehmen diese Möglichkeiten von SAP wirklich nutzen, sind Sie dem Prinzip der Echtzeitsteuerung wirklich nahe. Auf Basis neuester Technologien stehen Ihnen mit einer einheitlichen Sicht auf sämtliche Geschäftsabläufe und relevante Bereiche aktuelle und historische Daten zur Verfügung und das zum Beispiel während eines Board Meetings. So lassen sich fundierte Entscheidungen treffen. Das schätze ich sehr.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit von Itelligence und SAP?

Rotter: Als die weltweit größte SAP-Mittelstandsberatung fokussieren und setzen wir auf eine enge und facettenreiche Zusammenarbeit mit SAP. Wir haben ein Team, das sich immer direkt mit den neuen Themen



von SAP auseinandersetzt, und wir loten aus, wo wir mit SAP auch neue Themenfelder erschließen.

Und wie konkret?

Rotter: Wir haben zum Beispiel eine der ersten produktiven Hana-Installationen aufgesetzt. Die beiden Pinnacle Awards in diesem Jahr waren für mich die Bestätigung, dass sich diese enge Kooperation wirklich lohnt. Wir leisten den Transfer, die Technologie für Anwenderunternehmen optimal in die Praxis umzusetzen.

Arbeitet Itelligence neben SAP noch mit anderen Unternehmen zusammen?

Rotter: SAP bietet mit ihrem Portfolio eine umfangreiche Basis für IoT, Industrie 4.0, Cloud-Lösungen und alles, was mit der digitalen Transformation zusammenhängt. S4/Hana verringert die Komplexität erheblich. Daraus entwickeln wir Speziallösungen, für unsere Kunden. SAP ist mit dem erweiterten und technologisch führenden Produktangebot nachweislich erfolgreich und insbesondere die neuen Cloud-Produkte wachsen überproportional stark.

Was sind die nächsten Schritte? Was erwartet sich Itelligence in Zukunft von SAP?

Rotter: Wir sehen, dass SAP den Weg konsequent geht und dass Hana eine möglichst offene Plattform für digitale Prozesse wird. Anwenderunternehmen erhalten so die Möglichkeit, immer einfacher Applikationen aufzusetzen, um ihre Prozesse passgenau abzubilden, zu optimieren oder zu verändern.

Und weitere Themen?

Rotter: Auch Application Management Services und Cloud Services werden im SAP-Umfeld weiter zulegen. Hier verstärken und erweitern wir gerade unser Angebot, wie die Akquisition der BIT.Group GmbH zeigt. Für Itelligence ist die BIT ein strategisch wichtiger Baustein zur Ausweitung unserer Dienstleistungen rund um SAP Cloud und Managed Services.

Was ist Ihr Rat an die SAP-Community und Ihre Kunden betreffend einen Beginn und die Umsetzung der digitalen Transformation im Allgemeinen und Industrie 4.0 und IoT im Speziellen?

Rotter: Anfangen und auf starke Partner setzen. Alles alleine geht nicht. Unternehmen müssen sich öffnen und Partnernetzwerke nutzen.



Norbert Rotter,
Vorstandsvorsitzender Itelligence AG

Norbert Rotter hat zum 1. Juli 2016 den Vorstandsvorsitz der Itelligence übernommen. Er ist bereits seit dem 1. Januar 2008 Mitglied des Vorstands. Als langjähriger Finanzvorstand verantwortete er unter anderem die Akquisition von zwanzig Unternehmen, die heute fester Bestandteil des Konzerns sind, und die erfolgreiche Auslandsexpansion. Der gelernte Bankkaufmann Norbert Rotter studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Paderborn sowie der irischen University of Limerick. Als Diplom-Kaufmann begann er 1995 seine langjährige Karriere bei der internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft AG. 1999 legte Norbert Rotter die Prüfung zum Steuerberater und im Jahr 2000 zum Wirtschaftsprüfer ab. Ab dem Jahr 2000 verantwortete er bei der KPMG in New York das US-Geschäft als Manager und betreute deutsche Konzerntöchter auf dem amerikanischen Markt. 2004 erfolgte die Zulassung als Wirtschaftsprüfer für den US-Markt. Ende 2004 ging er zur KPMG nach Deutschland und leitete bis zu seinem Wechsel in den Vorstand der Itelligence AG die weltweite Prüfung und Beratung von börsennotierten Konzernen und internationalen mittelständischen Unternehmensgruppen. Norbert Rotter tritt die Nachfolge von Herbert Vogel an. Vogel, Mitbegründer der Itelligence AG, war seit Beginn an Vorstandsvorsitzender des Beratungshauses. Er hat die Itelligence maßgeblich geprägt und zum weltweit größten SAP-Dienstleister für den Mittelstand aufgebaut.



Dr. Andreas Pauls,
Geschäftsführung, Itelligence AG

Dr. Andreas Pauls, seit 2004 bei Itelligence, übernahm Anfang 2011 gemeinsam mit Klaus Strack als Executive Vice President Management Germany die Geschäftsführung in Deutschland. In dieser Rolle verantworten beide das operative Geschäft für die Produktbereiche Software-Lizenzen, Software-Maintenance, Consulting und

Application Management sowie Hosting. Seit 1994 war Andreas Pauls beim ERP-Hersteller Baan in mehreren Führungsrollen in der Beratung und im Vertrieb national und international tätig, zuletzt als Geschäftsleitung Vertrieb Neukunden DACH. Nach seiner Promotion zum Doktor-Ingenieur an der RWTH Aachen begann Andreas Pauls seine berufliche Laufbahn bei der GIA mbH, einem Joint Venture der IBM Deutschland GmbH und der Hella KG Hueck & Co.

Nicht länger primär technisch orientiert

Rolle vorwärts

Jens Basan von der Geschäftsleitung Consulting Deutschland bei Itelligence spricht im E-3 Exklusivinterview über das neue Rollenbild der SAP-Berater angesichts der digitalen Transformation.

Industrie 4.0, Smart Factory, IoT – wie verändern diese Trends die Rolle von SAP-Beratern?

Jens Basan: Zukünftig wird es noch stärker als SAP-Berater darauf ankommen, das Wissen um die Prozesse in den verschiedenen Branchen zusammenzuführen mit dem Gespür, welche Schritte sich dabei in welcher Form digitalisieren lassen. Dafür werden die Berater neben dem Prozessverständnis ein möglichst umfangreiches Wissen über einsetzbare Technologien benötigen. Nur in der Kombination aus beiden Aspekten werden sich sinnvolle Ideen entwickeln und umsetzen lassen.

Wie unterscheidet sich das vom klassischen Customizing?

Basan: Das Customizing in einem vorgegebenen Framework ist ein Auslaufmodell. Heute geht es um das Gesamtdesign von Prozessen: Welche Prozesse kann ich unterstützen, ändern, hinzufügen oder verbessern? Vieles lässt sich heute ganz neu gestalten, weil wir neue Technologien haben – zum Beispiel vernetzte Sensoren, internetfähige Maschinen, mobilen Geräte oder die Echtzeit-Funktionen von Hana. Dazu gibt es die verschiedenen Implementierungen: on-premise, in der Cloud oder hybride Szenarien. Es reicht nicht mehr, nur auf einen Teilbereich zu schauen. Die horizontale Integration zählt. Alles muss zueinander passen. Ein neues Rollenbild hieße ja, dass die SAP-Berater auch in einem neuen persönlichen Umfeld arbeiten

Ist das so?

Basan: Absolut. Die Ansprechpartner der Kunden sind nicht länger primär technisch orientiert. Sie gehören oft der Geschäftsführung oder Fachabteilungen an. Diese muss man verstehen und begleiten können. Zudem bilden sich ganz neue Jobprofile heraus. So kann es sein, dass man als Berater zukünftig mit einem Data Scientist oder einem Service Designer spricht oder deren Anforderungen verstehen und mitgestalten muss. Aber auch im Beratungsumfeld werden sich damit erweiterte Rollen wie zum Beispiel die eines UI/UX-Designers stärker

herausbilden. Die Konzentration auf ein SAP-Modul ist nicht mehr allein entscheidend, denn diesen Ansprechpartnern ist es egal, welche Technologien eingesetzt werden. Die Ansprechpartner haben eine hohe Erwartungshaltung. Sie wollen Prozesse in sehr kurzer Zeit einführen und geschäftliche Vorteile sehen.

Ändert sich dadurch auch die Arbeitsweise der Berater?

Basan: Diese Erwartungen erfordern auch mehr Agilität in der Vorgehensweise. Als Berater wird man nicht mehr nur an einem Riesenziel über viele Quartale hinweg im Waterfall-Stil arbeiten. Die Herausforderung wird darin bestehen, das Gesamtziel in einzelne Liefereinheiten zu zerlegen. Die Berater müssen sich Zwischenziele setzen, diese erreichen und



» Wir suchen in neuen Mitarbeitern stets eine Balance aus technologischem Anspruch und feinen Antennen für Zwischenmenschliches. «

Jens Basan, Geschäftsleitung Consulting Deutschland bei Itelligence.

schnell in Produktion bringen. Und dann ganz kurz durchatmen – und weiter geht es, zum nächsten Thema.

Was müssen SAP-Berater heute dafür mitbringen?

Basan: Neugierde. Offenheit. Spaß an Innovation und Zusammenarbeit.

Gibt es noch andere Fähigkeiten, die einen modernen Berater auszeichnen?

Basan: Wir suchen in neuen Mitarbeitern stets eine Balance aus technologischem Anspruch und feinen Antennen für Zwischenmenschliches. Der menschlich integrative Part, den unsere Berater im Kundenprojekt einnehmen, ist – aus unserer Sicht – essenziell für den Projekterfolg und nimmt somit bei der Personalsuche und -auswahl einen immer wichtigeren Part ein.

Können Sie genauer erläutern, wann und wie die angesprochenen Soft Skills im Kundenprojekt zum Einsatz kommen?

Basan: Eine weitere Herausforderung ist das Thema Kommunikation, insbesondere die Vernetzung innerhalb des Unternehmens als auch im Projekt. Hierbei ist es erforderlich, die Kommunikationszeitpunkte richtig zu identifizieren und adressatengerecht aufzutreten, sei es im fachlichen Austausch mit dem Anwender oder aber im direkten Dialog mit dem Geschäftsführer. Zukünftig wird es immer wichtiger werden, die Rahmenbedingungen der Digitalisierung nicht nur technisch zu verstehen, sondern auch zu erkennen, inwieweit wir als Menschen in diesem Gesamtspannungsfeld der Digitalisierung eingebunden sind. Denn nur wer es versteht, in kritischen Situationen den richtigen Ton zu treffen, besitzt das richtige Handwerkszeug, um erfolgreich anspruchsvolle Projektsituationen zu meistern.

Suchen Sie nach einem speziellen Typ Mensch, um diese Rolle auszufüllen?

Basan: Einerseits suchen wir erfahrene Beraterinnen und Berater, die sich auf die digitale Revolution voll einlassen. Wir sehen uns hierbei auch als Unternehmen in der Pflicht, entsprechende Angebote zu

machen, um unsere Berater in diesem Sinne zu fördern und dafür zu sorgen, dass sie immer auf dem letzten Wissensstand sind. Andererseits suchen wir Absolventinnen und Absolventen, die schon in dieser immer stärker digitalisierten Welt aufgewachsen sind und die Spaß an der permanenten Weiterentwicklung dieser Welt haben.

Sind Apps aus dem Consumerbereich Treiber der digitalen Transformation?

Basan: Viele Apps auf Smartphones und Tablets bilden Kleinstprozesse für den Privatbereich ab und erleichtern den Menschen etwas, zum Beispiel fit zu bleiben, direkten Zugang zu Informationen zu haben, schnell miteinander zu kommunizieren oder auch personalisierte Serviceangebote anzunehmen. Die digitale Transformation in Unternehmen geht in eine ähnliche Richtung: Die Prozesse sollen einfach erscheinen, intuitiv abgebildet und bestmöglich unterstützt werden. Dazu gibt es täglich neue Technologien und Ansätze. SAP-Technologie bleibt ein Core-Bereich, aber die Fähigkeit, daran Ergänzungen anzudocken, wird immer wichtiger.

Wer gerne Apps nutzt, sollte SAP-Berater werden?

Basan: Als Berater sollte man einfach Lust haben, schnell Informationen über solche neuen technischen Möglichkeiten aufzusaugen. Und dann muss man Spaß daran haben, über Collaboration mit Kollegen zu verifizieren, ob diese Technologien tatsächlich geeignet sind, die Prozesse zu verbessern, an denen man gerade arbeitet. Es gibt keine Abstriche bei den grundsätzlich benötigten Branchen-, Prozess- und Beratungskompetenzen. Aber der Berater muss mehr Puzzlestücke anheben, prüfen und zusammensetzen als früher.

Und was kann ein Beratungshaus über ein gutes Recruiting hinaus tun, damit die Berater diese neuen, hohen Erwartungen erfüllen?

Basan: Drei Dinge stehen im Vordergrund, damit jeder Berater sein volles Potenzial ausschöpft: Erstens stellen wir aktuelle Informationen über neue Technologien in verdaubaren Häppchen bereit, zum Beispiel in kurzen Videos, welche dann zu beliebigen Zeitpunkten konsumiert werden können. Wir haben uns sehr früh mit der digitalen Transformation befasst und in Forschungsprojekten aktiv eingebracht. Dadurch haben wir in diesen Bereichen Experten, die ihr Wissen intern teilen. Zweitens setzen wir auf die Vorteile direkter und schnell aktualisierbarer Social-Media-Plattformen,

SAP Pinnacle Awards 2016

Doppelt erfolgreich

Gleich zwei SAP Pinnacle Awards sind in diesem Jahr an Itelligence gegangen.

Der Bielefelder Mittelstands-Spezialist erhielt die Ehrungen in den Kategorien „Global Value-Added Reseller“ und „SAP S/4 Hana Adoption Partner of the Year“. SAP zollt Itelligence damit Anerkennung als Partner, der in der Entwicklung und im Wachstum seiner Partnerschaft mit SAP herausragt und so den Erfolg der Kunden vorantreibt. SAP wählt die Spitzenvertreter ihrer Partner aufgrund von Empfehlungen aus der SAP-Welt, Kunden-Feedback sowie Performance-Indikatoren.

Kevin Ichhpurani, Executive Vice President bei SAP für den Bereich Strategic Business Development & Global Ecosystem, gratulierte Itelligence zu den zwei „wohlverdienten“ Awards: „Die Gewinner des SAP Pinnacle Awards repräsentieren die herausragenden Partner in unserer Gemeinschaft.“ Und Rodolpho Cardenuto, President, SAP Global Channels & General Business, ergänzte: „Der Gewinn von zwei SAP Pinnacle Awards ist eine gewaltige Leistung und ein Erfolg, auf den Itelligence stolz sein kann. Nur 16 Unternehmen in unserem Partner-Ökosystem von mehr als 13.000 Partnern erhalten diese Anerkennung.“ Die SAP Pinnacle Awards sollen bemerkenswerte Leistungen von SAP-Partnern ins Rampenlicht stellen. Sie würdigen unter anderem ihren Einsatz für Teamwork, innovative Ansätze und die Fähigkeit, jede Herausforderung anzunehmen, um Kunden beim Erreichen ihrer Ziele zu helfen.



Der scheidende Vorstand Herbert Vogel (l.) und der neue Vorstandsvorsitzende Norbert Rotter (r.) nahmen auf der Sapphire in Orlando die Pinnacle Awards für Itelligence entgegen.

wie unser Itelli-TV, Online-Foren oder Webinare. Damit sind Informations-Sharing und die notwendige Vernetzung unserer Mitarbeiter problemlos möglich. Drittens kommt uns als Beratungshaus die Aufgabe zu, für jede Aufgabe den richtigen Mix an Leuten zusammenzustellen: Oft bringen junge Berater und Absolventen neue Ideen, Tools und Perspektiven ein. Die Erfahrenen bringen das Branchen-Know-how, die Prozesskompetenz und auch das notwendige

Bewusstsein für weitere Themen, wie zum Beispiel auch Security-Aspekte, mit.

Und beide Seiten lernen voneinander?

Basan: Genau. Wir tun also eine Menge, damit unsere Mitarbeiter die neue Rolle ausfüllen und jeden Tag mit Spaß an die großen Herausforderungen gehen. Wir suchen immer Persönlichkeiten, die die digitale Transformation begrüßen, begreifen und mitgestalten wollen.

Gängige Mythen hinterfragt

Mit Hana schneller schlauer?

Um die In-memory-Datenbank ranken sich verschiedenste Mythen. Manche stammen aus der Zeit, als Hana den Kampf gegen traditionelle Datenbanken aufnahm, andere sind dem Missverständnis geschuldet, dass Datenbankperformance an sich schon ein großer Heilsbringer wäre.

Von Ulrich Meine, Itelligence

Um sich das volle Potenzial der SAP-Plattform zu erschließen, muss man Abschied von ein paar lieb gewonnenen Vorurteilen nehmen. Sicherlich der verbreitetste Mythos ist der, dass die Geschwindigkeit von Hana ihren wesentlichen Vorteil darstellen würde. Dieses Missverständnis hat SAP selbst zu verantworten: Anfangs hat der Hersteller vor allem die Tatsache hervorgehoben, dass man mit Hana Informationen in wesentlich kürzerer Zeit verarbeiten kann als mit traditionellen Datenbank-Plattformen. Das Ergebnis: Viele Unternehmen versuchen seither auszurechnen, welche Kosten sie mit um einige Hundert Millisekunden beschleunigten Transaktionen einsparen können. Und finden keine Lösung.

Obwohl Hana tatsächlich sehr schnell ist, würde dies selten die Kosten für eine Migration rechtfertigen. Die Wahrheit ist: Es geht nicht allein um die Beschleunigung bei der herkömmlichen Verarbeitung von Daten. Was wirklich zählt, ist, wie ein Unternehmen diese Geschwindigkeit in Innovationen ummünzt: Es geht etwa darum, mit Big-Data-Ansätzen den gesamten Datenpool in Echtzeit zu untersuchen, um zum Beispiel das Kundenverhalten besser vorherzusagen und Marketingaktionen darauf anzupassen oder um die Lagerhaltung zu optimieren. Das Internet der Dinge bietet ganz neue Möglichkeiten des Einblickes in Produktionsprozesse, -steuerung und -wartung. Sie lassen sich aber nur in vollem Umfang nutzen, wenn Daten von Tausenden Geräten in Echtzeit verarbeitet werden – mit klassischen Datenplattformen ist das unmöglich.

Geschwindigkeit ist Mittel, nicht Zweck

Neben Echtzeit-Analysen großer Datenmengen und der Anbindung Tausender Datenlieferanten des IoT bietet Hana aber auch Konsolidierung, Integration und Vereinfachung. Daten aus unter-



Ulrich Meine ist Director Global Managed Services und Head of Product Management Hosting bei Itelligence.

schiedlichsten Quellen werden in einer zentralen Plattform zusammengeführt. Endlich können Unternehmen die lange ersehnte einheitliche Datenbasis erhalten. Dieser „Single Point of Truth“ ist zugleich die Grundlage für eine neue Generation von Business-Intelligence-Tools und für Predictive Analytics.

Die vielzitierte Geschwindigkeit ist also letztlich nur der Enabler, um große Datenmengen besser zu verwalten, zu analysieren und zu nutzen. Mit langsamen Lösungen braucht man das gar nicht erst zu versuchen. Diese Erkenntnis hilft vielen Unternehmen, sich auf die eigentlichen Stärken des In-memory Computing zu fokussieren.

Investitionen teurer als Stillstand?

Ein weiterer Mythos, der im Zusammenhang mit Hana immer wieder bemüht wird, sind die mit der Anschaffung verbundenen Kosten. Doch ob die In-memory-Datenbank ihren Preis wert ist,

entscheidet sich nicht allein beim Blick aufs Preisschild. Der wahre Kern dieses Mythos: In-memory-Technologie ist heute tatsächlich teurer als Festplattenspeicher. Und Hana benötigt beides, Hauptspeicher und Festplatten. Wenn Firmen dann einen einfachen 1:1-Ersatz ihrer bisherigen Datenbankplattform planen, errechnet sich gegebenenfalls eine beeindruckend hohe Anfangsinvestition bei der Anschaffung von Hana. Ein Fehler – bei einem genauen Blick auf die Kostenstruktur ergibt sich aus verschiedenen Gründen ein differenzierteres Bild:

- 1. Effizienz:** Hana sorgt für eine effizientere Datenspeicherung, die das Datenvolumen erheblich reduzieren kann. Die Optimierung der auf Hana aufbauenden Applikationen trägt dabei wesentlich dazu bei, das Potenzial und die Effizienz der In-memory-Technologie auszunutzen. Der Wandel von SAP ERP zu S/4 ist das präzente Beispiel dafür. Der Weg hin zu einem schon erwähnten „Single Source of Truth“ lässt ergänzend an anderer Stelle mittelfristig Kosten für IT-Ressourcen wegfallen, zum Beispiel für Data Warehouses. Direkte Folge: Der Verwaltungsaufwand reduziert sich.
- 2. Cloud Provisioning:** Wer die Anfangsinvestitionen klein halten will, kann Hana bei einem Cloud-Provider hosten lassen. Dieser Ansatz ermöglicht es Unternehmen, klein anzufangen und die Lösung sukzessive mit den Bedürfnissen wachsen zu lassen. Personal- und Schulungsaufwand entfallen.
- 3. Benutzerfreundlichkeit:** Mit der Einführung von Hana und angepassten Anwendungen ergibt sich auch die Chance zum Einsatz neuer Benutzeroberflächen, die den Anwendern die Arbeit spürbar erleichtern können. Die SAP-Fiori-Oberfläche erfordert nur wenig Schulungsaufwand und lässt sich individuell anpassen. So lassen sich moderne Nutzerschnittstellen schaffen, die ein schnelles Eintauchen in die Hana-Datenpools ermöglichen.
- 4. Innovation:** Mit der Möglichkeit, Big Data und Informationen des Internet of



Things in vollem Umfang nutzbar zu machen, ergibt sich für Unternehmen erst die technische Grundlage, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen. Über Geschwindigkeit hinaus bietet Hana also vor allem eines: Zukunftspotenzial. Mit Hana können Daten aus unterschiedlichsten Quellen in einer zentralen Plattform zusammengeführt und große Datenvolumina überhaupt erst erschlossen werden. Auf diese Weise erhalten Anwender die richtigen Daten zur richtigen Zeit. Das Management gewinnt schneller Erkenntnisse und kann schneller passende Maßnahmen umsetzen.

Es gilt also, sich mit seinen Prozessen und Geschäftsmodellen auf Hana einzulassen, um das volle Potenzial der digitalen Transformation auszuschöpfen. Neue Funktionalitäten wie Predictive Analytics übersteigen die Möglichkeiten traditioneller Datenbanken bei Weitem. Und gerade sie sorgen dafür, dass Unternehmen im Wettbewerb auf Dauer die Nase vorn haben.

Workshops und Webinare

Wissen für die digitale Transformation

Dienstag, 13.09.2016, 14:30–16:00

S/4 Hana Transition Design Thinking Workshop

S/4 Hana Enterprise Management ist die neue Software-Generation, die alle digitalisierten Prozesse eines Unternehmens abbildet. Aber was steckt hinter dieser neuen Lösung? Von welchen Neuerungen können Unternehmen profitieren? Was bedeutet dies für die IT-Strategie?

Freitag, 23.09.2016, 13:00–14:00

S/4 Hana Enterprise Management als Rückgrat neuartiger Geschäftsmodelle und Prozesse

Die digitale Revolution verändert Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse. Dafür muss ein Prozess-System aus der Flut der Daten Informationen gewinnen und über diese die Prozesse steuern. Der Vortrag zeigt auf, warum Hana und S/4 Hana hierfür das Mittel der Wahl sind – auch und vor allem für den Mittelstand.

Freitag, 23.09.2016, 14:30–15:00

HCP – mit dem bestgehüteten Geheimnis von SAP die digitale Transformation meistern

Die Hana-Cloud-Plattform (HCP) wird als das bestgehütete Geheimnis von SAP bezeichnet. Dabei können mithilfe der HCP neuartige Prozessintegrations-, Erweiterungs- und Entwicklungs-Szenarien dargestellt werden, die für die digitale Transformation wegweisend sein werden. Der Vortrag zeigt auf, wie und warum auch mittelständische Unternehmen von HCP-Ansätzen profitieren werden.

Mehr digitale Services: Cloud und Application Management Services sowie CRM/CEC

Zwei Firmen-Zukäufe allein im Juni

Itelligence hat im Juni 2016 die Pforzheimer ITML und die Bautzener BIT.Group übernommen. Itelligence erwirbt so zusätzliche Kapazitäten, um die digitale Transformation für Unternehmen voranzutreiben.

Beide Unternehmen mit zusammen mehr als 500 Mitarbeitern gehören zukünftig vollständig zur Itelligence-Gruppe. Das SAP-Beratungshaus ITML war als SAP Channel Partner Gold einer der wichtigsten Partner der SAP- und CRM-Spezialisten im deutschsprachigen Raum. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählt neben der SAP-Beratung und -Umsetzung für Customer Relationship Management (CRM) bereits auch die Erfahrung bei den neuen Customer-Engagement-Lösungen (CEC) der SAP. Die BIT.Group zeichnet sich durch ein innovatives Service-Portfolio für nationale und internationale Kunden aus. Der mehrfach zertifizierte SAP-Partner bietet ein umfangreiches SAP-Services-Angebot. Die BIT.Group agiert bereits seit 2007 als SAP-Cloud-Dienstleister und liefert im stetig wachsenden Endkundensegment SAP Application Management Services, SAP-Solution-Manager-Beratung sowie technische Services rund um neue Technologien wie Hana und den Betrieb großer Cloud-Infrastrukturen. Itelligence setzt nach den Akqui-

sitionen auf Kontinuität. Alle Mitarbeiter und die Führungsteams werden übernommen. Das Bielefelder Unternehmen festigt durch die Akquisitionen seine Position als einer der führenden IT-Service-Provider in Deutschland mit starkem Fokus auf Cloud und SAP Managed Services einerseits sowie im boomenden Bereich Customer Engagement & Commerce und Omnichannel andererseits. Lars Janitz, EVP, Head of Global Managed Services, Itelligence: „Die Strategie der SAP intensiviert den Bedarf an innovativen Managed Cloud Services inklusive effizienter und skalierbarer Application Management Services.“ Digitale Transformation braucht digitale Services. Wer sehen will, wie sich die neuen Angebote und Technologien in das Itelligence-Portfolio einordnen, kann sich schon die Konferenz „Itelligence World“ vormerken. Dort erfahren Unternehmen, wie sie die digitale Transformation in die Praxis umsetzen können: Am 13. und 14. September 2016 in Bielefeld bietet Itelligence Einblicke in lösungsorientierte Technologien, Geschäftsprozesse und IT-Strategien.



»» *Digitale Transformation braucht digitale Services.* ««

Lars Janitz, EVP, Head of Global Managed Services, Itelligence AG.



© Vadim Georgiev, Shutterstock.com

Mechatronisches Variantenmanagement mit SAP PLM 7

Digitalisiertes Variantenmanagement

Ein wichtiger Effekt der digitalen Transformation ist das Angebot von maßgeschneiderten – oft personalisierten – Services und Produkten. Ein Unternehmen, das mit dem Thema „Losgröße eins“ im Bereich Maschinen- und Anlagenbau schon lange Erfahrungen hat, ist Haver & Boecker.

Die Geschichte des familiengeführten Unternehmens mit den Bereichen Drahtweberei und Maschinenfabrik begann 1887 und ist geprägt von Innovationsfreude und Weltoffenheit. Heute hat die Unternehmensgruppe mehr als 2800 Mitarbeiter und verbucht einen Umsatz von 470 Millionen Euro.

Die Entwicklung und Pflege der Konstruktions- und Fertigungsdaten moderner Maschinen, wie der Wäge-, Füll- und Aufbereitungstechnik von Haver & Boecker, ist hochkomplex. Komponenten wie Mechanik, Elektrik, Pneumatik und Software spielen gleichberechtigte Rollen. Sie alle wirken sich auf die Funktionen einer Maschine aus. Vor allem aber ist die Variantenvielfalt sehr ausgeprägt, viele Maschinen sind Unikate. Die Maschinen bestehen teilweise aus bis zu 5000 Komponenten und bei jeder Variante muss das mechatronische Zusammenspiel zwischen den technischen Disziplinen und der Dokumentation perfekt stimmen.

Das Unternehmen aus Oelde im Münsterland setzte sich das strategische Ziel, ein System zu schaffen, mit dessen Hilfe die Variantenausprägungen der Baureihen über alle technischen Disziplinen verwaltet werden können. Bereits 2011 war SAP ERP eingeführt worden. Der Bereich mechatronische Konstruktion, der für Produktstandards und die auftragsbezogene Anpassungskonstruktion zuständig ist, partizipierte von Anfang an in diesem Projekt. Dieses neue System sollte im ERP-System abgebildet werden.

Die Lösung fand sich mithilfe der SAP-Spezialisten von Itelligence. Der Integrator für ERP-Gesamtlösungen konnte

seine umfassende SAP-PLM-Erfahrung einbringen und hatte die Fähigkeit, mechatronisches Variantenmanagement mit SAP umzusetzen, schon mehrfach unter Beweis gestellt. Integriert in die SAP-ERP-Komplett-Lösung führte Haver & Boecker so SAP PLM 7 (Product Lifecycle Management), SAP PSS (Produktstruktursynchronisierung) und SAP PSM (Produktstrukturmanagement) ein.

Mithilfe des Produktstrukturmanagements lassen sich die Maschinen nun in ihrer Maximalausprägung problemlos funktionsorientiert gliedern. Die Pflege der Auswahlbedingungen zur Steuerung der Varianten erfolgt tabellarisch. Die Parameter der Software-, Dokumentations-, Pneumatik- und Elektrotechnikkomponenten können integriert verwaltet werden.

Haver & Boecker setzt für die ganzheitliche Release-Planung auf einen einheitlichen Änderungsdienst. Die PSM-Struktur – der Ausgangspunkt für die Erstellung der Auftragsunterlagen – wird über die SAP-Produktstruktursynchronisierung zu einer vollständigen Konstruktionsstückliste synchronisiert. Aus dieser erstellt das System wiederum eine Fertigungs- und Ersatzteilstückliste. Das PSS speichert die Unterschiede zwischen den verschiedenen Strukturen und hält sie synchron. Nach Auftragserteilung beschreibt das System die Maschinen anhand der verlangten Produkteigenschaften und leitet die letztendliche Struktur automatisch aus dem Regelwerk ab.

Die neue Lösung ergänzt den ETO-Anteil (Engineer to Order) sowie Pneumatik- und Elektrotechnik-Umfänge basierend

auf den durch die Konfiguration ausgewählten Schaltplan-Templates direkt in der Konstruktionsstückliste. Über Zusatzentwicklungen können darüber hinaus nun automatisch die auftragspezifischen und somit anders strukturierten Stücklisten für die Montage- und Ersatzteildokumentation abgeleitet werden. Dies gilt gleichermaßen für die Ersatzteillisten und die Servicestrukturen (IBase).

Das Ergebnis ist ein vollständig digitalisiertes Variantenmanagement. Markus Gerkmann, SAP PLM Inhouse Consultant/mechatronische Konstruktion bei Haver & Boecker, ist hochzufrieden: „Durch die Einführung des funktionsorientierten mechatronischen Variantenmanagements mit SAP PLM 7 sind wir in der Lage, einen zukunftsweisenden und nachhaltigen Prozess leben zu können, mit welchem die Firma Haver & Boecker täglich in der Lage ist, die Bedürfnisse des Kunden abzudecken.“

Zugleich hat Haver & Boecker bereits die Basis geschaffen, sich weitere PLM-Potenziale zu erschließen. Hierzu zählen die Integration der CAD-Systeme für Elektronik und Mechanik, die Nutzung von 3D-Unterlagen bei der Montage sowie ein ausgebauter Änderungsprozess.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83

itelligence NTT DATA Business Solutions



www.haverboecker.com/de



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Stärkung im CRM-Umfeld

Intelligence kauft ITML

Intelligence hat mit 1. Juni 100 Prozent am SAP-Beratungshaus und SAP Channel Partner ITML übernommen.

Mit der Übernahme von ITML setzt Intelligence seinen Expansionskurs auch in Deutschland fort und erhöht seine regionale Präsenz in Süddeutschland deutlich. Darüber hinaus verstärkt sich Intelligence im zukunftssträchtigen und wachstumsstarken CRM-Segment, insbesondere im Bereich Cloud-Lösungen für Kundenmanagement (CRM) sowie im Bereich Customer Commerce, mit den ITML-Experten überregional. ITML gehört als SAP Channel Partner Gold zu den wichtigsten Partnern von SAP und CRM-Spezialisten im deutschsprachigen Raum. Zu den Kernkompetenzen zählen neben der SAP-Beratung und -Umsetzung auch eine eigene, voll in SAP integrierte Software-Suite für das Customer Relationship Management (CRM). ITML beschäftigt mehr als 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Herbert Vogel, Vorstandsvorsitzender von Intelligence: „Mit ITML verstärken wir nicht nur unsere Präsenz in der sehr lukrativen Region Süddeutschland, sondern auch im boomenden Bereich Customer Engagement & Commerce und Omnichannel.

SAP und ITML bieten hierfür ausgefeilte Lösungen, die wir passgerecht für den Mittelstand anbieten.“ Zu den bisherigen Kunden von ITML gehören weltbekannte Konzerne, Hidden Champions aus dem Mittelstand sowie regionale Mittelstandskunden. In Summe betreut ITML mehr als 400 Kunden. Stefan Eller, Gründer und Geschäftsführer von ITML: „Wir freuen uns sehr über die neue Chance durch Intelligence. Ich erwarte, dass wir durch die Integration der ITML den CRM/CEC-Umsatzanteil bei Intelligence signifikant steigern, denn ich bin davon überzeugt, dass unsere Kunden und unsere Mitarbeiter von der Integration und unseren Lösungen gleichermaßen profitieren.“ Alle Mitarbeiter der bisherigen ITML werden übernommen. Alle drei ITML-Gründer und Geschäftsführer werden leitende Positionen innerhalb der Intelligence übernehmen. Darüber hinaus plant Intelligence weitere Einstellungen in Süddeutschland.

www.intelligencegroup.com
www.itml.de



» Der Kauf von ITML ist ein strategischer Gewinn. Intelligence hat eine attraktive Kundenbasis und bedeutendes CRM-Know-how erworben. «

Norbert Rotter,
Vorstand der Intelligence AG.

Stärkung im CRM-Umfeld

SAP-Technologie-Partner

IT-Dienstleister UMB übernimmt Coast und baut die SAP-Basis-Kompetenzen weiter aus.

Mit der Übernahme und Integration des SAP-Dienstleisters Coast erweitert UMB ihr SAP-Portfolio durch umfangreiche SAP-Basis-Services. Das beinhaltet die vollumfängliche Abdeckung von SAP und Hana as a Service aus

der UMB Cloud bis hin zu Managed-Service-Modellen für den Basis-Betrieb. Durch den gemeinsamen Weg mit dem Coast-Team will sich UMB als führender SAP-Technologie-Partner in der Schweiz positionieren. Dazu Matthias Keller, CEO

UMB: „Mit unseren Consulting-, Engineering-, Sourcing- und Solutions-Kompetenzen sind wir in der Schweiz einzigartig aufgestellt, um unsere Kunden bei der Transformation rund um ihr SAP-Kernsystem zu begleiten.“ Walter Jaggi, Coast-Mitgründer und neuer Senior Consultant von UMB: „Mit unserer SAP-Kompetenz und dem erfahrenen Team können wir einen entscheidenden Beitrag zur erfolgreichen Weiterentwicklung von UMB leisten.“

www.umb.ch



>> Mit der Fusion der Geschäftsbereiche unter dem Dach von Aspera wollen wir unsere Marktposition im Bereich Softwarelizenzmanagement weiter ausbauen. <<

Olaf Diehl, Geschäftsführer von Aspera.

Aspera und SecurIntegration

Optimierte Lizenzpartner

Aspera, ein weltweiter Anbieter für Softwarelizenzmanagement, und der Spezialist für SAP-Lizenzoptimierung, SecurIntegration, bündeln künftig ihre Kompetenzen.

Rückwirkend zum 1. Januar 2016 werden die USU-Tochter SecurIntegration mit Sitz in Köln und die Aspera, ebenfalls eine USU-Gesellschaft mit Hauptsitz in Aachen, verschmolzen.

Mit der juristischen Verschmelzung durch die Eintragung ins Handelsregister findet die bereits 2015 begonnene operative Zusammenführung beider Unternehmen ihren Abschluss. SecurIntegration, die seit 2015 Teil der USU-Gruppe ist, wird ihre Geschäftstätigkeit ohne Änderungen auf operativer Ebene und mit all ihren Mitarbeitern weiterhin am Standort Köln als „Business Unit SAP“ von Aspera fortführen. Der bisherige Geschäftsführer

von SecurIntegration, Guido Schneider, deutschlandweit einer der renommiertesten SAP-Lizenzexperten, wird die Business Unit leiten. Die Unternehmen arbeiten bereits seit Jahren auf technischer Ebene intensiv zusammen. Durch die Fusion stärkt die Gesellschaft ihre Leistungsfähigkeit nachhaltig und kann nationalen wie internationalen Kunden ein etabliertes Lösungsportfolio aus einer Hand anbieten, das alle Facetten eines strategischen Softwarelizenzmanagements abdeckt.

www.usu-software.de
www.aspera.com

Realtech und Stonebranch

Strategische Partnerschaft

Realtech, langjähriger SAP-Technologiepartner, und Stonebranch, ein Anbieter von Workload-Automation-Lösungen, haben eine strategische Partnerschaft bekannt gegeben.

Ziel der Partner ist ein Angebot, mit dem Unternehmen künftig in der Lage sind, sämtliche IT-Workload-Prozesse und Workflows sowie die eingesetzte Infrastruktur in Echtzeit vollumfänglich zu monitoren und präventive Fehlerkorrekturmechanismen wirksam zu initiieren bzw. zu automatisieren. Im Zuge der Zusammenarbeit sollen neue, innovative Realtime-Monitoring- und -Automationslösungen entwickelt und in das Produktportfolio beider Unternehmen integriert werden. Kunden profitieren künftig in mehrfacher Hinsicht von der gebündelten Kompetenz beider Unternehmen, u. a. bei der Optimierung von IT-Prozessen und -Abläufen, dem qualifizierten Monitoring oder dem präventiven Fehler- und Ausfallmanagement. Stonebranches Universal Automation Center (UAC) ist die führende, plattformunabhängige Workload-Automation-Lösung im

Markt und ist weltweit bei mehr als 300 zufriedenen Kunden auf über 250.000 Servern im Einsatz. „Wir freuen uns über die strategische Kooperation mit Realtech. Die Partnerschaft eröffnet uns nicht nur einen neuen Marktzugang, sondern ist technologisch gesehen ein wichtiger Schritt zur Verbesserung der Serviceorientierung unserer Automatisierungslösungen“, sagt Detlef Purschke, CEO von Stonebranch. „Die Erweiterung unserer Universal-Automation-Lösungen um eine Realtime-Monitoring-Komponente von Realtech eröffnet für unsere Kunden zusätzliche Mehrwerte und erhöht so unmittelbar und nachhaltig den Automatisierungsgrad bzw. reduziert die Komplexität der Informationstechnologie“, fügt Purschke abschließend an.

www.stonebranch.de
www.realtech.de



>> Die Automatisierungslösungen von Stonebranch und unser Leistungsportfolio ergänzen sich auf optimale Weise. <<

Bernd Kappesser,
 Geschäftsführer von Realtech.

BVDW-Stellungnahme zur Digitalpolitik der Bundesregierung

Digitale Souveränität

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) begrüßt die Auseinandersetzung der Bundesregierung mit den für die digitale Wirtschaft essenziellen Themen und fordert eine gezielte Förderung digitaler Technologien und Geschäftsmodelle.

Die Bundesregierung hatte sich Ende Mai zwei Tage im brandenburgischen Meseberg für eine Klausurtagung zurückgezogen. Fokusthema des ersten Tages war die Digitalpolitik der Bundesregierung. Der der Tagung zugrunde liegende Bericht zeigte die bisher erreichten Fortschritte auf und benennt die nächsten Schritte. Allerdings befanden sich laut Stellungnahme des BVDW konkrete Handlungsempfehlungen größtenteils noch in der Ausarbeitung:

Drei Jahre digitale Agenda werfen noch keine langen Schatten im vierten Jahr. Eine schnellere Umsetzung sei zwingend nötig, sollen Wachstum und Innovationen der Digitalen Wirtschaft in Deutschland nicht gefährdet werden. Im Bereich der innovativen Digitalisierung kündigte die Bundesregierung insbesondere die Identifizierung, das Monitoring und die Förderung digitaler Schlüsselkompetenzen, den Ausbau der Aktivitäten zur Sensibilisierung, Motivierung und Qualifizierung von KMU (kleine und mittlere Unternehmen) für die digitale Transformation sowie den Ausbau der Förderprogramme zur Entwicklung digitaler Technologien an. Die IT-Gipfel-Plattform Industrie 4.0 soll die erarbeiteten Empfehlungen umsetzen und vorantreiben. Aus Sicht der Digitalen Wirtschaft ist die breite Einbindung dieser Themen der Agenda in den IT-Gipfel-Prozess erfreulich. Die Wirtschaft erhält so die Möglichkeit, ihre Kompetenzen in den Prozess der digitalen Transformation einzubringen. Dass hier zwingend Handlungsbedarf besteht, zeigen die Zahlen zum Mittelstand: Noch immer sehen 51

Prozent der KMU die Digitalisierung nicht als Bestandteil ihrer Geschäftsmodelle. Matthias Wahl, Präsident des BVDW: „Wirtschaft und Politik müssen gemeinsam daran arbeiten, die Digitalisierung auch bei kleinen und mittleren Unternehmen zum Erfolg zu machen. Hier hat die Bundesregierung erste vorsichtige Schritte gemacht. Soll unsere mittelständisch geprägte Wirtschaft auch künftig ihre Marktposition behaupten, muss sie jetzt zu einem Digitalisierungssprung ansetzen. Die konkreten Maßnahmen müssen heute angegangen werden, damit sie nicht erst in fünf Jahren greifen – die Zukunftsfähigkeit steht auf dem Spiel.“

Die geplanten Maßnahmen der Bundesregierung haben das Ziel, die Schlüsseltechnologien und -kompetenzen, die zum Erhalt und Aufbau digitaler Souveränität notwendig sind, zu fördern. Dass eine leistungsfähige und sichere Netzinfrastruktur, ein rechtlicher Rahmen, der Datensicherheit gewährleistet und neue Geschäftsmodelle ermöglicht, die Normung und Standardisierung von Industrie-4.0-Anwendungen sowie Veränderungen im Bereich Aus- und Weiterbildung eine wesentliche Rolle spielen, wurde aus Sicht des BVDW erkannt. In einigen essenziellen Bereichen wie dem digitalen Arbeiten oder dem Thema IT-Sicherheit fehlen jedoch konkrete Umsetzungsansätze.

Matthias Wahl betont: „Für die Digitale Wirtschaft ist es zwingend erforderlich, dass die Bundesregierung neue digitale Technologien und Geschäftsmodelle gezielt fördert und die dafür nötigen



» *Wirtschaft und Politik müssen gemeinsam daran arbeiten, die Digitalisierung auch bei KMU zum Erfolg zu machen.* «

Matthias Wahl,
Präsident des Bundesverbandes
Digitale Wirtschaft.

Rahmenbedingungen schafft. Hier sind Investitionen wie etwa in den Ausbau der Glasfaserinfrastruktur auch über 2018 hinaus unverzichtbar.“

www.bvdw.org

Prognose IT-Ausgaben 2016/17

Gigabit-Gesellschaft

Droht Deutschland der Absturz ins Mittelmaß? Laut einer aktuellen Studie von IW Consult ist Deutschland stark bei Innovationen, hat aber nur durchschnittliche Netzgeschwindigkeiten.

Um auch künftig im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, muss Deutschland auf eine äußerst leistungsfähige Netzinfrastruktur setzen. Laut der Studie „Gigabit-Gesellschaft“ korreliert die Leistungsfähigkeit der Breitbandnetze positiv und statistisch hochsignifikant mit dem Wirtschaftswachstum: Im Durchschnitt der betrachteten Länder geht eine Erhöhung der Durchschnittsgeschwindigkeit um ein Prozent mit einer Steigerung des BIP von 0,07 Prozent einher. Umgerechnet bedeutet dies, dass eine Erhöhung der derzeitigen Geschwindigkeit in Deutschland um ein Prozent mit einer Erhöhung des BIP um knapp 2 Milliarden Euro einhergehen würde. Zudem zeigt sich bei einer Erhöhung des Glasfaserausbaus eines Landes um ein Prozent pro Jahr eine Steigerung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) um 0,02 bis 0,04 Prozent pro Jahr. Für Deutschland würde dies eine Erhöhung des BIP um 600 Millionen bis 1,2 Milliarden Euro bedeuten. Ende 2015 verfügten in Deutschland lediglich rund 60 Prozent der Unternehmen über Breitbandanschlüsse mit mindestens 50 Mbit/s. Dies kann in absehbarer Zukunft zu einem erheblichen Standortnachteil für die einheimische Wirtschaft führen. Insgesamt identifiziert die Studie 17 Schlüsseltechnologien, die eine Giga-

bit-Gesellschaft maßgeblich bestimmen werden, und verifiziert sie anhand von Patentveröffentlichungen der Jahre 2006 bis 2015. Unter ihnen befinden sich beispielsweise Robotik, Holografie, 3D-Druck, bildgebende Verfahren und Gaming. Erfinder aus Deutschland haben diese Themen früh erkannt und aufgegriffen. In fast allen Schlüsseltechnologien ist Deutschland bei den Patentanmeldungen unter den Top fünf. Überdies zeigt sich, dass die Gigabit-Schlüsseltechnologien mit zahlreichen Anwendungsbereichen verknüpft sind. Diese sind unter anderem die digitale Landwirtschaft, digitale Lebenswelten (bspw. Home Robotics, E-Commerce, E-Wallet, E-Payment etc.), digitaler Staat und Verwaltung, Smart Health, Energieerzeugung oder Smart Mobility.

Im Vergleich der durchschnittlichen Verbindungsgeschwindigkeiten (Akamai, 2016) belegt Deutschland mit 12,9 Mbit/s nur den 13. Platz. Spitzenreiter ist hier Südkorea (26,7 Mbit/s) vor Schweden (19,1) und Norwegen (18,8). Die Analyse einschlägiger Literatur zeigt, dass in den kommenden Jahren kein Ende des Datenhungers abzusehen ist. Die Nachfrage nach mehr Bandbreite steigt. Treiber sind in der Regel nicht die bekannten Anwendungen, sondern die digitalen Schlüsseltechnologien und die Märkte der Zukunft.



» Europäische Nachbarn und Asien setzen bereits voll auf Glasfaser – und Deutschland diskutiert noch über Kupfer. «

Hannes Ametsreiter,
CEO Vodafone Deutschland.

www.iwconsult.de
www.vodafone.com

Geschätzte Steigerung des jährlichen BIP (Basis: nominelles BIP Deutschland 2015: 3.025,9 Milliarden Euro; kontrafaktische Berechnung)				
	Untere Schätzung: 0,02 %	Mittlere Schätzung: 0,03 %	Obere Schätzung: 0,04 %	
Zunehmende Unsicherheit	Anzahl Glasfaseranschlüsse +1%	+605 Millionen Euro	+908 Millionen Euro	+1.210 Millionen Euro
	Anzahl Glasfaseranschlüsse +5%	+3.026 Millionen Euro	+4.539 Millionen Euro	+6.052 Millionen Euro
	Anzahl Glasfaseranschlüsse +10%	+6.052 Millionen Euro	+9.078 Millionen Euro	+12.104 Millionen Euro
Zunehmende Unsicherheit				

Der volkswirtschaftliche Impact der Glasfaserinfrastruktur – eine „Was-wäre-wenn-Analyse“.



SAP-Einführung in Lateinamerika

Ohne E-Invoicing keine Warenbewegung

In Lateinamerika sind legale Anforderungen eng mit konkreten logistischen Prozessen verzahnt. Für einen erfolgreichen SAP-Rollout in wichtigen Ländern wie Brasilien, Argentinien oder Uruguay müssen daher frühzeitig die richtigen organisatorischen und technischen Weichen gestellt werden.

Von Till Wolf, cbs Corporate Business Solutions

Lateinamerika ist für europäische Firmen ein wichtiger Markt. In den vergangenen Jahren war Brasilien als Wachstumsmotor das prädestinierte Ziel für die Expansion europäischer Firmen. Inzwischen wirken auch andere Länder als Anziehungspunkte. Wer in dieser Region ein neues Werk errichtet oder eine neue Vertriebsgesellschaft gründet, führt dort meist auch SAP ein. Insbesondere Firmen, die nun ihre ersten Schritte auf diesem Kontinent machen, bekommen häufig massive Probleme, die im Nachhinein betrachtet vermeidbar gewesen wären. Denn im Hinblick auf Steuerzahlungen und die Kommunikation mit den Steuerbehörden unterscheiden sich die legalen Anforderungen deutlich vom europäischen Rechtsraum. Dies wirkt sich auch auf die SAP-Implementierung aus. Die strikten legalen Anforderungen gehen weit über Reporting-Verpflichtungen hinaus. Mehr noch, sie haben konkrete Auswirkungen auf logistische Prozesse und können massive Störungen im Betriebsablauf verursachen und damit die Wirtschaftlichkeit der lateinamerikanischen Gesellschaft beeinträchtigen. Umso wichtiger ist es für europäische Industriefirmen, die sich mit einem SAP-Rollout nach Lateinamerika beschäftigen, frühzeitig das Bewusstsein und die Sensibilität für das Thema zu schärfen, damit die Implementierung und deren langfristiger Betrieb ein Erfolg werden.

LatAm

Um zu verstehen, warum die Anforderungen in lateinamerikanischen Ländern so speziell sind, lohnt sich ein Blick auf die Gründe der Einführung der elektronischen Rechnung (E-Invoicing). Anders als in Europa, wo „cost-saving“ oft die treibende Kraft von Innovationen wie E-Invoicing ist, gibt es in Lateinamerika ganz andere Motive für deren Einführung. Ausufernde Steuerhinterziehung und eine wachsende Schattenwirtschaft sowie das damit verbun-



Till Wolf ist als Senior Solution Consultant bei cbs Corporate Business Solutions verantwortlich für E-Invoicing Lateinamerika.

dene Misstrauen der Behörden gegenüber den Wirtschaftsakteuren sind die Treiber für strenge Compliance-Anforderungen. Im europäischen Raum ist E-Invoicing weitgehend ein Business-to-Business-Prozess (B2B). Elektronische Rechnungen werden zwischen Lieferant und Käufer ausgetauscht. In Lateinamerika hingegen ist grundsätzlich die Steuerbehörde Empfänger der E-Invoice. Es handelt sich in erster Linie um einen Business-to-Government-Prozess (B2G). Die Steuerbehörde ist hierbei jedoch nicht in einer rein passiven Rolle. Im Gegenteil, eine E-Invoice, und damit auch der zugehörige Geschäftsvorfall, ist aus legaler Sicht nur dann gültig, wenn diese von der Behörde aktiv autorisiert wird.

Bis heute sind die lateinamerikanischen Länder weltweit Vorreiter, wenn es um E-Invoice-Volumen und Innovationen, sogenannte Added-Values, wie etwa Automatisierungsprozesse, geht. Mit der Einführung eines verpflichtenden E-Invoi-

cing wurden bedeutende Erfolge im Kampf gegen Steuerhinterziehung erzielt. Mexiko etwa konnte seine Steuereinnahmen im Jahr der Einführung 2013 immerhin um 34 Prozent steigern. Und der Trend zeigt weiter nach oben. Daher ist es nicht verwunderlich, dass in den letzten Jahren nahezu alle lateinamerikanischen Länder ähnliche Anforderungen eingeführt haben oder gerade dabei sind, diese auszurollen. So laufen aktuell Roll-outs für B2G-Anforderungen in Kolumbien, Peru und Uruguay.

Implementierung

Es lassen sich drei große Herausforderungen aus den komplexen Anforderungen für E-Invoicing und deren Umsetzung in SAP herausstellen:

Häufige legale Änderungen: Allein für 2016 sind mehr als zehn größere Änderungen an legalen Compliance-Anforderungen für lateinamerikanische Länder angekündigt, die direkten Einfluss auf eine SAP-Implementierung haben. Schon um den Einfluss auf die lokale SAP-Implementierung zu prüfen, werden Spezialisten vor Ort benötigt. Sind Änderungen nötig, fallen Aufwände für Implementierung, Regressionstest an. Kurze Zeiträume von weniger als drei Monaten zwischen Ankündigung der Anforderung und Verpflichtung zur Umsetzung derselben, bei teils massiven Auswirkungen im SAP (z. B. Support Package Upgrade), sind hier keine Seltenheit.

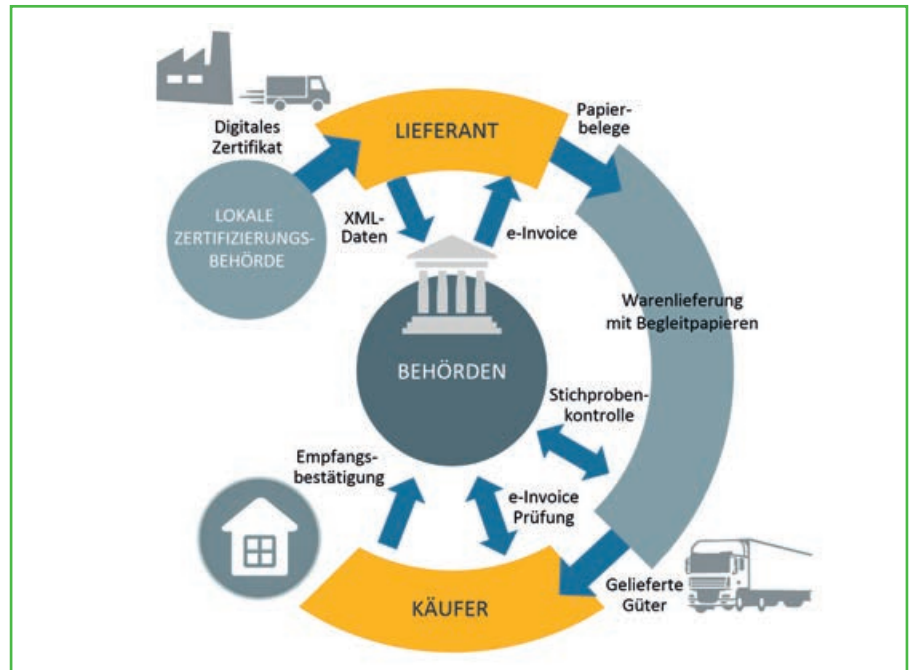
Kritischer Prozess: Ein herausragendes Merkmal von Compliance-Implementierungen in Lateinamerika ist die Verzahnung von legalen Anforderungen mit konkreten logistischen Prozessen. So ist es in den meisten lateinamerikanischen Ländern Pflicht, die E-Invoice zu einem Geschäftsvorfall bereits vor der Warenbewegung von der Behörde autorisieren zu lassen. Ohne Autorisierung ist eine Warenbewegung nicht möglich. Das gilt selbst dann, wenn ein Hersteller Waren

nur innerhalb seines eigenen Firmengeländes von A nach B bewegen will. Wenn der Lkw dann bereits auf dem Hof steht und wegen einer fehlenden Autorisierung nicht losfahren darf, entsteht schnell ein wirtschaftlicher Schaden, weil möglicherweise Lieferketten unterbrochen sind und Produktionsbänder stillstehen.

Support: Die massiven negativen Auswirkungen bei Nichtverfügbarkeit und die häufigen legalen Änderungen erfordern kontinuierliche Aktualisierungen der Implementierung und proaktives Monitoring. Aufgrund der Komplexität der lokalen Anforderungen ist geschultes Personal zwingend notwendig. Dieses in einer zentralisierten Supportorganisation in Europa bereitzuhalten ist aufwändig und kostenintensiv. Jedes Unternehmen sollte sich fragen, ob es den Support mit entsprechend kurzen Antwortzeiten zu lateinamerikanischen Geschäftszeiten lückenlos gewährleisten kann.

eDocument und Hana Cloud Integration

Basis des E-Invoicing-Szenarios ist einerseits ein SAP ERP als Datenquelle und andererseits die Steuerbehörde (oder ein Serviceprovider) zur Erteilung der Autorisierungen. Dazwischen wird in der Regel eine Integrationsplattform wie SAP PI benötigt. Für Länder wie Brasilien und Argentinien bietet SAP Lösungen über die Integrationsplattform SAP PI an. Für Mexiko deckt SAP die Anforderungen zwar im ERP ab, liefert aber keine Schnittstelle, sodass eine eigene Entwicklung zum Beispiel in SAP PI notwendig ist. Einen neuen Ansatz verfolgt SAP mit den Compliance-Lösungen für Chile und Peru. Für diese Länder wird das neue Globalisierungsframework eDocument im ERP genutzt und die Behördenmeldungen werden über Hana Cloud Integration (HCI) durchgeführt. Das eDocument Framework ist Teil des SAP ERP und enthält alle Bausteine, die im Backend für E-Invoicing-Szenarien nötig sind. Es ist modular aufgebaut, um die Flexibilität für die verschiedenen Anforderungen verschiedener Länder zu erfüllen, und ist die Basis für zukünftige Lösungen von SAP-E-Invoicing-Szenarien. Aktuell werden sechs Länder (inklusive Chile und Peru) unterstützt – die Abbildung weiterer Länder ist angekündigt. Mit diesem neuen Ansatz liefert SAP die Schnittstelle als Content für SAP HCI aus. Die HCI ist Teil der Hana Cloud Platform (HCP) und bietet eine Cloud-Alternative zur On-Premise-Middleware SAP PI für vorgefertigte Szenarien. Gerade HCI ist noch nicht in der SAP-Landschaft vieler Unternehmen angekommen. Wer auf harmonisierte globale Lösungen setzt, wird



Basis des E-Invoicing-Szenarios ist einerseits ein SAP ERP als Datenquelle und andererseits die Steuerbehörde zur Erteilung der Autorisierungen.

jedoch zukünftig nicht daran vorbeikommen. Das Heidelberger SAP-Beratungshaus cbs Corporate Business Solutions ist ein ausgewiesener Südamerika-Spezialist. cbs verfügt über das Know-how aus mehr als 50 LatAm-Rollouts, inklusive des nötigen Integrations-Know-hows mit SAP PI und SAP HCI, um eine E-Invoicing-Einführung von der Planung bis zur Implementierung zum Erfolg zu führen.

On premise vs. Cloud

Cloud-Lösungen sind in aller Munde. Auch SAP treibt die Weiterentwicklung zur Cloud-Company an allen Fronten voran. Die oben genannte HCI ist nur eines von vielen Produkten aus dem Cloud-Portfolio von SAP. Für das lateinamerikanische E-Invoicing bietet cbs als SAP Partner Managed Cloud eine hybride Cloud-Lösung, basierend auf SAP-Software, an. Diese Lösung geht einen Schritt weiter als die üblichen Infrastructure-as-a-Service- oder Software-as-a-Service-Cloudprodukte. Die cbs LatAm Cloud stellt das E-Invoicing als Prozess als a Service zur Verfügung. Dieser Maximalansatz für das Outsourcen des Geschäftsprozesses bietet für Unternehmen die größtmögliche Vereinfachung und Entlastung. Denn so müssen sie kein fachliches und technisches Wissen in Bezug auf Lateinamerika vorhalten. Die cbs LatAm Cloud wird im deutschen Rechenzentrum des IT-Full-Service-Dienstleisters Materna, der cbs-Muttergesellschaft, gehostet. So ist der Datenschutz nach deutschem Recht sichergestellt. Der Cloud-Service beinhaltet neben

dem Infrastrukturbetrieb in einem ITIL-konformen, TÜV- und ISO27001-zertifizierten Rechenzentrum auch Managed Services für den Basisbetrieb, wie Monitoring, Alerting, Security- und Performanceanpassung.

Fazit

Lateinamerika gehört zu den Ländern mit den komplexesten legalen und steuerrechtlichen Anforderungen weltweit. Diese greifen derart tief in die Logistikprozesse, dass technische Fehler im SAP ERP und den Schnittstellen schnell zu blockierten Lieferketten, Produktionsstillstand und damit zu wirtschaftlichem Schaden führen können. Zusätzlich werden die legalen Anforderungen kontinuierlich verändert, sodass fortlaufend Anpassungen am SAP-System notwendig sind. Für einen erfolgreichen SAP-Rollout mit einer E-Invoicing-Implementierung, die langfristig einen Mehrwert schafft, müssen also frühzeitig die richtigen Weichen gestellt werden. Ob Cloud oder on premise, ob SAP PI oder SAP HCI, ob zentraler Support oder Outsourcing – das alles sind wichtige Entscheidungen, die von vielen Faktoren abhängen und für jedes Unternehmen einzeln im Detail bewertet werden müssen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Indirekte Nutzung

SAP-Überlizenzierung ist heilbar

Keine Frage: Die Lizenzierung von SAP-Software ist komplex und vielen Unternehmen fehlt nach wie vor die richtige Herangehensweise in Sachen SAP-Lizenzmanagement. Oft sind sie mit den Anforderungen einfach überfordert.

Von Anton Hofmeier, Flexera

Oft werden Lizenzen über die vertraglichen Bestimmungen hinaus genutzt und das Risiko für Software-Audits und Strafzahlungen steigt. Noch häufiger kommt es aber vor, dass mehr Lizenzen gekauft als tatsächlich genutzt werden und dadurch hohe Kosten entstehen, die vermeidbar wären. Das Kaufen von überzähligen Lizenzen kann drei Gründe haben:

- Es werden mehr teure, personengebundene Lizenzen vergeben als tatsächlich benötigt.
- Ein Nutzer verfügt über mehr als eine personengebundene Lizenz, weil SAP-True-up-Tools, die Benutzer-Accounts und Personen nicht eindeutig zuordnen können.
- Mitarbeiter behalten ihre personengebundenen Lizenzen, obwohl sie nicht mehr auf das SAP-System zugreifen.

Eine weitere wichtige Kernfrage für SAP-Kunden betrifft die sogenannte „indirekte Nutzung“. Dabei wird auf das

SAP-System über eine Drittanbieter-Anwendung oder einen anderen indirekten Weg zugegriffen. Damit wachsen die Herausforderungen bei der SAP-Lizenzierung ebenso wie die Möglichkeiten, potenzielle Ausgaben zu senken.

Das SAP-Lizenzmanagement ist in der Tat nicht einfach. Es setzt ausführliche und nachvollziehbare Informationen voraus, die klar darlegen, wie SAP-Software innerhalb eines Unternehmens genutzt wird. Nur so lassen sich wichtige Fragen beantworten, zum Beispiel:

- Wie viele Personen greifen auf SAP-Software zu und welche Funktionalitäten nutzen sie?
- Verläuft die Nutzung direkt, indirekt über Dritt-Applikationen oder sogar beides?
- Welche SAP-Packages werden genutzt?
- Welche Nutzer haben mehrere Accounts?
- Wie ist der aktuelle Nutzungslevel von Business Packages (Engines)?



Anton Hofmeier ist Regional Vice President Sales DACH Flexera Software.

Die License Administration Workbench (LAW) von SAP ermittelt zwar den Grad der Lizenz-Compliance auf Basis der aktuell vergebenen Lizenzen. LAW sammelt und analysiert jedoch nicht ausreichend Daten für eine SAP-Lizenzoptimierung. Im LAW Report wird nur aufgezeigt, welche Lizenzen das Unternehmen vergeben hat. Wie es diese nutzt, und ob jeder SAP-Nutzer tatsächlich über die optimale Lizenzklasse verfügt, um effizient arbeiten zu können, bleibt offen. Doch es gibt auch eine gute Nachricht: Mit entsprechenden Lösungen für Softwarelizenzoptimierung können IT-Verantwortliche umfangreiche und detaillierte Daten über die tatsächliche SAP-Nutzung in ihrem Unternehmen sammeln. Um die Vergabe von personengebundenen Lizenzen zu optimieren, sollte man wissen, wie jede einzelne Person im Unternehmen SAP nutzt. Nur eine umfassende Softwarelizenzoptimierung minimiert die Risiken von Compliance-Verstößen – und zwar in zweierlei Hinsicht: Zum einen werden Autorisierungen, Berechtigungen und Nutzungsrechte mit den tatsächlichen Nutzungsdaten verglichen. Dadurch kann die IT sicherstellen, dass alle Nutzer über eine personenbezogene Lizenz der passenden Lizenzklasse verfügen. Zum anderen können durch die Softwarelizenzoptimierung alle Nutzer identifiziert werden, die SAP indirekt nutzen. Auch diese Anwender erhalten dann von der IT personenbezogene Lizenzen. Lizenzen für Business Packages spielen bei SAP eine immer wichtigere Rol-



Unterschiedliche Nutzung von SAP-Systemen.

Art der Daten	Erfasste Daten	Ziel
Direkte Nutzungsmuster (je Nutzer)	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzungsdauer • Genutzte SAP-Module und die damit ausgeführten Aktionen • Berechtigungsrolle des Nutzers 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifizieren von inaktiven Nutzern • Bestimmen des Funktionalitätsgrads bei der direkten Nutzung • Festlegen von Nutzungsrechten
Indirekte Nutzungsmuster	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Dritt-Applikationen, die auf SAP zugreifen (zertifizierte & nicht zertifizierte Systeme) • Anwender dieser Systeme • Nutzungsmuster dieser Anwender 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifizieren von indirekten Nutzern • Bestimmen der indirekt genutzten Funktionalität
Nutzer-Accounts	<ul style="list-style-type: none"> • Alle aktiven Nutzer-Accounts • Duplikate von Accounts (dank besserer Vergleichsmethoden als in den SAP-Standardtools) 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifizieren von Nutzern mit mehreren Accounts und Lizenzen

Erfassen und Analysieren von Nutzungsdaten

le. Cloud-on-demand, Mobility (on-device) und In-memory Computing (Hana) zählen für SAP zu den wichtigsten Wachstumsbereichen und umfassen alle Packages. Daher ist es wichtig, dass Unternehmen die Packages in ihrer Strategie zur Lizenzoptimierung berücksichtigen. Ein effektives und proaktives Management von Package-Lizenzen setzt eine Lösung voraus, die alle SAP-Packages-Installationen über alle

SAP-Systeme hinweg finden kann. Zudem sollte sie die Package-Lizenzbestimmungen sowie Kenngrößen berücksichtigen. Auf Basis dieser Informationen lassen sich konsolidierte Berichte über metrische Kennzahlen erstellen, die alle SAP-Systeme und Packages mit einbeziehen – eine wichtige Grundlage zur Berechnung des Verbrauchs von Paketlizenzen. Lösungen zur SAP-Lizenzoptimierung bieten Unter-

nehmen eine ganze Reihe an Vorteilen. Sie unterbinden ungeplante True-up-Kosten, verhindern den Kauf überflüssiger Lizenzen oder Lizenztypen und reduzieren das Risiko von Compliance-Verstößen. Angesichts der steigenden Kontrollen seitens SAP bei der indirekten Nutzung von Lizenzen ist das ein schlagkräftiges Argument.

www.flexerasoftware.com

PARACELUS BRACHTE
LEIB UND SEELE
ZUSAMMEN.



DAS E-3 MAGAZIN DIE ZUKUNFT MIT
DEN SAP-ANWENDERN UND ANBIETERN.

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

GEISTIGE OFFENHEIT

BESCHÄFTIGTE
FRÜHER
DIE INQUISITION.

HEUTE

BERICHTET DAS
E-3 MAGAZIN
ÜBER

OPEN SOURCE.



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint 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

Zehn Anwendungsszenarien

IoT im Mittelstand

Obwohl Marktanalysten wie Gartner und IDC für 2016 ein enormes Wachstum und hohe Investitionsvolumina im Bereich IoT prognostizieren, tun sich insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) noch schwer mit der Planung und Umsetzung eigener Projekte.

Von *Stephan Romeder, Magic Software Europe*

Das Internet der Dinge stand auch in diesem Jahr sowohl auf der CeBIT als auch auf der Hannover Messe wieder im Fokus der Aussteller. Städte, Unternehmen und Hersteller präsentierten zahlreiche Anwendungsfälle und Lösungen für Industrie 4.0, Smart City, ConnectedCar und SmartHome. Zu den größten Hürden für KMUs gehören neben Datenschutz- und Sicherheitsbedenken (vor allem für Consumer-IoT-Geräte und im Gesundheitsbereich) häufig auch klare IoT-Ziele und sowie Unsicherheit bei der Wahl geeigneter Technologieanbieter.

Ein weitverbreiteter Irrtum ist insbesondere bei Start-ups und KMU der Gedanke, IoT-Anwendungen seien nur etwas für die großen und etablierten Unternehmen. Dabei bietet das Internet der Dinge gerade für sie eine Reihe von Chancen und Möglichkeiten. Tatsächlich können KMU und Start-up-Unternehmen mindestens genauso wettbewerbsfähig sein wie ihre großen Konkurrenten, indem sie klein bleiben und auf Anwendungen und Technologie setzen statt auf hohe Mitarbeiterzahlen.

Einsatzmöglichkeiten

Die Möglichkeiten für den Einsatz und die Nutzung von IoT-Funktionen sind nahezu unerschöpflich. Sie reichen von jeder einzelnen Phase des Produktle-

benszyklus bis hin zu Anwendungsfällen in spezifischen vertikalen Branchen. Diese zehn Beispiele veranschaulichen, in welchen Bereichen kleine und mittelständische Unternehmen das Internet der Dinge nutzen können, um ihren Wettbewerbsvorteil auszubauen und zu wahren:

Produktmarketing: Sensoren können ganz genau verfolgen, wann und wie ein Produkt eingesetzt wird. Damit liefern sie einen wichtigen Input für den Produktdesign- und Marketingprozess. Die Erfassung von Echtzeitdaten ist oft günstiger, schneller und präziser als Kundenumfragen und Marktforschung.

Produktwartung: Informationen zum Verschleiß von Komponenten können helfen, Wartungs- und Betriebskosten zu senken und ein potenzielles Geräteversagen zu erkennen, ehe es tatsächlich zu Ausfällen kommt. Wenn beispielsweise eine Druckmaschine während eines Druckvorgangs ausfällt, entsteht ein hoher finanzieller Schaden, einschließlich der Kosten für das Entsenden von Technikern für Notfallreparaturen, eines Verlustes des Kundenvertrauens und möglicher Strafen für eine verspätete Lieferung. Indem ungewöhnliche Vibrationen gemessen und gemeldet werden oder durch Hitzesensoren, die auf mögliche Geräteprobleme hinweisen, können Techniker proaktiv entsandt werden und einem Geräteausfall vorbeugen.



Stephan Romeder ist General Manager bei Magic Software Europe.

Produktvertrieb: Durch Überwachen des Zustands und der Nutzung verbundener Komponenten können KMU vorhersagen, wann Kunden Ersatzteile benötigen, und sicherstellen, dass die passenden Produkte auf Lager sind. Der proaktive Verkauf von Ersatzteilen kann außerdem verhindern, dass Umsätze an Drittanbieter verloren gehen.

Produktentwicklung: Durch die Überwachung der Auslastung, der Einstellungen und des Zustands einer Maschine können entsprechende Anpassungen

vorgenommen sowie die Auswahl von Produktmaterialien und Produktdesign optimiert werden.

Logistik: Sensoren in großen Frachtcontainern können Echtzeitdaten zu Paketen empfangen und beispielsweise melden, wo sich ein Paket befindet, wie oft es befördert wird und wie sein Zustand ist. Wenn Unternehmen diese Informationen mit ihrem Lagerverwaltungssystem verknüpfen, können sie Effizienz und Wirtschaftlichkeit erhöhen, Lieferzeiten verkürzen und den Kundenservice verbessern.

Fertigungsprozesse: Anhand detaillierter Informationen über den Zustand, die Einstellwerte und den Verbrauch von Fertigungsanlagen können Probleme, die sich auf das Produktionsniveau auswirken, identifiziert werden und es können entsprechende Gegenmaßnahmen ausgelöst werden, um die Betriebszeit und Effizienz der Anlagen zu erhöhen.

Flottenmanagement: Mithilfe von Sensoren lassen sich Geschwindigkeit, Treibstoffverbrauch, Kilometerstand, Anzahl der Stopps und Motorgesundheit von Außendienstfahrzeugen kontrollieren. Durch das Überwachen von Fahrzeugzustand und -nutzung können Reparaturen und Instandsetzungen geplant werden, um unerwartete Fahrzeugausfälle zu vermeiden. Außerdem lässt sich Treibstoffverschwendendes Fahrverhalten identifizieren und den Fahrern können individuelle Fahrtipps gegeben werden. Neben geringeren Treibstoffkosten und Effizienzsteigerungen bei Instandhaltung und Fahrverhalten lassen sich CO₂-Emissionen senken und die Lebenserwartung von Fahrzeugen erhöhen.

Transportwesen: KMU können auf IoT-Anwendungen basierende Services anbieten, um den „Smart City“-Trend zu fördern. Barcelona beispielsweise bietet intelligente Parkscheinautomaten, die über das stadtweite WLAN betrieben werden. Sie liefern den Bewohnern Informationen über freie Parkplätze und ermöglichen das Bezahlen per Smartphone. Intelligente Bushaltestellen zeigen minutengenaue Ankunftszeiten an und bieten Passagieren zusätzlich Echtzeit-Updates über Touchscreens an.

Landwirtschaft: Mithilfe von Sensoren können Luft- und Bodentemperatur, Windgeschwindigkeit, Luftfeuchtigkeit, Sonneneinstrahlung, Niederschlagsmenge, Blattfeuchte und Fruchtfarbe ermittelt werden. Landwirtschaftliche Betriebe können ihre Erträge optimieren, indem sie diese Daten nutzen, um bestimmte Faktoren wie Bewässerungszeiten und -mengen sowie Erntepläne anzupassen.

Medizinische Versorgung: Mit IoT-Technologien können Ärzte und Krankenhäuser die Daten von verbundenen medizinischen Geräten sowie von tragbaren Geräten und solchen zur häuslichen Gesundheitsüberwachung erfassen und organisieren. Durch die erfassten Echtzeitdaten haben Mediziner einen umfassenderen Satz an Patientendaten und können Wechselbeziehungen prüfen sowie die Patientenversorgung mittels besserer Diagnose und Behandlung optimieren.

Der richtige Zeitpunkt für KMU

Angesichts der großen Palette an erfolgversprechenden Tools ist jetzt genau der richtige Zeitpunkt für kleine und mittelständische Unternehmen, um loszulegen. Ganz gleich, ob IoT-Anwendungen eingesetzt werden, um Lieferketten zu optimieren, Kundeninformationen zu erweitern oder den Energieverbrauch zu verwalten – eines haben alle IoT-Anwendungen gemein: Sie brauchen Konnektivität.

Daten von Remote-Sensoren und -Geräten müssen mit einem oder mehreren Backend-Systemen der Unternehmen kombiniert werden. Dazu gehört auch die Einbindung von CRM, ERP, Lagerverwaltung, Gehaltssystemen, Kundensupport oder anderen Anwendungen, um automatisch Benachrichtigungen oder ganze Geschäftsprozesse auszulösen oder einen umfassenden Überblick über alle wichtigen Informationen zu liefern.

Wahl der richtigen Plattform

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor aus technischer Sicht ist die Wahl der richtigen Systemintegrationsplattform. Sie kann den erforderlichen Datenaustausch und die nötige Automatisierung über alle Systeme hinweg bereitstellen.

Doch nicht alle Integrationsplattformen sind gleich. Unternehmen sollten bei ihrer Entscheidung darauf achten, eine benutzerfreundliche Integrationsplattform mit entsprechendem Funktionsumfang und vorinstallierten Adaptern für ihre Haupt-IT-Systeme und speicherinternen Rechenkapazitäten zu wählen, die eine ausfallsichere Echtzeit-Verarbeitung der riesigen, von den Internet-of-Things-Systemen generierten Datenmengen ermöglicht.

www.magicsoftware.com

Untergang in der Datenflut?
SAP-SYSTEM-KOPIEN
kostengünstig und optimiert.

BlueCopy
SUITE

BlueCopy BlueClone
BlueMigration Blue
Anon BlueClient Blue
Landscape BlueInstall

Empirius ist Spezialist im Bereich SAP-Basis. Durch leistungsfähige Automationstools schaffen Sie sich deutliche Effizienzsteigerungen.

www.empirius.de



Fragen?
Gerne unter
+49 (89) 44 23 723-26

EMPIRIUS
The simple solution company



4.0

Jobkiller oder Herausforderung?

Vernichtet Industrie 4.0 Arbeitsplätze oder stellen die neuen Herausforderungen neue Perspektiven für Unternehmen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dar?

Von Jürgen Kroll, Cenit

Erstmals wurde in unserem Nachbarland der Schweiz eine Volksabstimmung durchgeführt, welche ein bedingungsloses Grundeinkommen für alle Einwohner bringen sollte, um die Existenz für alle zu sichern.

Als einer der Gründe für diese Forderung nannten die Volkswirtschaftler, dass in Zukunft die Industrie-4.0-Initiative eine Vielzahl von Arbeitsplätzen in den Fertigungsbetrieben kosten wird und dadurch mehr Kaufkraft geschaffen werden soll.

Ich möchte mich dieser schwierigen politischen Diskussion nicht wirklich stellen, das sind Themen, welche auf anderen Ebenen zu diskutieren und zu entscheiden sind.

Vielmehr möchte ich darauf hinweisen, welche Möglichkeiten uns Industrie 4.0 bietet, um in Zukunft die Wettbewerbsfähigkeit für Unternehmen weiter aufrechtzuerhalten und vor allem um international konkurrenzfähig zu bleiben.

Ich habe mich bereits in den bisherigen Artikeln diesem Thema immer wieder gestellt und möchte aufgrund der aktuellen Situation nochmals darauf hinweisen, dass aus meiner Sicht die digitale Transformation im geschäftlichen Bereich mehr Möglichkeiten für die Unternehmen bringen wird und somit auch weiter Herausforderungen an neue Jobanforderungen für Mitarbeiter bieten wird. Allerdings werden sich die grundsätzlichen Prozesse, die Strukturen und Kultur sowie die Unternehmensstrategie wesentlich ändern und anpassen müssen.

Das bedeutet, dass sich bereits in den Ausbildungen und bei den Studiengängen einiges ändern muss. Auch muss sich im Bereich der Infrastruktur und der politischen Zugeständnisse noch einiges bewegen und umgesetzt werden.

Ich treffe heute viele innovative Fertigungsunternehmen in ländlichen Regionen an, welche es auf internationaler Ebene zu Top-Marktführern geschafft haben. Infrastrukturelle Nach-

teile und Facharbeitermangel stellen in diesen Gebieten aber die größten Herausforderungen an das Management dar. Als attraktiver und zukünftiger Arbeitgeber sind zusätzlich zu der Branche und den Produkten auch die Perspektiven für die Mitarbeiter zu gewährleisten.

Diese neuen Arbeitsprozesse und -abläufe, Zeitmodelle und Flexibilität des Arbeitsplatzes sowie des -ortes können nur durch die Bereitstellung der perfekten Infrastruktur aufgebaut und umgesetzt werden. Diese muss jederzeit und jedermann an allen Orten zur Verfügung gestellt werden.

Produktionen werden anders geplant und durchgeführt, der Roboter ist schon seit vielen Jahren im Produktionsablauf nicht mehr wegzudenken, wir können ihn auch nicht mehr weg-rationalisieren. Aber wir können ihn entwickeln und wir können ihn produzieren und somit auch wieder neue und weitere Arbeitsplätze schaffen. Effektivität und Effizienzsteigerung sorgen somit für andere, aber dafür für neue Arbeitsplätze.

Kein Zurück

Die Revolution der digitalen Transformation ist nicht mehr aufzuhalten – sie ist aber geschaffen, dass man sie gewinnt. Mit Industrie 4.0 und der digitalen Revolution haben wir uns mittlerweile in eine führende Industriezukunft entwickelt, welche wir weiter ausbauen werden und nicht zu befürchten haben.

Durch die neuen Geschäftsmodelle werden eine Differenzierung und ein Vorsprung im Markt erzielt, welche die Position, den Stellenwert, die Umsätze und somit die Firmenerlöse in den Vordergrund stellen werden. Diese Chance sollten wir nutzen. Somit brauchen wir uns um eine erfolgreiche Zukunft keine Gedanken machen.

www.vdma.org



Jürgen Kroll ist als Key Account Manager für SAP-PLM bei Cenit und engagiert sich im AK „Rolle der IT bei Industrie 4.0“ beim VDMA.

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 auseinander.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

cenit



SAP-Sicherheit

Sicherheitspolitik und effektive Lösungen

SAP-Implementierungen rücken zunehmend in den Fokus externer und interner Angreifer. Geeignete Softwarelösungen und umfassende Sicherheitsstrategien setzen SAP-Sicherheit effektiv um.

Von Mariano Nunez, Onapsis

Die Verbreitung der Invoke-Servlet-Schwachstelle bei nicht aktualisierten oder fehllkonfigurierten SAP-NetWeaver-Implementierungen zeigt aktuell die Defizite in der Sicherheit von SAP-Implementierungen. Obwohl bereits vor sechs Jahren ein Patch von SAP bereitgestellt wurde, gibt es noch im Frühjahr 2016 bei 36 Unternehmen in den USA, Großbritannien, Deutschland, China, Indien, Japan und Südkorea Indizien für einen Exploit der Sicherheitslücke. 13 der betroffenen Unternehmen generieren mehr als 13 Milliarden Dollar Umsatz im Jahr. Die Schwachstelle kann die vollständige unautorisierte Steuerung betroffener SAP-Systeme ermöglichen. Da es am Willen für bessere SAP-Sicherheit kaum mangeln dürfte, mangelt es offenbar an Ressourcen. Abhilfe tut not: Eine Schlüsselkomponente sind kontextsensitive Lösungen zur Inventarisierung und Überwachung von Schwachstellen sowie zum Erkennen und sofortigen Reagieren auf ungewöhnliche Ereignisse und Zugriffe. Sie ermöglichen und verlangen einen umfassenden Sicherheitsprozess, um solche Pannen zu vermeiden. Ein Fünf-Punkte-Plan hilft, den SAP-Sicherheitsprozess unternehmensweit aufzusetzen und umzusetzen:

1. SAP-Topologie aufschlüsseln: Die Analyse der SAP-Infrastruktur verschafft einen Überblick über alle SAP-Systeme – auch der Systeme für Entwicklung und Qualitätsmanagement. Eine automatisierte und kontinuierliche Topologisierung zeigt, welche Geschäftsprozesse ein System unterstützt und welche Informationen jedes System speichert und verarbeitet. Auswirkungen von Schwachstellen lassen sich erst dadurch abschätzen.

2. Risiken erkennen und bewerten: Der nächste Schritt ist die Inventarisierung und Bewertung von Risiken, die aus Fehlkonfigurationen in der Implementierung resultieren. Die Bewertung erfolgt von den Branchenforderungen oder der Sicherheitspolitik in Unternehmen. Im nächsten Schritt lassen sich die Abwehrmaßnahmen priorisieren.



Mariano Nunez ist CEO und Mitbegründer von Onapsis.

3. Stakeholder an einen Tisch: Für eine SAP-Infrastruktur sind meist mehrere Akteure zuständig. Der Dialog gestaltet sich aber schwierig. SAP-Fachabteilungen, Informationssicherheitsteams sowie CISOs und CDOs stimmen sich oft nicht ab. Fachabteilungen konzentrieren sich auf die Produktivität der SAP-Systeme. Der C-Level sieht vielleicht nicht, dass SAP-Sicherheit ein Bestandteil der übergreifenden IT-Sicherheitsstrategie sein muss. IT-Security-Administratoren fehlt oft der Überblick über die SAP-Anwendungen und deren Datenaustausch. Geringer Informationsaustausch und eine unklare Verteilung von Zuständigkeiten sind die Ursache für Mängel in der SAP-Sicherheit. Die Inventarisierung und Bewertung der Risiken und Schwachstellen schafft die Diskussionsgrundlage, mit der alle Beteiligten die Probleme erkennen und Verantwortlichkeiten nun klar und fair verteilt werden können.

4. Aktionsplan definieren: Ein gemeinsamer Aktionsplan integriert SAP-Sicherheit in bestehende Sicherheitsinitiativen und nutzt auch das vorhandene IT-Sicherheits-Framework. Dafür bietet sich ein flexibler Ansatz an, der Maßnahmen zur Vorbeugung, Erkennung und Abwehr von Bedrohungen vereint. Gute Kriterien für einen solchen Si-

cherheitsplan bieten etwa die CIS-(Critical Security Controls)-Kriterien von sans.org. Ergänzend sollten Unternehmen Dienste implementieren, die stets über aktuelle, sowohl allgemeine als auch SAP-spezifische IT-Sicherheitsrisiken informieren. Ein wichtiger Bestandteil des Aktionsplans ist die Aktualisierung von SAP-Systemen durch die Patches des Herstellers.

5. Fortschritt messen: Der CISO definiert die gemeinsamen Ziele der unternehmens-eigenen SAP-Sicherheitspolitik und misst die Fortschritte dank kontinuierlichen Assessments der Sicherheitslage. Moderne Technologien stellen Delta-Berichte zur Verfügung, welche die Veränderungen der Sicherheitskonfiguration dokumentieren.

SAP-Sicherheit wird machbar, sobald technische Lösungen die Umsetzung einer Sicherheitsstrategie ermöglichen, die im nächsten Schritt Teil der allgemeinen IT-Sicherheit eines Unternehmens wird.

Aktuell gibt es einen großen Nachholbedarf bei Unternehmen, der schon bei der strittigen oder nicht vorhandenen Zuteilung der Verantwortlichkeiten anfängt: SAP-Fachabteilungen, Informationssicherheitsteams sowie CISOs und CDOs gehen oft nicht miteinander abgestimmt vor. Fachabteilungen konzentrieren sich mehr auf die Produktivität der SAP-Systeme. Der C-Level sieht bisweilen nicht, dass SAP-Sicherheit ein Bestandteil der übergreifenden IT-Sicherheitsstrategie sein muss. IT-Security-Administratoren fehlt oft der Überblick über die Geschäftsanwendungen und den Datenaustausch. Eine unklare Verteilung von Zuständigkeiten und geringer Informationsaustausch sind oft die Ursache für Mängel in der SAP-Sicherheit. Konsequente SAP-Sicherheitspolitik beginnt daher erst einmal mit der Schaffung einer Diskussionsgrundlage durch kontinuierliches Assessment und Bewertung von Risiken für alle Beteiligten. Doch diese Ergebnisse müssen auch in die allgemeine IT-Sicherheitspolitik eingebunden werden.

www.onapsis.com



IT-Security

Money makes the world go round...

© Shutterstock.com

Kennen Sie das auch? Ihre Vorhersagen treffen zu und Sie können sich trotzdem nicht freuen? Im konkreten Fall geht es um Smart-TVs.

Von Raimund Genes, Trend Micro

Vor einigen Jahren, als Smart-TVs langsam anfangen sich durchzusetzen, habe ich das mögliche Missbrauchspotenzial ausgelotet – es ist definitiv vorhanden. Auf der einen Seite die technische Machbarkeit: Die Nutzung bekannter Technologien – bei denen es auch in der Vergangenheit schon Lücken gab und schon rein statistisch mit weiteren Lücken zu rechnen war – machte Angriffe wahrscheinlich. Auf der Gegenseite aber die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit: Sie machte Smart-TVs als Angriffsziel einfach uninteressant: Faktoren wie die noch geringe Verbreitung, die zersplitterte Plattformlandschaft sowie ein fehlendes Geschäftsmodell spielten hier die entscheidende Rolle. Damals scherzten wir im Kollegenkreis noch über ein mögliches Geschäftsmodell: Das Einblenden einer Sperrmeldung („Lieber Zuschauer, gegen Bezahlung eines Betrags XY können Sie das Spiel weiter verfolgen“) während des Endspiels der Fußball-EM beispielsweise...

Leider ist dieser Scherz von der Realität eingeholt worden. Es gibt inzwischen Schadsoftware für Android-basierte Smart-TVs, für normale Computer würde man sie als Erpressungstrojaner bezeichnen. Sie sperrt den Fernseher und blendet eine angebliche Meldung der „US Cyber Police“ ein. In der wird der Zuschauer einer Straftat bezichtigt, die er natürlich nicht begangen hat – und von der er sich gegen Zahlung von iTunes-Geschenkkarten im Gegenwert von etwa 200 US-Dollar freikaufen kann. Genau dieselbe Vorgehensweise hat vor nicht allzu langer Zeit PC-Benutzer in Form des sogenannten „BKA-Trojaners“ heimgesucht. Warum also jetzt „auf einmal doch“ Smart-TVs? Während es in der Frühzeit der Smart-TVs viele verschiedene Plattformen gab, hat sich inzwischen Android auf breiter Front durchgesetzt. D.h. aus Sicht der Cyberkriminellen ist das Verhältnis aus Entwicklungsaufwand zu Anzahl der möglichen Opfer „besser“. Hinzu kommt, dass sie bei Mobilgeräten die Entwicklung von Schadsoftware perfektioniert haben – und damit der Lernaufwand bei Smart-TVs vergleichsweise gering ist. Und weil sich Smart-TVs inzwischen massenhaft verkauft haben, ist natürlich

auch die Anzahl der potenziellen Opfer gestiegen. An diesem Fall lässt sich eine wichtige Lektion mit Cyberkriminellen belegen: Nicht alles, was technisch machbar ist, wird auch getan. Nur weil ein System verwundbar ist, stürzen sich nicht Heerscharen von Cyberkriminellen zwangsläufig darauf. Aus Marketingsicht ist das reine Vorhandensein eines Risikos natürlich Grund genug, in diese Bresche zu schlagen. Der entscheidende Aspekt ist die Eintrittswahrscheinlichkeit! Sie hängt bei „normalen“ Angriffen vom möglichen Gewinn ab. Wir haben diese Entwicklung in der Vergangenheit oft beobachtet: Spam, Phishing, Trojaner, Sicherheitslücken, persönliche Daten. Erst als damit Geld zu verdienen war, ging – salopp gesagt – die Post ab. Daher war schon zu Beginn der Smart-TVs klar: Es kommen Angriffe, sobald sich ein Geschäftsmodell entwickelt bzw. rentiert. Heißt das, dass man Risiken, deren Geschäftsmodell noch nicht tragfähig ist, ignorieren darf? Aus Sicht der Risikobetrachtung: Nein! Jedoch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit anzupassen. Man muss das Risiko also im Auge behalten, darf aber keine Panik-Schnellschüsse durchführen. Uns muss nur klar sein, dass früher oder später viele gefährdete Technologien im großen Maßstab missbraucht werden. Damit einher geht auch die Frage nach der „Säuberung“, die in vielen Köpfen herumschwirrt. Und spätestens hier wird es absolut unangenehm. Beim Smart-TV kann man vielleicht einfach nur nicht mehr fernsehen. Aber während sich ein PC, ein mobiles Gerät oder auch ein Fernseher vielleicht noch mit vertretbarem Aufwand in einen sauberen Zustand versetzen lassen, wird es bei immer mehr Embedded-Geräten immer schwerer. Auf der einen Seite haben diese häufig weder ein Interface, mit dem man noch etwas bewirken kann, noch besteht der physische Durchgriff auf diese. Man stelle sich einfach ein kleines generisches Gerät vor, das Sensoren ausliest und Aktoren bedient – ohne Interface und ganz tief in viele Produkte integriert. Aus Sicht der Cyberkriminellen ist das vielleicht das Paradies. Technisch vielleicht nur mit großem Aufwand zu kompromittieren – bei Erfolg aber unbezahlbar!

Raimund Genes ist Chief Technology Officer bei Trend Micro. Mit seinem Team ist er für die Entwicklung und Einführung neuer Methoden zur Erkennung und Bekämpfung von Malware und zur Abwehr von Wirtschaftsspionage verantwortlich.

IT-Security:

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

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Augen auf ...

Puh ... Wo finde ich bloß die Infos, die ich jetzt brauche? Vielleicht ein Whitepaper oder ein eBook?



it-daily.net



Auf www.it-daily.net!
Da findest Du relevante
Infos aus der IT-Welt.
Bestimmt auch etwas,
das Dir weiterhilft!

it-daily.net

Das Online-Portal von
itmanagement & itsecurity



Lieferantenmanagement im Mittelstand

Die Strategie entscheidet

Um ihre Einkaufserfolge zu steigern, führen immer mehr Unternehmen die SAP-Lösungen für das strategische Lieferantenmanagement ein. Gerade im Mittelstand jedoch setzt dieser Schritt eine Neuausrichtung der Organisationsstrukturen und Prozesse voraus.

Von *Tim Kollmeier* und *Thomas Herbst*, *Apsolut*

Die deutschen Mittelständler treiben das Wirtschaftswachstum im Land kontinuierlich voran. Viele regionale Betriebe haben in den vergangenen Jahren den Sprung auf die internationalen Märkte geschafft und ihre Mitarbeiterzahlen dabei spürbar erhöht. Doch nicht immer hält der interne Organisations- und Prozessaufbau mit der raschen Expansion Schritt. So berichtet Jean-Paul Wehrens, der beim IT-Beratungsunternehmen Apsolut als Partner für die strategischen Geschäftsprozesse zuständig ist: „In der Praxis müssen wir leider häufig feststellen, dass statt länderübergreifend einheitlicher Geschäftsprozesse und IT-Systeme Silodenken und Insellösungen dominieren.“ Auch die Einkaufsorganisationen leiden unter dieser Situation. Einerseits machen es die Konzentrationstendenzen auf dem Beschaffungsmarkt und der steigende Wettbewerbsdruck erforderlich, dass die Beschaffung eine zunehmend wertschöpfende Funktion in den Unternehmen übernimmt. Besonders die Pflege und Stärkung der Lieferantenbeziehungen gewinnen an Bedeutung, um die Lieferqualität zu steigern und die Beschaffungsrisiken sowie die operativen Prozesskosten zu reduzieren. Andererseits kann in vielen mittelständischen Betrieben das Potenzial des Lieferantenmanagements mit SAP nicht gehoben werden, da wichtige organisatorische, strukturelle und funktionale Voraussetzungen fehlen. Um diesen Defiziten zu begegnen, sollten die Unternehmen ein geplantes Einführungsprojekt



Tim Kollmeier ist Geschäftsführer und Gründer von Apsolut.



Thomas Herbst, ist Geschäftsführer und Gründer von Apsolut.

mit mehreren Maßnahmen verbinden. Zur erfolgreichen Planung und Umsetzung eines SAP-Lieferantenmanagements müssen zunächst alle relevanten Maßnahmen abteilungs- und länderübergreifend definiert und abgestimmt werden: Nur so ist eine unternehmensweite Akzeptanz der neuen systemgestützten Geschäftsprozesse zu erzielen. Dazu sollte ein Kernteam aus Vertretern aller beteiligten Abteilungen gebildet und ein gemeinsames Verständnis dafür entwickelt werden, welche Mehrwerte die künftige Lösung erzielen soll. Auch das Management ist gefordert, die neue Lieferantenmanagement-Strategie zu tragen und an die Mitarbeiter zu kommunizieren.

In einem zweiten Schritt sind aus der Lieferantenmanagement-Strategie die Soll-Prozesse abzuleiten, und zwar in Einklang mit der Einkaufs- und IT-Strategie des Unternehmens. Zur reibungslosen Umsetzung der neuen Prozesse sollte ein Veränderungsmanagement installiert werden, das die Mitarbeiter systematisch auf ihre neuen Rollen und Aufgaben bei der strategischen Steuerung der Zulieferer vorbereitet. Um die Abstimmungsprozesse nachhaltig zu verbessern, empfiehlt sich die Einrichtung fester Schnittstellen-Funktionen zwischen IT und Einkauf. Dies ist gerade in mittelständischen Betrieben unverzichtbar, in denen die Kommunikation zwischen den beiden

Abteilungen oft nur auf Zuruf erfolgt. Darüber hinaus empfiehlt es sich, alle künftigen Kern- und Schlüsselfunktionen an einem Ort in einer zentralen Einkaufsabteilung zusammenzuführen. Werden die neuen Lieferantenmanagement-Prozesse installiert, muss sichergestellt sein, dass diese nahtlos mit den angrenzenden Einkaufsabläufen zusammenspielen, zum Beispiel mit Ausschreibungen, Auktionen, Vertragsmanagement, Reporting, der Verteilung der Daten in Backend-Systeme und der Erstellung übergreifender Lieferantenportale. Bei der Systemauswahl sollten die IT-Verantwortlichen neben dem Funktionsumfang auf die lückenlose Integration in das Strategie-, Prozess- und IT-Umfeld des Unternehmens achten.

„On premise oder Cloud?“ lautet die Frage vieler Unternehmen, die die Einführung eines SAP-Lieferantenmanagements planen. Fakt ist: Die Skepsis, die in deutschen Betrieben noch vor einem Jahr gegenüber diesem Bezugsmodell bestanden hat, ist weitgehend verschwunden, auch im SAP-basierten Einkauf. So haben umfassende Sicherheitskonzepte dazu beigetragen, die weitverbreitete Angst vor Datendiebstahl und -manipulation in der Cloud abzubauen. Zum anderen hat SAP mit Hochdruck dar-

an gearbeitet, die zunächst noch fehlenden Funktionen und Integrationsmöglichkeiten der Ariba-Cloudlösungen in die vorhandenen SAP-Systemlandschaften zu ergänzen. In der neuen Business Suite S/4 wird eine weitestgehende Integration der Ariba-Lösungen in die SAP-Backend-Systeme angestrebt. Doch für welche Nutzer ist welches Bezugsmodell nun am besten geeignet?

Jean-Paul Wehrens von Apsolut rät den Unternehmen, die On-Premise- und Cloud-Lösungen in Hybrid-Umgebungen zu vereinen, die auf ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten sind: „Damit können die Anwender das Beste aus beiden Welten kombinieren, nämlich die Vorteile der Ariba-Lösungen nutzen, ohne die vorhandenen SAP-Systeme umrüsten und ihre Investitionen preisgeben zu müssen.“ So liegen die cloudbasierten Ariba-Lösungen voll im Trend zu schlanken Best-Practice-Prozessen, die den Unternehmen zwar nur geringe Erweiterungsspielräume, dafür jedoch effektivere und effizientere Beschaffungsprozesse bieten. Dreh- und Angelpunkt für einen reibungslosen Start ins Lieferantenmanagement mit SAP sind die Stammdaten. Daher sollten sich die Unternehmen frühzeitig um die standortübergreifende Harmonisierung der Informationen in ei-

nem globalen SAP-System kümmern. „Jedes Stammdaten-Projekt muss einige Zeit vor dem eigentlichen Lieferantenmanagement-Projekt beginnen und dann parallel zu diesem verlaufen“, skizziert Jean-Paul Wehrens den idealen Zeitrahmen. Konkret bedeutet dies: Damit ein Unternehmen mit einem bereinigten Lieferantenstamm starten kann, müssen die Stammdaten spätestens zum Zeitpunkt der produktiven Nutzung des SAP-Lieferantenmanagements harmonisiert vorliegen. Damit ist auch für die bestehenden Zulieferer die Voraussetzung geschaffen, einen wesentlichen Teil der Stammdaten-Pflege selbst übernehmen zu können, während neue Lieferanten von den Einkaufsorganisationen über ihre Stammdaten qualifiziert und in die angrenzenden SAP-Systeme verteilt werden. Strukturierte Workflows sorgen dafür, dass die Informationen effektiv angereichert, verteilt und aktualisiert werden.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83

FÜR DEN

KAMPF UM FREIHEIT

WURDE MAN
FRÜHER
VERBRANNT.



HEUTE DAFÜR

IM E-3 MAGAZIN ANERKANNT.

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



Potenzial von Hana erkennen

Projektreife

Die OpenStack-Community hat unter dem Namen Mitaka die 13. Version der weitverbreiteten Open-Source-Software für Cloud-Anwendungen veröffentlicht, die besonders hinsichtlich Handhabung, Skalierbarkeit sowie Nutzererlebnis verbessert wurde.

OpenStack ist die Cloud-Plattform der Wahl für Unternehmen und Dienstleister, weil sie cloudspezifische Software-Entwicklung ideal mit optimierten Unternehmensanwendungen verbindet. Mit nur einem Satz an Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) integriert OpenStack reine Hardware-Systeme, virtuelle Maschinen und Container-Strukturen. OpenStack Mitaka wurde von einer aus 2336 Entwicklern, Bedienern und Nutzern bestehenden internationalen Gemeinschaft aus 293 Organisationen entwickelt und implementiert. Da OpenStack nun seit fast sechs Jahren auf dem Markt ist, gilt sein Kern allgemein als ausgereift und stabil. Deshalb hat sich die OpenStack-Community in letzter Zeit vor allem darauf konzentriert, den Einsatz sowie die Handhabung und Skalierung der Software zu vereinfachen.

Zusätzliche Standardwerte

Die Mitaka-Version enthält zahlreiche Weiterentwicklungen, mit denen die täglichen Aufgaben von Cloud-Bedienern und Administratoren erleichtert und verbessert werden. Eines der Highlights ist die vereinfachte Konfiguration von OpenStack Compute (Nova): Durch zusätzliche Standardwerte müssen weniger Optionen manuell ausgewählt werden. Auch das Identity-Modul Keystone wurde deutlich vereinfacht: Der aus mehreren Schritten bestehende Vorgang zum Einrichten der Identity-Management-Funktionen eines Cloud-Netzwerks (Installation, Start, Authentisierung, Verteilung von Tokens usw.) wurde auf nur einen Schritt deutlich verkürzt. Ein weiteres Beispiel für die verbesserte Handhabung in Mitaka ist Neutron, das jetzt eine bessere Vernetzung auf der Schicht 3 bietet und verteilte virtuelle Router (DVR = Distributed Virtual Router) unterstützt.

Mitaka bietet auch zahlreiche Weiterentwicklungen bei der Skalierbarkeit von OpenStack Clouds. So kann z. B. die in der Liberty-Version eingeführte Convergence Engine von Heat höhere Lasten und komplexere Aktionen für die horizon-

tale Skalierung verarbeiten und bringt zugleich bessere Leistung für zustandslose Vorgänge (stateless operations). Ebenso vergrößern Fernet-Tokens jetzt im Identity-Modul Keystone die Anzahl der unterstützten API-Vorgänge. Außerdem haben die Entwickler große Fortschritte bei Cells v2 erzielt, einer weiteren Funktion, die mit Liberty eingeführt wurde und die die horizontale Skalierung von OpenStack-Rechnerwolken (Clouds) unterstützt. Mitaka zeigt deutlich das Engagement der Community, das Erlebnis für die Cloud-Benutzer zu verbessern, und zwar sowohl der Cloud-Bediener als auch der Endbenutzer, die Anwendungen auf Cloud-Systemen entwickeln oder implementieren. Beispielsweise bietet ein einheitlicher OpenStack-Client einen konsistenten Satz von Befehlen zum Erstellen von Ressourcen, sodass die Endbenutzer nicht die vielen Feinheiten jedes Dienst-APIs lernen müssen. Außerdem bietet Mitaka jetzt mehr Unterstützung von Software Development Kits (SDKs) in einer ganzen Reihe verschiedener Sprachen. Eine weitere Verbesserung des Nutzererlebnisses für Anwendungsentwickler wird die neue „Gib mir ein Netzwerk“-Funktion in Neutron bringen, die sich derzeit noch in der Entwicklung befindet. Diese Funktion wird mit einer einzigen Aktion alle folgenden Schritte erledigen: Erstellen eines Netzwerks, Verknüpfen mit einem Server, Zuweisen einer IP-Adresse sowie Erlaubnis des Netzwerkzugriffs. Einzelne Elemente dieser neuen Funktion sind bereits in Mitaka realisiert.

80 Prozent der IT-Führungskräfte in Deutschland ziehen auf eine OpenStack Private Cloud um oder planen einen solchen Umzug, wie eine Studie im Auftrag von Suse Linux zeigt. Die Mehrheit der Befragten sorgt sich dabei um Schwierigkeiten in der Installation, ein mögliches Vendor-Lock-in sowie um einen eventuellen Mangel an OpenStack-Skills auf dem Markt. „Die Ergebnisse der Studie sprechen eine klare, positive Sprache: Unternehmen vertrauen auf OpenStack“, sagt Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse. „Die Nutzer machen sich Gedanken, wie ihre Cloud-Infrastruktur am

besten integriert und verwaltet werden kann. Suse hat daher von Anfang an eine produktionsreife OpenStack-Cloud-Lösung angeboten, um Nutzern mit ihren Sorgen und Herausforderungen zu helfen. Wir arbeiten eng mit dem OpenStack-Projekt und Technologiepartnern zusammen und bieten so die größtmögliche Flexibilität und Auswahl sowie Training und Support, um gemeinsam mit den Unternehmen das meiste aus ihren Private-Cloud-Investments herauszuholen.“ Die Studie zeigt die Vorlieben, Adoptionslevel und Herausforderungen großer Unternehmen beim Umzug auf eine Private Cloud. Insgesamt zeigt sich hierfür folgendes Bild: Private Clouds sind in Konzernen angekommen. 84 Prozent der deutschen Unternehmen haben bereits mindestens eine Private Cloud implementiert – im Schnitt sind es sogar zwei.

„OpenStack Powered“

Die OpenStack-Entwicklergemeinschaft wird schon in den kommenden Wochen und Monaten die ersten auf Mitaka basierenden Produkte und Dienstleistungen herausbringen. Im OpenStack-Marketplace können Nutzer Distributionen und Cloud-Dienstleister finden, die mit „OpenStack Powered“ gekennzeichnet sind und die Interoperabilitäts-Tests erfüllen.

Die Akzeptanz hat sich vergangenes Jahr wieder deutlich vergrößert. Es wurden die verschiedensten und auch größeren Implementierungen realisiert, weil viele Organisationen erkannt haben, wie flexibel und praktisch OpenStack ist. OpenStack unterstützt auf ganz besondere Weise Unternehmen, die „zweigleisig“ fahren wollen – also einerseits noch herkömmliche IT-Systeme verwenden, andererseits aber auch moderne, agile Systeme aufbauen. Durch kürzere Software-Entwicklungszyklen heben sie sich von anderen ab, sichern sich einen Wettbewerbsvorteil und können ihren Kunden schneller einen Mehrwert bieten.

www.openstack.org



© vichkared, Shutterstock.com

Spekulationen, Missverständnisse und Mythen über Hana gilt es zu beseitigen

Missverständnisse im Hana-Kontext

Seit SAP im Jahr 2011 Hana generell für die Kunden freigegeben hat, gab es viele Spekulationen über die Technologie, Architektur und die Bedienbarkeit. Da die Entwicklung rasant voranschreitet, überholen sich die Aussagen, Dokumentationen und Informationen stetig. Mit einigen Mythen möchte der Autor die E-3 Leser in diesem Artikel konfrontieren und danach fragen: Hätten Sie's gewusst?

Von Jens Gleichmann, Q-Partners

Die Startzeit bis zur Verfügbarkeit des SAP-Systems kann länger als 30 bis 60 min sein, um alle Daten in den Hauptspeicher zu laden: Ja, um alle Daten in den Hauptspeicher zu laden, dauert es einige Zeit, aber dies ist bei einer AnyDB nicht anders. Diese benötigt auch einige Zeit, um den Puffer zu füllen. Dies passiert üblicherweise nach dem ersten Zugriff auf die Daten und diese verweilen dort, bis der LRU-Algorithmus (Least Recently Used) in Aktion tritt und sie verdrängt.

Hana lädt den kompletten Zeilenspeicher (Row Store) bei jedem Start in den RAM. Danach ist das System sofort verfügbar. Kurze Beschreibung des Startprozesses: Öffnen der Datendateien; Auslesen der Informationen des letzten erfolgreichen Savepoints (Zuordnung von logischen Seiten zu physischen Seiten in den Datendateien und Laden der Liste für offene Transaktionen); Laden des Row Stores (abhängig vom I/O-Subsystem – ca. fünf Minuten für 100 GB); Zurückspielen der Redologs; Zurückrollen der nicht erfolgreich (Commit) gespeicherten Transaktionen; Schreiben eines Savepoints; Laden des Column Stores, der als Preload gekennzeichnet ist, und „lazy load“ der restlichen Tabellen (asynchrones Laden der Spaltentabellen, die

vor dem Neustart bereits geladen waren). Das Testsystem ist ein BW on Hana on IBM Power. Die DB-Größe ist 40 GB, Row Store hat 6 GB und der Startvorgang dauert etwa 60 Sekunden, der Stopvorgang etwa 75 Sekunden. Im zweiten Lauf kommt eine 5-GB-Column-Tabelle (REPOSRC) hinzu sowie SQL für den Preload: alter table REPOSRC preload all. Wieder dauerte der Startvorgang etwa 60 und der Stopvorgang etwa 75 Sekunden.

Warum wurde der Startvorgang nicht deutlich länger, obwohl mehr Daten zu laden sind?

Seit SPS7 findet der Preloading-Vorgang, zusammen mit dem Reloading der Tabellen, asynchron statt, direkt nachdem der Startvorgang der Hana-DB abgeschlossen ist. Auf diesem Weg ist das System sofort wieder verfügbar, ohne auf den Ladevorgang der spaltenorientierten Tabellen zu warten. Wenn man testen will, wie lange es dauert, damit alle Tabellen in den RAM geladen werden, kann man dies mit dem Skript loadAllTables.py (Speicherort: /usr/sap/HDB/SYS/exe/hdb/python_support/) testen (als sidadm): `python ./loadAllTables.py --user=System --password= --address=<hostname> --port=3xx15 --namespace=<schema_name>`

Statistiken werden mit Hana nicht mehr benötigt; es müssen keine Statis-



Jens Gleichmann ist SAP Technical Lead Consultant bei Q-Partners.

tiksammläufe mehr eingeplant werden: teilweise korrekt. Für die spaltenorientierten Tabellen ist die Aussage richtig. Es werden keine speziellen Sammläufe benötigt, da der Optimizer sehr schnell durch das Dictionary über die Verteilung Bescheid weiß. Für den Zeilenspeicher werden Statistiken automatisch gene-



riert, sobald diese benötigt werden (on-the-fly). Diese müssen also ebenso nicht durch Sammelläufe eingeplant werden. Aktuell ist es nicht offiziell dokumentiert, wie man diese Statistiken beeinflussen kann (z. B. Samplesize, manueller Statistiklauf etc.).

Backup

Ein Restore benötigt immer Logs für ein konsistentes Recovery! Falsch, die Hana-Backups basieren auf einer Snapshot-Technologie. Es ist also ein komplett eingefrorener Stand der Datenbank, der von der Logposition bestimmt ist zur Zeit der Ausführung des Backups. Das Backup ist somit ohne jegliches Log in einem konsistenten Zustand. Sicherlich werden die Logs für ein Vorwärtsrollen benötigt, z. B. Point in Time Recovery oder zum letztmöglichen Stand vor einem Ausfall. Backup Catalog: Kataloginformationen werden wie bei Oracle (*.anf-Datei) gespeichert, welche unbedingt zum Recovery benötigt werden. Der Backup-Katalog wird mit jedem Daten- und Logbackup gesichert! Es ist keine normale lesbare Datei. Auch ohne diese originale Datei aus dem Backup kann ein Recovery stattfinden (siehe SAP Note 1812057, Rekonstruktion des Backup-Katalogs mit hdbbackupdiag). Zu finden ist diese in der Backup-Lokation (bei Backup-to-

Disk) oder im Backup-Set eines Drittanbieters sowie erkennbar am Namen `log_backup_o_o_o_o.<backupid>`. Der Katalog enthält alle nötigen Informationen, welche für ein Recovery benötigt werden, wie zum Beispiel welche Logs zu welchem Zeitpunkt benötigt werden oder welche Dateien zu welchem Backupset gehören. Wenn die Backups physisch auf Festplatte-, VTL- oder Band-Ebene gelöscht werden, hält der Backup-Katalog dennoch diese ungültigen Informationen. Aktuell gibt es keinen ausgelieferten Automatismus, der dies bereinigt.

Wie groß ist diese Katalogdatei im System? Das kann man selbst testen! Einblick erhält man mit dem Hana-Studio im Backup-Editor, wenn man alle Backups inklusive Logs anzeigen lässt. Wenn diese Datei größer als 20 MB ist, sollte man auf das Housekeeping achten, denn wie bereits erwähnt wird sie bei jedem Backup mitgesichert. Dies bedeutet mehr als 200-mal am Tag! 200-mal 20 MB mal 3 (weil 3-System-Landschaft) sind schon 12.000 MB.

Das Ergebnis des Sizing-Reports muss verdoppelt werden: Die neuen Sizing-Ergebnisse der SAP-Reports sind final und müssen nicht mehr erneut verdoppelt werden, wie vielleicht noch aus alten Dokumentationen hervorgeht. Als Beispiel kann man eine BW-Scale-up-Lösung nehmen. Dies bedeutet, dass sich Master-

und Slave-Knoten auf einem Server befinden. Ein Scale-out-Ansatz im BW-Umfeld besteht nach SAP-Empfehlungen aus einem Master-Knoten, der die transaktionale Last trägt, und mindestens zwei Slave-Knoten, die für das Reporting zuständig sind. Das SAP-Hauptspeicher-Sizing besteht aus einem statischen und dynamischen Teil. Der statische Anteil sind Indizes sowie Spalten- und Zeilen-daten, was der Summe der Nutzdaten entspricht.

Der dynamische Anteil sind temporäre Dateien für das Reporting (OLAP BW Queries), Delta-Merge sowie das Sortieren und Gruppieren, was in Summe dem temporären Speicher entspricht, der nach Abschluss der Aktion wieder freigegeben wird. Ein Beispiel: Der Row Store mit 53 GB mal 2 entspricht 106 GB; Master-Column hat 11 GB mal 2 entspricht 21 GB (gerundet) plus 67 GB mal 2 entspricht 135 GB (gerundet). Ergibt in Summe 156 GB. 50 GB Caches und Services werden für jeden Server benötigt. Was letztendlich 312 GB in Summe ergibt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Deutschlands digitale Zukunft gestalten

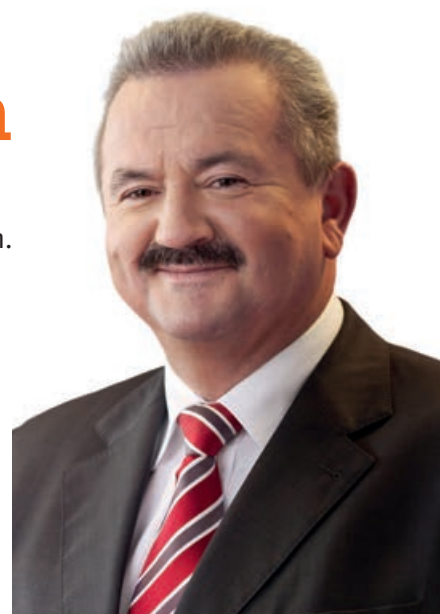
Big Data Business Club vernetzt Datenexperten

Die Fraunhofer-Allianz Big Data hat eine bundesweite Plattform zur branchenübergreifenden Vernetzung und Zusammenarbeit geschaffen.

Mit dem Big Data Business Club will Fraunhofer den Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft fördern und ein innovationsfreundliches Klima in der deutschen IT-Landschaft schaffen. Neben den Möglichkeiten zur Vernetzung bietet der Club ein umfassendes Leistungspaket. So erhält jedes Unternehmen einen persönlichen Ansprechpartner aus der Fraunhofer-Allianz Big Data, der ihm bei fachlichen Fragen und Ideen für konkrete Projekte zur Seite steht. Die beteiligten Fraunhofer-Institute beraten zur strate-

gischen Projektplanung, liefern Technologiescreenings und Best-Practice-Anwendungen und vermitteln Kontakte zu Schlüsselpersonen aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft. Mit ihrem Big-Data-Schulungsprogramm verfügt die Fraunhofer-Allianz Big Data außerdem über weitreichende Erfahrung bei der Ausbildung und Rekrutierung von Big-Data-Spezialisten und steht den beteiligten Unternehmen auch hierbei beratend zur Seite.

www.bigdata-business-club.de
www.bigdata.fraunhofer.de



Prof. Dr. Reimund Neugebauer, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, ist Schirmherr des Big Data Business Clubs.

SAP® E-MAILS EINFACH VERSENDEN UND ARCHIVIEREN

Send Business Objects

Dokumente komfortabel direkt aus SAP® ERP versenden.

Für wahre Freude am E-Mailen

Versenden Sie E-Mails schnell und einfach direkt aus Ihren ERP-Prozessen.
Selbstverständlich mit allen Dateianlagen.

Mit SBO realisieren Sie den zuverlässigen E-Mail-Versand
mit reversionssicherer Archivierung für alle Ihre Geschäftsprozesse.

Sie sparen wertvolle Zeit, erhöhen die Transparenz
und senken die Prozesskosten erheblich.

enycon Informatik GmbH

Nell-Breuning-Allee 6
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0) 681 75594-0
E-Mail: info@enycon.com



OPEN SOURCE

Backup-Strategie gegen Datenerpressung

© Nemeziya, Shutterstock.com

Cyberkriminalität hat Hochkonjunktur. Die aktuellen Attacken, bei denen mittels der Verschlüsselungs-Trojaner „Locky“, „Jigsaw“ oder „Petya“ Daten verschlüsselt und nur gegen Lösegeld wieder freigegeben werden, haben ein neues Niveau erreicht.

Peter Leitner, SEP

Das Perfide daran: Anti-Viren-Lösungen erkannten – und erkennen – die immer neuen Versionen erst, wenn es schon zu spät ist. Die derzeitige Welle der Angriffe mit sogenannter Ransomware wurde so erst Wochen nach Bekanntwerden von den Virenscannern erkannt. In der Zwischenzeit trieben die Trojaner längst ihr Unwesen. Mehrere Unternehmen und Verwaltungen in Deutschland waren betroffen und mussten teilweise den Betrieb einstellen. In den USA haben Krankenhäuser Lösegeld gezahlt. Je nach Unternehmensgröße sind das Summen zwischen 200 und 15.000 Euro. Der einzig mögliche effektive Schutz ist eine intelligente Backup-Strategie. Doch manche Unternehmen scheuen diesen logischen Schritt und legen lieber Bitcoin-Vorräte an, um die eigenen Daten freikaufen zu können, wie eine aktuelle Umfrage unter britischen Unternehmen zeigt.

Dabei sollte die Datensicherungsstrategie fester Bestandteil des IT-Sicherheitskonzepts sein. Hinzu kommt, dass das Ganze gar nicht so schwierig ist, aber trotzdem über Wohl und Wehe des Geschäftserfolgs entscheiden kann. Man muss nur einige Regeln beachten. Aktuell zielen die Attacken mehrheitlich auf Windows-Systeme. Aber seit Kurzem sind auch andere Systeme gefährdet. Die Erfolgsquote bei den Erpressungen bestärkt die Cyberkriminellen, auch weitere Betriebssysteme anzugreifen. Da diese Form der Internetkriminalität erfolgversprechend für die Angreifer ist, wie die britische Umfrage zeigt, muss in nächster Zeit mit Angriffen auch auf SAP-Umgebungen im Unternehmensumfeld sowie Open-Source-Lösungen gerechnet werden. Als Spezialist für Backup-Lösungen sieht SEP im Falle der Crypto-Trojaner die Datenbankdateien als Hauptangriffsziel. Organisationen können hier am gravierendsten im Geschäftsbetrieb getroffen werden. Die Wiederherstellung nach einem Angriff entspricht in der Regel einem Disasterfall. Was passiert aber, wenn die

Backup-Daten auch schon infiziert sind und bei der Wiederherstellung ebenfalls nicht gelesen werden können?

Neben den klassischen Backup-Szenarien, also wöchentliche Komplettsicherung aller Daten (Full-Backup) und der mindestens täglichen Sicherung der zwischenzeitlich geänderten Daten (differenzielles oder inkrementelles Backup), sind weitere Maßnahmen nötig. So sollten die Backup-Daten mittels „Medienbruch“ auf einem separaten Bandlaufwerk (Tape) und, wenn durchführbar, an einem anderen Ort aufbewahrt werden. So kann die Schadsoftware nicht mehr auf die Backup-Daten zugreifen. Der Aufbewahrungszeitraum muss angesichts der unentdeckten Ausbreitungsdauer verlängert werden. Wie in allen Backup-Szenarien summieren sich die Datenmengen bei jeder Sicherung, insbesondere beim Full-Backup. Deduplizierung kann hier helfen und intelligent das Volumen der im Backup-Speicher aufbewahrten Datenmengen minimieren.

Angriff – und nun?

Ist ein Angriff passiert, muss der Zeitpunkt eingegrenzt werden. Dann setzt die Wiederherstellung an. Ein Datenzugriff darf zunächst nur im Read-Only-Modus erfolgen. Wenn der Verschlüsselungsbefehl noch nicht ausgeführt wurde, lassen sich so zumindest die Daten lesen. Ist der letzte sichere Datensatz gefunden, werden die Systeme damit sauber wiederhergestellt. Um eine zügige Wiederherstellung jederzeit zu gewährleisten, sollten generell regelmäßige Wiederherstellungstests von allen Systemen geprobt werden oder automatisch von der Backup-Software validiert werden. Beim Schutz vor Bedrohungen ist also längst nicht mehr nur die Firewall und die Antivirensoftware relevant. Das Bewusstsein für eine intelligente Backup-Strategie muss durch die neuen Bedrohungen wieder gestärkt werden. Denn Backup und Recovery sind eine wichtige Säule beim Thema IT-Sicherheit in Unternehmen und Organisationen.



Peter Leitner ist Solution Specialist for SAP bei SEP.

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.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

SEP
Hybrid Backup





© lassedesigner, Shutterstock.com

Potenzial von Hana erkennen

Zwang zur Chance

Bis 2025 müssen SAP-Kunden auf Hana umsteigen, wenn sie die Business Suite S/4 nutzen möchten. Keine leichte Aufgabe, denn der Umstieg bedeutet oft eine grundlegende Veränderung in der IT-Infrastruktur. Was zunächst nach vielen Risiken und Stolpersteinen klingt, bietet nennenswerte Vorteile.

Von Andreas Lautensack, Computacenter

Laut einer Studie von Techconsult vom Dezember 2015 haben sich bereits 60 Prozent aller Unternehmen mit S/4 Hana auseinandergesetzt. Damit erhoffen sie sich, den Erfolg im Hinblick auf die digitale Transformation zu sichern. SAP verspricht mit Hana deutliche Performancesteigerungen gegenüber klassischen Datenbanken. Weitere Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung sowie zur Kostenreduzierung bietet ein Blick auf die IT-Infrastruktur – aber nur, wenn man es von Anfang an richtig angeht. Denn wenn Unternehmen schon auf Hana umsteigen, dann am besten effizient und zukunftsfähig. Daher sollte die gesamte Infrastruktur gleich auf den Prüfstand gestellt und cloudfähig gemacht werden. Wer über den Tellerrand hinausschaut, erkennt das große Potenzial, das S/4 mit sich bringt. Insbesondere, wenn Unternehmen die Erneuerung ihrer Infrastruktur als Chance betrachten, um einen großen Schritt in Richtung Hybrid Cloud zu gehen.

Nicht trivial

Die Modernisierung der gesamten IT-Infrastruktur ist jedoch ein sehr umfangreiches Unterfangen, das Unternehmen mit großer Weitsicht planen müssen. Sie sollten nicht einfach bestehende Probleme angehen, sondern die Ursachen beheben. Wer künftig S/4 einsetzen möchte, muss seine SAP Business Suite zunächst

auf Hana migrieren, bevor sich im nächsten Schritt die funktionalen Neuerungen von S/4 integrieren lassen. Damit kann der Einsatz von S/4 in kleinen Schritten erfolgen. Daher ist es zunächst sinnvoll, umfassend zu planen, wie die Architektur für die gesamte SAP-Landschaft aussehen soll. Im Anschluss müssen dann Betriebsprozesse optimiert und Systeme konsolidiert werden – auch dann, wenn die Zielarchitektur vielleicht erst in drei oder vier Jahren erreicht werden kann. Dabei sollten Unternehmen immer das große Ganze im Blick haben und nicht voreilig mit einem einzelnen System im Fokus starten. Denn die Umstellung bietet die Chance, alle Elemente der IT-Infrastruktur neu zu hinterfragen.

Ist-Analyse am Anfang

Bevor auf Hana umgestellt wird, sollte eine umfassende Ist-Analyse der SAP-Landschaft, der Betriebsprozesse und der IT-Architektur durchgeführt werden. Zu Beginn steht ein ausführlicher Technologievergleich, bei dem der aktuelle Bestand aller Infrastrukturkomponenten – vom Storage über die Server bis hin zur Virtualisierungstechnologie – und die aktuelle Datenbank analysiert werden. Zudem werden Betriebsprozesse genau durchleuchtet und herausgearbeitet, was sich im Hinblick auf den Aufbau einer neuen Architektur ändern wird. Dabei sollten Unternehmen die Einsparungspotenziale erkennen können.



Andreas Lautensack ist SAP Lead Consultant bei Computacenter.

Unternehmen sollten von Anfang an die komplette SAP-Landschaft im Blick haben und sich nicht nur auf ein System beschränken, weil beispielsweise in einem ersten Schritt nur das SAP Business Warehouse auf Hana migriert werden soll oder S/4-Finance eingeführt wird. Denken Firmen hier zu eng, lassen sie Skalierungsmöglichkeiten ungenutzt und schöpfen nicht die gesamten Einsparungspotenziale aus. Zwar ist es durchaus möglich, mit kleineren Einstiegsszenarien zu starten und sich Schritt für Schritt hin zu einer „großen“ Zielarchitektur zu



entwickeln, aber wenn dieses Zielbild nicht bekannt ist, verbauen sich Unternehmen Chancen, die Hana bieten kann.

Zielarchitektur und Roadmap

Auf Basis der Ist-Analyse wird eine zukunftsfrüchtige Zielarchitektur entwickelt, inklusive der benötigten Stücklisten der einzelnen Komponenten, die benötigt werden. Gleichzeitig definiert Computecenter sogenannte Building Blocks, mit denen Unternehmen schrittweise damit beginnen können, ihre Startkonfiguration aufzubauen. Wichtig ist hier, eine modulare, skalierbare Zielarchitektur zu entwickeln. Aus dieser Zielarchitektur können dann für die Systeme, die im ersten Schritt auf Hana umgestellt werden sollen, einzelne Module aufgebaut werden, die dann mit jedem neuen System ergänzt werden. Außerdem erhalten Firmen eine Kostenübersicht, die neben den Kosten für die Infrastruktur auch die Implementierungs- und Migrationsaufwände enthält. Die Implementierungs-Roadmap zeigt zudem auf, wie lange der Prozess realistisch dauern wird.

Wie die optimale Infrastruktur am Ende aussieht, ist sehr individuell und hängt von den Anforderungen des Kunden ab. Das kann von kleinen virtualisierten Einzelsystemen bis hin zu gro-

ßen Clustersystemen mit Dutzenden von Servern in einer SAP-Installation reichen. Die Zielarchitektur muss darauf ausgelegt sein, ohne Änderungen des Designs schnell auf neue Anforderungen reagieren zu können. Voraussetzung für die eingesetzten Systeme wie Server und Storage ist es jedoch, dass diese von SAP zertifiziert sind, nur dann können sie für Hana produktiv genutzt werden.

Mit Hana in die Cloud

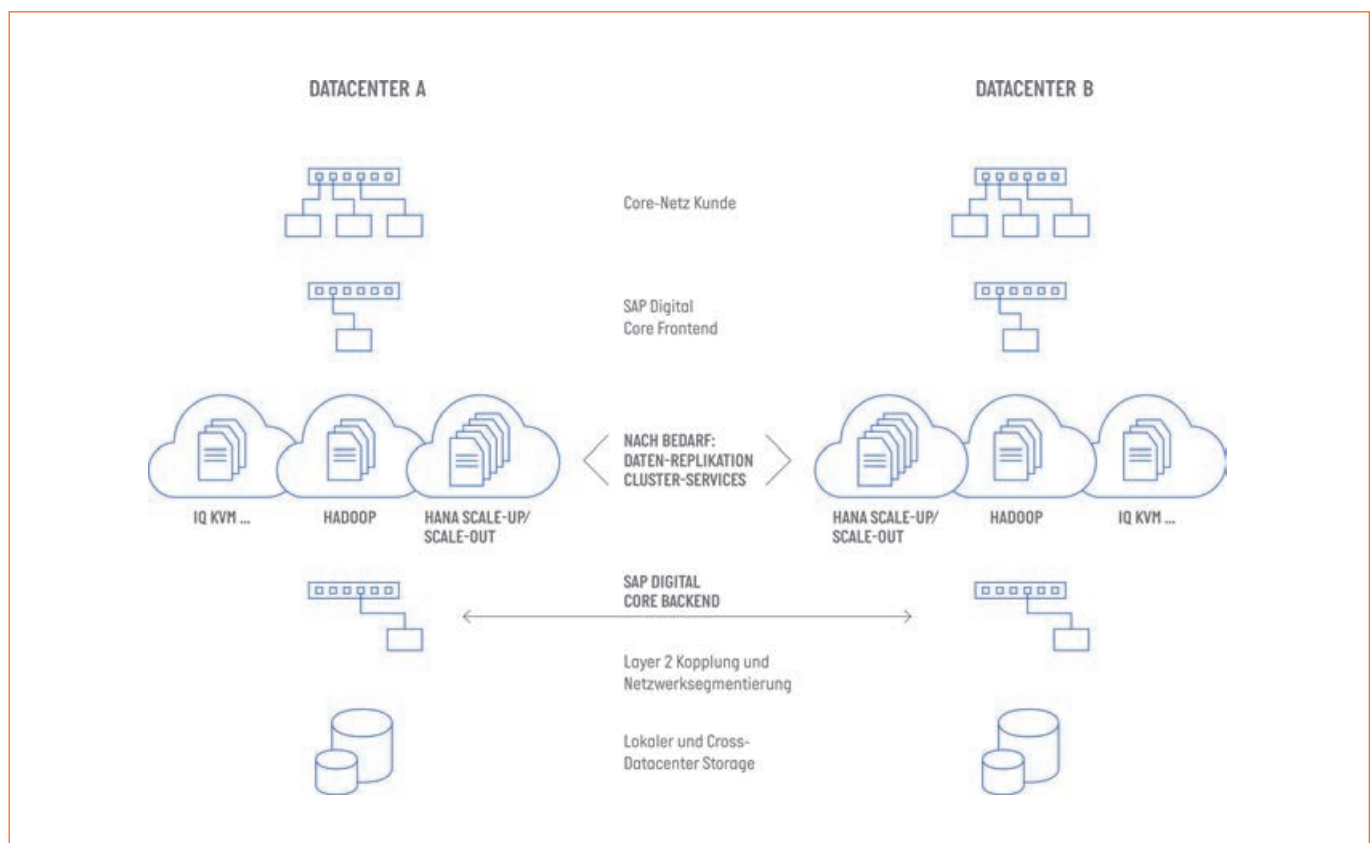
Um sich auf S/4 Hana und die neuen Möglichkeiten vorzubereiten, müssen sich Unternehmen auch die Frage stellen, welchen Daten in die Cloud sollen. Denn viele Firmen möchten ihre kritischen SAP-Daten nicht in die Wolke auslagern. Gleichzeitig stellen aber immer mehr Organisationen fest, dass bestimmte Daten und Systeme nicht zwingend im eigenen Rechenzentrum betrieben werden müssen.

On-Premise-Systeme bieten den Vorteil, dass Daten im eigenen Rechenzentrum liegen und dort verarbeitet werden. Der Nachteil liegt darin, dass Unternehmen eine eigene Infrastruktur benötigen und dadurch häufig die Flexibilität fehlt, um auf neue Anforderungen schnell zu reagieren. Durch die Nutzung von Cloud-Services sind sie in der Lage, diese neuen Anforderungen schneller zu erfül-

len. Daher setzen immer mehr Firmen auf hybride Cloud-Lösungen und kommen dabei in den Genuss von beiden Welten: Das eigene Rechenzentrum wird zur Private Cloud umgebaut und liefert die gewohnte Sicherheit. Externe Cloud Services wie Amazon Web Services oder Virtustream ergänzen dabei die Public-Cloud-Dienste von SAP.

Die Integration von externen Cloud Services erweist sich als besonders sinnvoll in einer Zeit, in der die Anzahl neuer Anforderungen aus den Fachbereichen stetig steigen und die IT gezwungen wird, flexibel und schnell zu reagieren. Denn die „großen“ Cloud-Anbieter haben hinsichtlich der Skalierung ganz andere Möglichkeiten, wodurch sich für die Nutzer am Ende ein wirtschaftlicher Vorteil ergibt. Hinzu kommt, dass Fachabteilungen in Unternehmen bestrebt sind, Services einzukaufen, die ihre individuellen Anforderungen erfüllen und sich gleichzeitig nach Verbrauch abrechnen lassen.

Ein Beispiel für eine solche hybride Cloud-Architektur können Entwicklungs- und Testsysteme sein. Diese werden oftmals nicht mit ihrer vollen Leistungsfähigkeit genutzt. Betreiben Unternehmen sie jedoch im eigenen Rechenzentrum, werden sie auf Peak-Belastung ausgelastet. Nutzt eine Firma diese Systeme als Cloud-Dienst, muss sie nur die Ressourcen zahlen, die tatsächlich genutzt



Agile Infrastruktur mit Hana.

werden. Das produktive System kann so weiterhin im eigenen sicheren Rechenzentrum laufen.

Automatisierte Betriebsprozesse

Beim Deployment können Unternehmen eine Menge Kosten einsparen: Denn es gibt mittlerweile Tools, mit denen sich die Betriebsprozesse automatisiert durchführen lassen – von der Bereitstellung bis hin zur Installation und Konfiguration der Hana-Datenbank. Da solche Deployment-Prozesse in einem Unternehmen sehr oft vorkommen, ist eine Optimierung lohnenswert. Computacenter ermöglicht mit seinen Angeboten rund um Cloud-Management-Plattformen (CMP) so ein automatisiertes Deployment, das die Einhaltung des zeitlichen Horizonts gewährleistet und auch bei dem Aufbau von hybriden Cloud-Lösungen eine tragende Rolle spielt. Neben der Automation der Deployment-Prozesse kann eine Integration in bereits vorhandene Orchestrierungslösungen erfolgen und die Bereitstellung von SAP-Systemen über Self-Service-Portale realisiert werden. Dabei sollte es zukünftig keine Rolle mehr spielen, ob das physische Deployment im eigenen Rechenzentrum oder bei einem Public-Cloud-Anbieter erfolgt.

Aufgrund der Notwendigkeit, zukünftig immer schneller auf steigende Anforderungen aus den Fachbereichen reagieren zu müssen, sollte neben dem automatisierten Deployment von Betriebssystem und Datenbank gleich über eine vollständige Automatisierung der Betriebsprozesse nachgedacht werden. Dies umfasst sowohl Änderungen am Betriebssystem als auch Anpassungen an der Datenbank und der SAP-Software wie Updates, Parametrisierung oder Systemkopien. Manuelle Standard-Aufgaben werden vermieden, damit steigt die Qualität und Nachvollziehbarkeit und es erfolgt eine Entlastung der Mitarbeiter.

Speicherbedarf und Performance

Gehen Unternehmen konsequent den Weg in Richtung einer modernen IT-Infrastruktur, kommen sie in den Genuss einer einheitlichen, umfassenden, konsolidierten und standardisierten Software-Plattform, bei der sich die Wartungs- und Innovationsintervalle der einzelnen Bestandteile aufeinander abstimmen lassen. Dadurch vereinfacht sich der Betrieb der SAP-Landschaft deutlich. Darüber hinaus existiert

nur noch ein System, mit einer Datenbank und Datenbasis, auf das alle Applikationen zugreifen. So können die Rechenzentrumskosten gesenkt werden, da weniger Speicherbedarf benötigt wird und der Betriebsaufwand sinkt.

Kundenbeispiele zeigen, dass die Migration von klassischen Datenbanken auf Hana dazu führt, dass sich das Datenvolumen auf etwa 30 Prozent verringert. Hatte ein Unternehmen vorher ein Volumen von zehn Terabyte, sind es nach der Migration nur noch drei Terabyte. Außerdem verändern sich in einer Hana-Architektur die Anforderungen an die Speichersysteme, die im normalen Betrieb nicht mehr so performant sein müssen. Da alle Daten im Hauptspeicher gesichert sind, lassen sich die Storage-Kosten halbieren, wobei die Serverkosten allerdings leicht ansteigen.

Hana – ohne Mehrkosten

All dies führt dazu, dass sich die neue Plattform ohne Mehrkosten im laufenden Betrieb nutzen lässt, wenn die gesamte Systemlandschaft migriert wird. Zwar müssen SAP-Kunden neue Lizenzen erwerben und auch für die eigentliche Migration fallen Kosten an. Aber diese Investitionen spielen gegenüber den deutlichen Kosteneinsparungen bei den Geschäftsprozessen, dem Betrieb und einem höheren Umsatz durch neue Business-Szenarien eine eher kleinere Rolle.

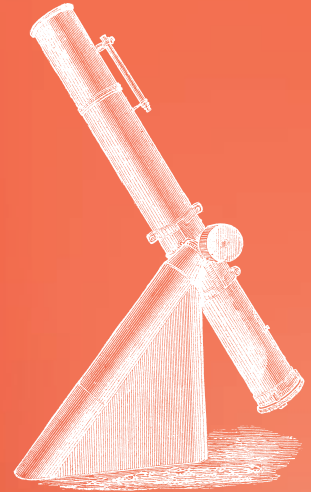
Fazit

Unternehmen können mit dem Wechsel zu Hana den ersten Schritt zur Nutzung von S/4 machen, der bis 2025 vollzogen sein muss. Denn dann wird die alte SAP Business Suite nicht mehr unterstützt. Firmen sollten diesen Schritt als Chance sehen, um ihre gesamte IT-Infrastruktur neu zu strukturieren und cloudfähig zu machen. Zwar ist die Umsetzung aufwändig, das Ergebnis ist aber ein von Grund auf optimierter und zukunftsfähiger Betrieb. Denn Unternehmen sind dadurch deutlich flexibler und in der Lage, die aktuellen und zukünftigen Anforderungen schneller zu erfüllen. Wer dann noch auf ein automatisiertes Deployment von Hana-Infrastrukturen setzt, kann viel Aufwand sparen. Wichtig ist, immer das große Ganze im Blick zu behalten, sich nicht vorschnell auf ein System oder Problem zu fixieren und die Umsetzung Schritt für Schritt zu durchdenken.

www.computacenter.com/de

GEISTIGE OFFENHEIT

BESCHÄFTIGTE FRÜHER
DIE INQUISITION.



HEUTE

BERICHTET
DAS E-3 MAGAZIN
ÜBER

OPEN SOURCE.

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



Linux

© dencg, Jan Martin Will, Shutterstock.com

Open Source macht Digitalisierung Beine

Für das Gros der SAP-Kunden ist die digitale Transformation ein absolutes Topthema, hat eine DSAG-Studie zutage gefördert. Aus guten Gründen spielen Open-Source-Lösungen – und Linux im Speziellen – bei Digitalisierungsvorhaben eine gewichtige Rolle.

Von Friedrich Krey, Suse Linux

Hochinteressante Ergebnisse einer Umfrage zur digitalen Transformation hat die deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) Ende April veröffentlicht. Zwei Erkenntnisse daraus seien hervorgehoben und bewertet.

Zum einen überrascht schon ein wenig, welchen hohen Stellenwert unter den DSAG-Mitgliedern die Digitalisierung mittlerweile einnimmt. Demnach messen dieser über 80 Prozent der befragten Personen eine „sehr hohe beziehungsweise eine hohe Bedeutung“ bei. Was die DSAG veranlasst zu schlussfolgern, dass bei den Mitgliedsunternehmen „die digitale Transformation angekommen ist“. Man könnte auch sagen, in der SAP-Community zählt die digitale Transformation zu einem Topthema. Zum anderen werden begrüßenswertere aktuelle Themen genannt, mit denen sich die SAP-Community bei der Digitalisierung beschäftigt. Erwähnt wurden vonseiten der DSAG-Mitglieder insbesondere (die richtungsweisenden Use Cases): Kundenschnittstelle, Fertigung und Logistik, Personalwesen, Kollaboration sowie Big Data und Analytics. Wobei die größten Auswirkungen die Teilnehmer in den Bereichen Geschäftsprozesse, Arbeitsabläufe und Kundenzugang erwarten, so die DSAG. Wer sich alle Ergebnisse der Umfrage zu Gemüte führen möchte, dem sei die Webseite www.dsag.de empfohlen.

Offene Standards zählen

Um die zahlreichen und unterschiedlichen Digitalisierungs-Use-Cases adäquat umsetzen zu können, bedarf es verschiedener adäquater IT-Infrastrukturelemente oder -technologien. In diesem Zusammenhang haben Open-Source-Lösungen oder -Produkte für SAP-Anwendungen einen herausragenden Stellenwert. Wichtig vor allem: Bei praktisch allen Digitalisierungsvorhaben gilt es, offene Standards mit offenen Schnittstellen nutzen zu können – und eben nicht in einem Vendor-Lock-in, wie auch immer geartet, zu münden.

Das gilt beispielsweise für die Cloud-Nutzung im Rahmen der Digitalisierung ebenso wie etwa für IoT-Applikationen, bei denen kleine und schlanke Betriebssysteme erforderlich sind. In puncto Cloud und SAP lassen sich im Zusammenhang mit Open Source Openstack (für IaaS) oder Cloud Foundry (für PaaS) nennen. Und für die Digitalisierung beispielsweise im Zusammenhang mit SAP Predictive Maintenance (als IoT-Use-Case) spielt Linux auch als Embedded System in Kombination mit Sensortechniken eine gewichtige Rolle. Die Beispiele lassen sich fortsetzen. Mit Hadoop als wichtige Big-Data-Komponente. Oder mit Ceph als intelligente softwaredefinierte Storagelösung. SAP-zertifizierte Storage-Appliances mit Suse Storage 3, basierend auf dem Jewel-Release von Ceph, sind übrigens demnächst verfügbar.

Software Defined Data Center

Die Open-Source-Angebote von Suse für SAP-Anwendungen sind für die Software-Defined-Data-Center-(SDDC-)Nutzung im Enterprise-Umfeld ausgelegt und fördern Digitalisierungsvorhaben sowie Geschäftsveränderungen durch technologisch ausgefeilte Innovationen und Neuerungen, welche die Open-Source-Community kontinuierlich bereitstellt. Suse Linux Enterprise Server für SAP Applications inklusive der High Availability Extension (HAE), Suse Openstack Cloud, Suse Manager sowie Suse Enterprise Storage sind dabei die Angebote von Suse. Keine Frage: Suse und SAP agieren quasi im engen Gleichschritt. Zuerst bei SAP-Klassik, dann bei Hana und S/4 Hana (Cloud, On-Premise oder bei hybriden Betreibermodellen). Und auch bei der Verwendung von SAP Hana und S/4 Hana als „Digital Core“. Unbestritten ist zudem: Die gemeinsamen Entwicklungen sind von steter Natur; wobei die Innovationsgeschwindigkeit weiter hoch bleibt. Um beispielsweise erweiterte oder neue Lösungen für die Digitalisierung zu entwickeln und bereitzustellen respektive vorteilhaft zu unterstützen.



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

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.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



e-3.de/partner

© Kevin Brine, Shutterstock.com

Werden Sie **PARTNER** der **SAP-COMMUNITY**.

Ihre **KOMPETENZ**

ist ein **LEUCHTTURM** in der 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

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	Beratung, Implementierung, Entwicklung, Applikationsbetreuung <ul style="list-style-type: none">• SAP HCM Kernprozesse• SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud)• SAP HCM Self-Services (End User Services)• SAP HCM Planung + Analyse• Templates + Tools• SAP HCM Wartungsservice SAP Service Partner – Recognized Expertise SAP HCM SuccessFactors Partner
	 Wir leben Dokumente.	aconso AG Theresienhöhe 28 80339 München Ansprechpartnerin: Frau Claudia Klimas Telefon: +49.89.516186-28 Telefax: +49.89.516186-29 E-Mail: kontakt@aconso.com Online: www.aconso.com	Vereinfachen Sie mit der HR-Toolbox von aconso Ihre HR-Prozesse! Durch die Kombination von Prozessberatung und modernster Technologie schaffen wir Lösungen für eine papierlose HR-Arbeit (z.B. Digitale Personalakte, automatische Briefschreibung, Vertragserstellung, digitale Gehaltsabrechnung oder Zeugnis-Generator). Die HR-Toolbox löst durch ihren modularen Aufbau jede Anforderung ganz nach Ihren Bedürfnissen. Unsere Softwarelösungen sind zudem tief in SAP integriert. Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne!
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI – P.M. Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 E-Mail: info@afi-solutions.com Online: www.afi-solutions.com	Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®. Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Ein-/Ausgangsrechnungen, Lieferscheine und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet. Die AFI verfügt über Standorte in Stuttgart, München und Köln und ist seit 1976 erfolgreich am Markt.
		AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com	<ul style="list-style-type: none">■ Hochverfügbar drucken aus SAP – 7 x 24 h, weltweit■ Managen Ihrer Druckprozesse■ Lückenlose Transparenz der Druckwege■ Aufwände reduzieren, Kosten messbar senken■ Software und Services für alle Plattformen und Ausgabegeräte■ Expertise und Leidenschaft seit über 30 Jahren: Der Partner für den Betrieb Ihrer Printserver und Druckprozesse SAP und Microsoft Partner, ISO-zertifiziert
		Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 D-81673 München Telefon: +49 89 666 107-0 Telefax: +49 700 00 00 25 81 E-Mail: info@alegri.eu Online: www.alegri.eu	Die Alegri International Group ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Unsere über 480 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise anspruchsvolle IT & Business-Projekte zum Erfolg. Alegri wurde 2001 gegründet und berät aus elf Niederlassungen und einem Nearshore-Standort in Rumänien.
	 2005 10 Jahre 2015	absolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 E-Mail: info@ap-solut.com Online: www.ap-solut.com	Der Name absolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. absolut, langjähriger Partner der SAP AG für SAP® SRM und „Global Strategic Service Partner“ von Ariba, hat sich im Bereich der SAP®-Produkte rein auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich. absolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.
	 BERTELSMANN	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 80-80 888 Telefax: +49 5241 80-80 666 E-Mail: info@arvato-systems.de Online: www.arvato-systems.de	Als global agierender Next Generation IT Systemintegrator konzentriert sich arvato Systems auf Lösungen, die die digitale Transformation unserer Kunden unterstützen. Im Verbund der zum Bertelsmann Konzern gehörenden arvato können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Das arvato Systems Team entwickelt zukunftssichere Lösungen, die unsere Kunden agiler und wettbewerbsfähiger machen sowie innovative Businessmodelle erschließen. Darüber hinaus integrieren wir passende digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von Systemen.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Aspera GmbH Dennewartstraße 25-27 52068 Aachen Telefon: +49 (0)241 963 1220 Telefax: +49 (0)241 963 1229 E-Mail: sales@aspera.com Online: www.aspera.com	<p>Aspera ist seit 2000 ein mehrfach ausgezeichneter Marktführer im Software-Lizenzmanagement.</p> <p>Unser Service umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufmännische Analyse der SAP-Verträge ■ Technische Nutzungsanalyse <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP User ■ SAP Engines ■ Indirekte Nutzung ■ Bedarfsanalyse ■ Verhandlungsstrategie
		ATOSS Software AG Am Moosfeld 3 D-81829 München Tel.: +49 (0) 89 4 27 71-0 internet@atoss.com www.atoss.com	<p>ATOSS ist Spezialist für effizientes Workforce Management und bedarfsoptimierten Personaleinsatz. Wir bieten für alle Branchen, Unternehmensgrößen und Anforderungen die passende Lösung. Eine bidirektionale Online-Schnittstelle ermöglicht auch SAP® Anwendern eine professionelle Personaleinsatzplanung mit ATOSS – ohne Systemgrenzen. ATOSS Workforce Management leistet bei mehr als 4.500 Kunden in 40 Ländern einen messbaren Beitrag zur mehr Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit.</p>
		bsc solutions GmbH & Co. KG Ludwigshafener Straße 8-10 68766 Hockenheim Tel.: +49 (0)6205 - 285 26 - 0 Fax: +49 (0)6205 - 285 26 - 13 eMail: info@bsc-solutions.com Online: www.bsc-solutions.com	<p>Die <i>bsc solutions</i> bietet als Spezialist für smarte Lösungen ein versiertes Portfolio in den Bereichen <i>Mobility</i> (SAPUI5, Fiori, ABAP_to_UI5), <i>SAP Gateway</i>, <i>HANA Cloud Platform Dashboards</i> und <i>Smarter Methodik</i> (Design Thinking, Test Driven Development, Scrum, User Centered Design).</p>
		BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 E-Mail: office@btc-ag.com Online: www.btc-ag.com	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen, Rumänien und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.</p>
		CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	<p>CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung.</p> <p>Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“</p>
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	<p>Camelot ITLab ist ein führendes Beratungshaus für die Optimierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Einkauf, Produktion, Produktionsplanung, Lager, Logistik, Sales und Marketing. Camelot begleitet seine Kunden in ihrer digitalen Transformation und schafft agile Unternehmen, die sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen können.</p> <p>Als Teil der Camelot International Group mit weltweit mehr als 1.500 Mitarbeitern und als Partner der SAP verfügt Camelot ITLab stets über aktuellstes Wissen zu den neuesten Technologie-Trends. Camelot steht für Innovation, höchste Qualität und umsetzbare End-to-End Lösungen. From Innovations to Solutions.</p>
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com	<p>cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektieren und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater unternehmensweite Veränderungsprojekte, internationale Rollout-Programme und globale Restrukturierungsvorhaben.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Celonis GmbH Radtkoferstr. 2 81373 München Telefon: +49(0)8941615960 Telefax: +49(0)89416159679 E-Mail: info@celonis.de Online: www.celonis.de	Celonis bietet mit seiner neuartigen Process Mining Technologie das weltweit leistungsfähigste Werkzeug zur Analyse und Optimierung von IT-gestützten Geschäftsprozessen. Unternehmen aller Branchen können die Power moderner Big Data Technologien so dazu nutzen, maßgeblich zum Unternehmenserfolg beizutragen. Die Celonis GmbH ist ein sehr erfolgreiches Technologieunternehmen und wächst rapide. Siemens, ABB, RWE, Schaeffler, EDEKA, KPMG, ING-DiBa und viele weitere namhafte Unternehmen aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor zählen zu den zufriedenen Kunden.
		CENIT AG Industriestr. 52-54 70597 Stuttgart Telefon: +49711782530 Telefax: +497117825-4000 E-Mail: info@cenit.de Online: www.cenit.de/sap-solutions	Wir konzipieren, implementieren und betreuen seit über 25 Jahren Lösungen zur Optimierung des digitalen Produktentstehungsprozesses im Bereich der diskreten Fertigung. Wir sind PLM-Komplettanbieter und veredeln die Partnerlösungen von Dassault Systèmes und SAP durch eigene Software. Als langjähriger SAP-Beratungs- und Entwicklungspartner setzen wir ganzheitliche SAP PLM-Beratung und Integration, SAP-Prozessmanagement zur optimierten Steuerung von Änderungen und anderen Geschäftsprozessen sowie SAP-Multi-CAD Integration um.
		CIBER AG Speyerer Str. 14 69115 Heidelberg Germany Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 E-Mail: info.germany@ciber.com Online: www.ciber.de	Die Ciber AG in Deutschland gehört als Tochter des internationalen Ciber-Konzerns zu den weltweit führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services und integrative IT-Dienstleistungen. Mit über 580 Mitarbeitern unterstützt Ciber in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Frankreich seit mehr als 25 Jahren seine Kunden bei der erfolgreichen IT-Umsetzung ihrer Geschäftsstrategien. Fokusbranchen sind neben dem Retail- und Medien-Bereich die Chemie / Pharma-Branche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, die Finanzdienstleister, die Transport und Logistik-Branche sowie die Energieversorger.
		Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487 800 Telefax: +49 40 55487 809 E-Mail: info@cuag.de Online: www.cuag.de	<p>Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumente, • Digitale Akten, • Verträge, • Lizenzen, • Rechnungseingänge und • Beteiligungen <p>...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen.</p> <p>15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.</p>
		Cobalt Software GmbH Französische Str. 12 10117 Berlin Telefon: 0049 30 201 88 566 Telefax: 0049 30 201 88 575 E-Mail: service@cobalt.de Online: http://www.cobalt.de	Die Cobalt Software GmbH ist Spezialist für Zeiterfassung und Zutritt im SAP- und SAP Business ByDesign- Umfeld. Zum Portfolio zählen Zeiterfassungsportale, die das Abbilden beliebiger mobiler und stationärer Szenarien erlauben, ohne die zugehörige SAP-Umgebung verändern zu müssen. Unterstützt werden Erfassungsvarianten via Terminal, PC - Browser, Tablet, Smartphone und Infopoint. Cobalt liefert als einziger Hersteller Terminals in beliebigem Kundendesign aus.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 4 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711 / 782391-0 Telefax: +49 (0) 711 / 782391-11 E-Mail: office@common-d.de Online: www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 4 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 E-Mail: info@consilio-gmbh.de Online: www.consilio-gmbh.de	<p>SAP SCM Excellence</p> <p>CONSILIO IT-Solutions ist Experte für SAP Supply Chain Management Lösungen und Systemintegration. Unsere Experten unterstützen Sie mit effizienten, sicheren Lösungen bei der Konzeption und Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsstrategien sowie deren Umsetzung in der Automobilindustrie, im Maschinenbau sowie der Prozessindustrie.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		contrimo Consulting Labs Stresemannstr. 4 68165 Mannheim Telefon: +49. 621. 76 21 71 20 Telefax: +49. 621. 76 21 71 21 E-Mail: info@contrimo.com Online: www.contrimo.com	Ihr SAP Service Partner für: > SAP CRM / Customer Engagement & Commerce > SAP EWM > TEM / Training & Eventmanagement > App-Entwicklung basierend auf SAP HANA > Mobility > Projektmanagement <i>contrimo unterstützt Sie mit Expertenwissen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Softwareprojekte im SAP Umfeld. Ob Cloud oder On-Premise – wir realisieren Ihr SAP Projekt!</i> contrimo – Easy SAP!
		CPro Industry Projects & Solutions GmbH Osterbekstraße 90c 22083 Hamburg Telefon: +49 40 6965850-0 Fax: +49 40 6965850-99 E-Mail: info@cpro-ips.com Online: www.cpro-ips.com	Seit 2004 bietet die CPro INDUSTRY Beratung, Lösungen und Service & Support rund um das gesamte SAP Produktportfolio – vom klassischen SAP ERP-System über neue SAP Oberflächen wie Fiori, Screen Personas und UI5 bis hin zu SAP HCM für Personalmanagement, SAP EWM für Lagerverwaltung und SAP GTS für den Außenhandel. Zukunftsthemen wie SAP S/4HANA, In-Memory und Cloud Computing fließen gezielt in unsere Arbeit ein. Immer im Fokus: der deutsche Mittelstand aus Industrie, Handel und Dienstleistungen.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 E-Mail: info@cth.de Online: www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Detect Value GmbH Industriestraße 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 384 88 0 Telefax: +49 6227 384 88 1 E-Mail: info@detect-value.com Online: www.detect-value.com	Die Detect Value GmbH ist ein in Walldorf ansässiges BI-Beratungshaus und Lösungsanbieter im HANA Umfeld. Seit 10 Jahren steht unser Unternehmen für die Wertschöpfung aus Business Daten. Führende Industrieunternehmen aus den verschiedensten Branchen setzen auf unsere langjährige Erfahrung in komplexen BI-Projekten sowie die Innovationskraft und die Empathie unserer Mitarbeiter in der Entwicklung kundenfokussierter Lösungen.
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker Software GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Str. 3a, D-85622 Feldkirchen Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand
		ExeQwork GmbH Alte Eppelheimer Str. 29 69115 Heidelberg Tel.: 06221/6521-388 info@exeqwork.com	SAP Prozesse zentral steuern und überwachen Die ExeQwork entwickelt Lösungen und Software zur Integration der SAP Anwendungen in durchgängige Prozesse. Bearbeitungszeiten werden verkürzt, Kommunikation wird vereinheitlicht, Transparenz wird verbessert, Dokumente und deren Inhalte einbezogen. Wir bieten u.a. Lösungen für <ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb • Rechnungseingang • Reklamationsbearbeitung • Wareneingang • Dokumenterzeugung • Windows Integration • Daten-/Dokumentenmigrationen

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 E-Mail: info@fis-gmbh.de Online: www.fis-gmbh.de	FIS ist seit 1992 der kompetente Partner für SAP und SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen mit Lösungen für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> • Warenwirtschaft für den Technischen Handel • Dokumentenmanagement • B2B-Integration • Migration und Revision für SAP HCM • Shoplösungen • Stammdatenmanagement • Kundenbeziehungsmanagement • Lagerlogistik FIS ist Partner für Cloud-CRM mit SAP C4C und Marktführer in der DACH-Region mit dem Branchentemplate für den Technischen Handel.
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: sap-simplicity.de.fujitsu.com	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb. Als zertifizierter Global und Gold SAP Partner bietet Fujitsu eine umfassende SAP-Beratung zu Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen und Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen nutzen Kunden der Fujitsu das Potenzial ihrer SAP-Anwendungen optimal für ihr Geschäft. Zum Portfolio gehören deshalb ebenso SAP-Lizenzen und SAP-basierte Branchenlösungen etwa für die Prozess- und Kosmetikindustrie sowie Angebote rund um das In-Memory Computing mit SAP HANA.
		FWI Information Technology GmbH Im Stadgtg B2 4407 Steyr-Gleink Telefon: +43 50 551-0 Telefax: +43 50 551-119900 E-Mail: office-at@fwi-group.com Online: www.fwi-group.com	Wir lösen komplexe Prozess- und Informationsanforderungen von SAP Anwendern mithilfe von Microsoft Technologien. FWI ist ein Full-Service-Provider mit umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Business Intelligence, CRM, SharePoint, ERP und Master Data Management. Die FWI Gruppe ist mit insgesamt 4 Standorten in Österreich und Deutschland vertreten und hält Microsoft Gold Kompetenzen in insgesamt 4 Kategorien. Unsere Kunden beherrschen die unternehmerische Komplexität und treffen schneller bessere Entscheidungen.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlebenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 E-Mail: info@gibmbh.de Online: www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Template: <ul style="list-style-type: none"> ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 E-Mail: info@gisa.de Online: www.gisa.de	GISA ist mehrfacher SAP-Partner, IT-Komplettanbieter sowie Branchenspezialist für die Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Das Leistungsspektrum reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung innovativer IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen im BSI-zertifizierten Rechenzentrum. Verschiedene Zertifizierungen, wie die ISO 27001 oder die ISO/IEC 20000, garantieren exzellente Erfolgsmethoden und hohe Sicherheit beim Erbringen von IT-Dienstleistungen.
		Hitachi Data Systems GmbH Im Steingrund 10 63303 Dreieich-Buchschlag Tel: 06103 804-0 Fax: 06103 804-111 email: info.de@hds.com web: www.hds.com/go/sap	Hitachi und SAP liefern die Lösung für Realtime-Business. Echtzeit-Entscheidungen dank der Hitachi Unified Compute Platform (UCP) für SAP HANA. Für höchste Skalierbarkeit, exponentielles Wachstum und maximale Ausfallsicherheit – als zentrale Lösung für SAP HANA, Cloud, ERP und ILM. Die Hitachi UCP, eine konvergente Plattform für alle SAP Daten, unterstützt SAP Business Suite und SAP HANA mit skalierbaren Funktionen zur Verarbeitung von SAP-Workloads und -Analysen – selbst bei Spitzen-Workloads.
		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	<ul style="list-style-type: none"> • HR Cloud BPO • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	SAP-Banking in Perfektion seit 1990 Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management . Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.
		INVARIS INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center, A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000 Telefax: +43 (0) 2682 64000 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	visionary & innovative perfect & all inclusive easy & flexible INVARIS – Ihr Spezialist für Document Design * Document Composition Output Management * Prozess Management
		IT2 Solutions AG Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: 04193 7532 0 Telefax: 04193 7532 10 E-Mail: info@it2-solutions.com Online: www.it2-solutions.com	IT2 bietet als Full-Service-Dienstleister und SAP® Partner ein umfassendes Lösungsspektrum in allen Prozessen des HR – von Consulting, Betreuung, Betrieb bis hin zu Wartung und Training. IT2 ist Spezialist für Entgeltabrechnungen und Reisekostenadministration bis hin zum ganzheitlichen HCM Management. IT2 bietet neueste Technologien in IT2 vCloud Services mit höchster Datensicherheit im eigenen Rechenzentrum, zertifiziert nach ISAE 3402 und ISO 27001.
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 521 / 91448-0 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligencegroup.com	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 4.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettanbieter. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 5.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Die Managed Services helfen dem Kunden die Investitionen und Produktivität in seine Systeme zu optimieren und innovative Lösungen in Unternehmen umzusetzen. Das Full-Service-Portfolio verbindet dabei langfristige SAP-Erfahrung mit lokaler Präsenz und globalen Funktionen.
		ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: itml.de E-Mail: Inside.sales@itml.de	ITML ist SAP Software- und Systemhaus mit Goldpartner Status und betreut mit rund 170 Mitarbeiter über 500 Bestandskunden. Das Portfolio beinhaltet SAP Gesamteinführungen & Optimierungen sowie eine eigene CRM Lösung für den Einkauf, Vertrieb & Marketing und Service. Das Erfolgsrezept: hocheffiziente Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel, um Prozesse für Anwender intuitiv zu gestalten.
		KGS Software GmbH & Co. KG Dornhofstraße 38 A D-63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 E-Mail: info@kgs-software.com Web: www.kgs-software.com	KGS – Document Integration for SAP Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing-/Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen.
		MHP – A Porsche Company Film- und Medienzentrum Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Tel. +49 (0)7141 7856-0 eMail: info@mhp.com web: www.mhp.com	MHP – A Porsche Company ist eines der führenden Beratungsunternehmen im Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG (81,8%). Mit einer Symbiose aus Management- und IT-Beratung optimiert und digitalisiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse seiner Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 1.500 Mitarbeiter von 13 Standorten weltweit über 300 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence. Unsere Leistungsbereiche: Management Consulting, System Integration, Application Management und Business Solutions.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: 089-54 24 33 - 0 Telefax: 089-54 24 33 - 55 E-Mail: info@mobilexag.de Online: www.mobilexag.de	Als der etablierte Anbieter von Mobile Workforce Management-Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden mit umfassender Prozess- und Branchenkompetenz sowie flexiblen und ausgereiften Lösungen. Die beiden Standardprodukte mobileX-MIP for Field Service und mobileX-Dispatch verfügen über eine von SAP zertifizierte Schnittstelle und ermöglichen eine effiziente Planung, Steuerung und mobile Anbindung des technischen Außendienstes. Die mobileX AG wurde 2000 gegründet und ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Firmen- und Entwicklungssitz in Deutschland. Zu den Kunden der mobileX AG gehören ThyssenKrupp Aufzüge, Netz Leipzig, BWT, MVV Energie, Strabag PFS, ENSO, Kärcher und Melitta. Weitere Informationen finden sich unter www.mobilexag.de .
		Mobisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse mobile.einfach.direkt. <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use MSB Standardtransaktionen ■ MSB App für iOS und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken ■ Anbindung externer Systeme (Waagen, Sensorik, Regale) Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Innovation.Technologie.Kompetenz.
		Natuvion GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 73-1400 Telefax: +49 6227 73-1410 E-Mail: info@natuvion.com Online: www.natuvion.com	Die Natuvion GmbH ist ein erfolgreiches IT-Consulting-Unternehmen, dessen Leistungsspektrum die gesamte SAP Business Suite mit dem zusätzlichen Schwerpunkt SAP for Utilities umfasst. Von Meter2Cash (SAP IS-U) über Business Intelligence (SAP BW & BusinessObjects) bis zu Consolidation & Harmonization: Langjährige Erfahrung mit SAP-Produkten und ein fundiertes technisches Verständnis ermöglichen uns, Firmen in der Versorgungswirtschaft mit maßgeschneiderten Lösungsansätzen kompetent und professionell beraten zu können. Zudem haben wir uns dem brisanten Thema der Branche angenommen: Mit innovativen, nachhaltigen Softwarelösungen und Serviceleistungen unterstützen wir unsere Kunden bei der systemtechnischen Umsetzung des Datenschutzes in ihren Unternehmen.
		NetApp Deutschland GmbH Sonnenallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: 089-9005940 Telefax: 089-90059499 E-Mail: info-de@netapp.com Online: www.netapp.de	NetApp steht für innovatives Storage- und Datenmanagement mit hervorragender Kosteneffizienz. Die NetApp Unternehmenswerte verkörpern unser Streben nach nachhaltigem Wachstum und Unternehmenserfolg für uns sowie für unsere Partner und Kunden. Dazu gehört ebenso der Anspruch, international zu den Top-Arbeitgebern zu zählen. Unter dem Credo „Go further, faster!“ unterstützt NetApp Unternehmen weltweit in ihrem Erfolg. Weitere Informationen über uns und unsere Angebote finden Sie im Internet unter www.netapp.de .
		NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Strasse 26 80807 München Telefon: +49 89 9936-0 Fax: +49 89 9936-1854 E-Mail: info_de@nttdata.com www.nttdata.com/de	Das IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen NTT DATA ist in über 40 Ländern weltweit vertreten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Das umfangreiche SAP Leistungsangebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen wie ERP, CRM, SCM, SRM und MDM, Analytics (BI/BW und Business Objects) und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility und Cloud. Die SAP-Berater von NTT DATA decken dabei den gesamten Solution Lifecycle ab, von der Einführung bis hin zur Weiterentwicklung und dem Betrieb der Lösung, immer unter Berücksichtigung der kundenindividuellen Ziele.
		Open Text Software GmbH Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 E-Mail: info.de@opentext.com Online: www.opentext.de	OpenText bietet Software für Enterprise Information Management. Damit können Unternehmen jeglicher Größe und aus jeder Branche ihre unstrukturierten Geschäftsinformationen in ihren eigenen Rechenzentren oder in der Cloud managen, sichern und werstiegender nutzen. Mehr als 50.000 Unternehmen verwenden bereits OpenText-Lösungen, um das Wertpotenzial ihrer Informationen zu erschließen. Weitere Informationen über OpenText (NASDAQ: OTEX, TSX: OTC) sind unter www.opentext.de erhältlich.
		ORACLE www.oracle.com/goto/E-3-Magazin call 0180 2672253	Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems. 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.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 E-Mail: andrea.klein@orbis.de Online: www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauliefererindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, MES, Business Analytics und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für MES und Industrie 4.0 (voll integriert in SAP), Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation und Business Analytics • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 E-Mail: info@parcon-consulting.com Online: www.parcon-consulting.com	ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen. Das Branchen übergreifende Leistungsportfolio des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung. Leistungsstarke, vollständig in SAP integrierte Add-On Lösungen ergänzen das Portfolio für optimale Geschäftsprozesse – beispielsweise für Interaktive Transportplanung & Disposition, Mobile Datenerfassung, Interaktive Einsatzplanung, Besuchstourenplanung, SAP MRS Ressourcenplanung, Dokumentenworkflow oder für die Integration von Geoinformationssystemen in SAP.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 E-Mail: info@pbs-software.com Online: www.pbs-software.com	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit fast 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten.
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 E-Mail: Dirk.Langendoerfer@pikon.com Online: www.pikon.com	PIKON bietet: <ul style="list-style-type: none"> ■ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL ■ Business Intelligence (Planung, Reporting) ■ Prozessoptimierung und SAP ERP (Finance + Logistic) ■ Integrierte Individualprodukte auf SAP-Basis ■ S/4 HANA, BW on HANA
		Q-Partners GmbH Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de	Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
		Q_PERIOR AG Leopoldstrasse 28a 80802 München Telefon: +49 89 45599-0 E-Mail: info@q-perior.com Online: http://www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung und langjähriger Partner der SAP. In über 20 Jahren der Zusammenarbeit hat Q_PERIOR bei Großunternehmen und großen Mittelstandsunternehmen mehr als 400 SAP Projekte erfolgreich durchgeführt. Neben fundierten Kenntnissen in den Branchen Versicherungen, Banken, Touristik, Transport & Logistik, Industrie und öffentlicher Sektor verfügen die Mitarbeiter von Q_PERIOR über ein breit gefächertes SAP-Fachwissen. In zahlreichen Projekten greifen sie auf ein erprobtes Methodenset aus den Bereichen SAP Strategientwicklung, agilem Projektmanagement und SAP Betrieb zurück.
		REALTECH Deutschland GmbH Industriestr. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 E-Mail: info@realtech.de Online: www.realtech.de	Gestalten Sie mit REALTECH Ihre IT der Zukunft REALTECH ist ein weltweit agierendes Technologieunternehmen mit umfassendem Know-how im SAP-, Microsoft- und Linux-Umfeld. Das Unternehmen steht für IT-Service-Management- und Technologiekompetenz und bietet seit über 20 Jahren professionelle Beratung und Softwareprodukte von hoher Qualität. Innovationsthemen wie Industrie 4.0, Cloud, Mobile und In-Memory fließen konsequent in Kundenprojekte und Softwarelösungen ein.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Rimini Street Engineered for Support™	Rimini Street GmbH Westhafenplatz 1 60327 Frankfurt Germany M: +49 160 94490769 T: +49 69 710456 230 email: kontakt@riministreet.com web: www.riministreet.com/de	Rimini Street ist der führende unabhängige Anbieter von Support-Services für Unternehmenssoftware. Mit unserem preisgekrönten Supportprogramm können Lizenzinhaber von Oracle- und SAP-Lösungen mindestens 50 Prozent ihrer jährlichen Supportgebühren und bis zu 90 Prozent der gesamten Supportkosten über einen Zeitraum von zehn Jahren einsparen. Unsere Kunden können ihre derzeitige Softwareversion mindestens zehn Jahre lang ohne erzwungene Upgrades oder Migrationen beibehalten.
	 Scheer	Scheer GmbH Uni Campus Nord 66123 Saarbrücken Telefon: +49 681 96777 0 Telefax: +49 681 96777-100 E-Mail: info@scheer-group.com Online: www.scheer-group.com	Die Scheer GmbH ist aus dem Zusammenschluss von Scheer Management und IDS Scheer Consulting hervorgegangen. Ein Schwerpunkt in der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen liegt darin, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten. Kunden werden von der Entwicklung neuer Businessmodelle über die Geschäftsprozessoptimierung und -implementierung bis hin zum Betrieb unterstützt. Scheer – Nah am Kunden
	 SEAL SYSTEMS THE DIGITAL PAPER FACTORY	SEAL Systems AG Lohmühlweg 4 91341 Röttenbach Telefon: +49 (0)9195/926-0 Telefax: +49 (0)9195/1739 E-Mail: info@sealsystems.de Online: www.sealsystems.de	SEAL Systems ist der führende Anbieter von Document Output Management-Lösungen. Mit über 1200 Installationen ist SEAL Systems Weltmarktführer für Ausgabemanagementlösungen in den Segmenten Automotive, Manufacturing und Engineering. SEAL Systems hat Produktlinien für Ausgabemanagement, SAP®-Integrationen, Direct Publishing, Konvertierung, PLM (Teamcenter, ...) und Archivierung. Mit der Digital Process Factory® DPF können Prozesse definiert und verwaltet werden. Darüber hinaus werden Professional Services für Beratung, Implementierung, Integration und Schulungen angeboten.
	 SECUDE KEEP IT CONFIDENTIAL	SECUDE GmbH Rheinstraße 97 64295 Darmstadt Telefon: +49 6151 828 97-0 Telefax: +49 6151 828 97-26 E-Mail: info@secude.com Online: http://secude.de/	SECUDE unterstützt SAP-Kunden beim Schutz ihrer sensiblen Daten – auch wenn diese das SAP-System verlassen. Die modularen Lösungen für das Auditieren, Klassifizieren, Alarmieren, Blockieren und Verschlüsseln sorgen dafür, dass Sie richtlinienkonform handeln und Ihre SAP-Datenexporte vor Verlust und Diebstahl sichern – sowohl bei On-Premise-Lösungen als auch in der Cloud und auf mobilen Endgeräten. Zahlreiche Fortune-500- und DAX-Unternehmen setzen auf SECUDE.
	 SEEBURGER BUSINESS INTEGRATION	SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 E-Mail: info@seeburger.de Online: www.seeburger.de	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen. <ul style="list-style-type: none"> ■ Console für die Belegüberwachung – mit Target Monitoring und Korrekturplatz in SAP ■ E-Invoicing mit ZUGFeRD ■ Workflows in SAP – 10 x schneller erstellt ■ eMobility – auch als Offline Client für SAP-Anwender ■ QR Code, Data Matrix Code, Barcodes ... integriert in die printEngine in SAP ■ Real-Time-Prozessintegration SAP to Salesforce.com
	 SEP Hybrid Backup	SEP AG Ziegelstraße 1 D-83629 Weyarn Telefon: +49 8020 180-0 Telefax: +49 8020 180-666 E-Mail: info@sep.de Online: www.sep.de/sap	Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur – „Made in Germany“ <ul style="list-style-type: none"> ● SAP zertifiziert für SAP NetWeaver und SAP HANA ● Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen & Datenbanken ● Multi-Hypervisor Support ● Bare Metal Recovery für Linux & Windows Server ● Deutsche Qualitäts- und Produktstandards ● Deutschsprachiger 24x7 Hersteller Support ● Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
	 SIRIUS Consulting & Training AG	SIRIUS Consulting & Training AG Schulstr. 53 D-65795 Hattersheim am Main Tel.: +49 6190 936810 Fax: +49 1805 5224346 mail.sirius@sirius-consult.com www.sirius-consult.com	SIRIUSbusiness – IT Strategieberatung und Projektmanagement: Strategieentwicklung, -implementierung und nachhaltige Steuerung SIRIUSism – IT Service Management: „Making your IT run on SAP®“ SIRIUSsap – Die Prozessexperten: Instandhaltung und Kundenservice mit SAP®

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Snow Software Vorsetzen 41 – 20459 Hamburg Tel. +49 40 300 39 6778 E-Mail: myrja.schumacher@snowsoftware.com Online: www.snowsoftware.com/de	Jeden Tag verlassen sich weltweit mehr als 6.000 Organisationen auf Snow, um Software-Risiken und -Kosten zu minimieren und Asset-Verfügbarkeit zu optimieren. Snow Software ist Weltmarktführer bei der Bereitstellung von Software Asset Management-Lösungen, darunter Inventarisierungs- und komplexe Softwarelizenz-verwaltungstechnologien über unterschiedliche Plattformen hinweg. Jeden Tag nutzen Unternehmen Snow-Lösungen zur Analyse und Verwaltung von mehr als 1,7 Milliarden Softwareeinträgen – darunter mittelständische Unternehmen ebenso wie multinationale Unternehmensgruppen und Regierungen.
		SNP AG Dossenheimer Landstr. 100 69121 Heidelberg Telefon: +49 6221 6425-270 Telefax: +49 6221 6425-20 E-Mail: marketing@snp-ag.com Online: www.snp-ag.com	Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren. Mit der Lösung SNP Transformation Backbone® können Sie ihre IT-Landschaft schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anpassen. Weitere Informationen unter www.snp-ag.com
		SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 (0) 7732 9508-0 Telefax: +49 (0) 7732 9508-111 E-Mail: info@sybit.de Online: www.sybit.de	Sybit ist ein hochspezialisiertes Beratungsunternehmen für CRM, E-Business und Customer Engagement and Commerce mit SAP sowie Content Management Systeme. Mit digitalen Strategien und Lösungen bietet Sybit die lückenlose Umsetzung aller Kundenprozesse vom Erstkontakt über E-Business bis zum Service. Mehr als 1.500 durchgeführte Projekte für internationale Konzerne, mittelständische Firmen sowie Medienunternehmen bestätigen unseren Erfolg. Sybit. Customer Centric Solutions.
		Tableau Software An der Welle 4 60322 Frankfurt Telefon: +49 (0) 69 58997-6700 E-Mail: marketing-dach@tableau.com Online: www.tableau.com	Tableau macht Daten sichtbar und verständlich. Lösungen von Tableau werden weltweit von mehr als 32.000 Kunden verwendet. Die preisgekrönte Software von Tableau bietet schnelle Analysen und Self-Service Business Intelligence, auf Basis von SAP BW, SAP HANA und zahlreichen anderen Datenquellen. Mit Tableau können Anwender ohne Programmierkenntnisse in nur wenigen Minuten Visualisierungen und Dashboards erstellen und sofort mit anderen teilen.
		T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de	ERP / MES / BI / HCM / ALM Das SAP Systemhaus T.CON GmbH & Co. KG mit Goldpartnerstatus bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungs-Portfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsauszug: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones
		T-Systems International GmbH Hahnstr. 43d 60528 Frankfurt am Main E-Mail: info@t-systems.com Web: 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

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Trend Micro Deutschland GmbH Zeppelinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap	Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsabwehr, um Unternehmen und Privatanwendern eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungsabwehr des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt.
		treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahn 2 20457 Hamburg Web: www.treorbis.de E-Mail: info@treorbis.de Telefon: +49 40 3344150 - 0	treorbis - All About Empowerment treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus und Mitglied der msg-Gruppe. Mit Hauptsitz in Hamburg ist das Unternehmen seit über 15 Jahren erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Als SAP-Komplettdienstleister bietet treorbis ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. treorbis ist Lösungsanbieter im Bereich SAP HCM und mit den treorbis Variant Add-ons einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration. Mehr unter www.treorbis.de
		trimaster AG Watterstrasse 81 CH-8105 Regensdorf Telefon: +41 (0)44 871 28 88 E-Mail: info@trimaster.ch Online: www.trimaster.com	Die trimaster AG ist ein branchenunabhängiger Prozesspartner für Ihre SAP® Fragen entlang der gesamten Supply Chain. Wir liefern modulübergreifende Lösungen aus unserer SAP® Consulting Manufaktur, insbesondere papierlose mobile Prozesse sind unsere Kernkompetenz, u.a. für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> ● Lager (SAP® WM & SAP® EWM) ● Vertrieb, Instandhaltung & Service ● Produktion & Materialwirtschaft ● Qualitätsmanagement mobil clever easy – trimaster AG
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	Uniserv ist Experte für erfolgreiches Kundendatenmanagement. Smart Customer MDM, die MDM-Lösung für Kundenstammdaten, vereint Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Als zertifizierter SAP Software Partner für NetWeaver und HANA bieten wir eine erweiterte Lösungskompetenz – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in Kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab.
		VOQZ IT Solutions GmbH Reichenbachstraße 2 85737 Ismaning Telefon: 089 925191-0 Telefax: 089 925191-715 E-Mail: sap@voqz.com Online: www.voqz.com	VOQZ ist ein führender Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen spezialisiert sich im Bereich SAP Business Solutions mit folgenden Leistungen: Lizenzmanagement und -optimierung (auch als Cloud Service) Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung Application Managed Services Business Warehouse on HANA Mobile Solutions for SAP
		WMD Vertrieb GmbH 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de www.wmd.de	Als Softwarehersteller und SAP Software Solution Partner bietet WMD mit der SAP-zertifizierten Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Die Anwendungen laufen ebenfalls unter S/4 HANA Finance. Als Projektpartner realisieren wir die gesamte Lösungstrecke von der digitalen Posteingangsverarbeitung über die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Hochgeschwindigkeitsarchiv, das als revisions-sicherer Langzeitspeicher für beliebige Archivszenarien fungiert.
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 E-Mail: info@zetvisions.com Online: www.zetvisions.de	Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Kompetenz vertrauen.

EhP-Prototyp S/4

Das kann es nicht gewesen sein! Idee, Vision, Konzept – ausgezeichnet, aber die Ausführung und Umsetzung ist mangelhaft. S/4 ist eine tragfähige Vision, aber kein operativ brauchbares ERP.

Vor vielen Jahren kündigte SAPs Ex-Co-CEO Jim Hagemann Snaube die Renovierung des ECC-6.0-Cores an (ERP 6.0 und Business Suite 7). Ein Jahr später sprach SAP-Technikvorstand Bernd Leukert von einer Runderneuerung des In-memory-Computing-Konglomerats Hana. Zur Präsentation von S/4 mit Hana gab es lediglich einen Uralt-R/3-Referenzkunden.

Bis heute: Weder der SAP'sche Core wurde überarbeitet noch gibt es eine verschlankte Hana-Version, und das größte aller Übel – also der ERP-GAU – ist S/4! Bis heute gibt es keine eigenständige, autonome Version, sondern S/4 Finance und Logistics sind lediglich Add-ons zur Uralt-Business-Suite-7 auf Hana (SoH, Suite on Hana).

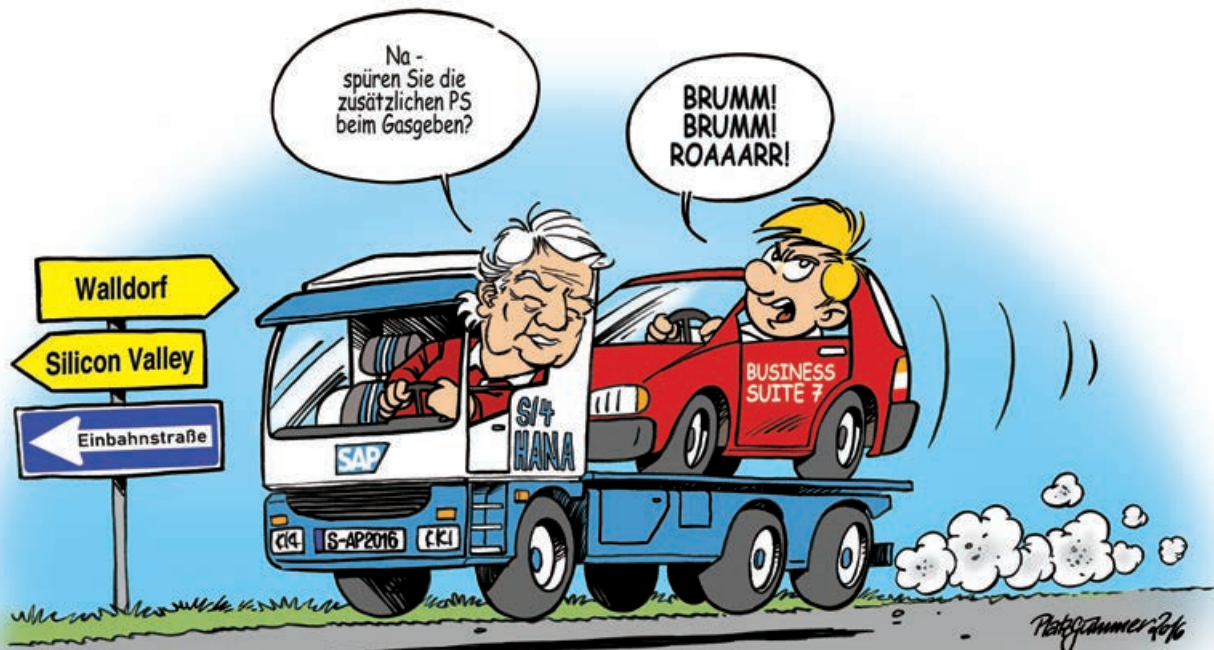
Wie lange noch will SAP eine S/4-Produktentwicklung und Roadmap als Add-ons für die Business Suite 7 betreiben und verkaufen? Das Bild ist grotesk: S/4-Add-on auf S/7 auf Hana. Am Anfang hatte die Community noch Verständnis für den Umstand, dass

selbst SAP kein neues ERP über Nacht aus dem Hut zaubern kann. Aber Simple Finance und S/4 Logistics als neues ERP-System zu bezeichnen ist mehr als dreist. In dem Dokument „Simplification List for SAP S/4 Hana, on-premise edition 1511“ vom 28. Januar dieses Jahres ist S/4 deutlich als „S/4 Hana is SAPs next-generation business suite [...] It is a new product completely built on one of the most advanced in-memory platform today – SAP Hana – and modern design principles with the SAP Fiori user experience (UX)“ ausgewiesen.

Die Erweiterung des ERP-Kerns ECC 6.0 um Funktionen und Geschäftsprozesse erfolgt seit vielen Jahren und nennt sich Enhancement Packages (EhP). Das geht gut und ist akzeptiert – auch wenn manche EhP-Funktionen kostenpflichtige Nachlizenzierungen auslösen können. Aus heutiger Sicht ist S/4 nur ein weiteres EhP. Simple Finance und Simple Logistics brauchen als Unterbau die Datenbank Hana, aber ebenso auch die SAP'sche Business Suite 7 – somit

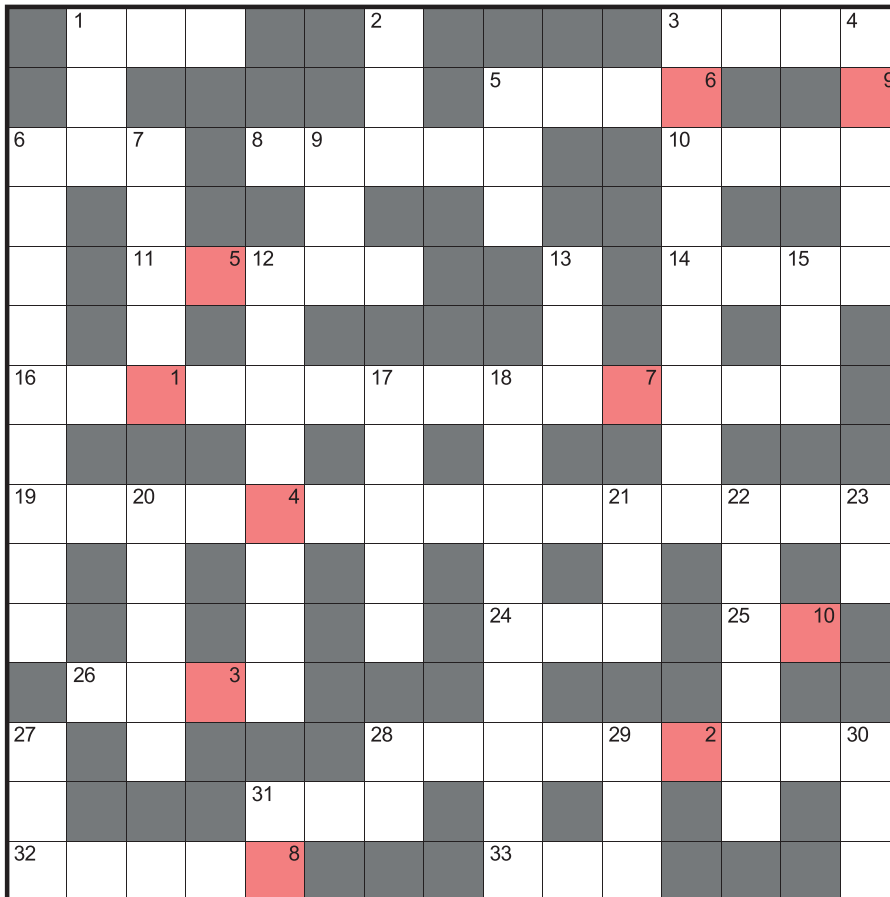
sind S/4 Finance und Logistics lediglich Add-ons und ein „spezielles“ EhP für S/7.

Der Weg in die Zukunft ist für SAP die Reise der Bestandskunden im bekannten Vehikel Suite 7, aufgebockt auf den Tief-lader Hana mit einer Motorerweiterung „Simple Finance“ und „Simple Logistics“. Warum nicht SAP EhP X? Momentan steht die Community bei Enhancement Package Nr. 8 und im Sinne der Vorgabe von Microsoft hätte man Version 9 überspringen und die neuen Finanz- und Logistikfunktionen EhP Version 10 nennen können – dann aber hätten die neuen Geschäftsprozesse nicht nur mit S/7, sondern auch mit jeder anderen Datenbank (Oracle, Microsoft SQL-Server und IBM DB2) zusammenarbeiten müssen. Das kann und darf natürlich laut Hasso Plattners Paradigma „Hana“ nicht sein. Dennoch wäre für S/4 Finance und Logistics der Name „EhP X – Hana only“ eine nette Bezeichnung gewesen und die ganze Community könnte sofort erkennen, dass der Sturm im Wasserglas nur zwei Add-ons für Suite 7 sind. (pmf)





Rätselhaftes aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Web-UI der SAP Development Infrastructure
- 3 Zweites Wort aus ESS
- 5 Eng. Abk. für EU-Zahlungsverkehr
- 6 Drittes Wort aus SOX
- 8 Zweites Wort aus QIM
- 10 Erstes Wort aus NLS
- 11 Vorschrift zur Archivierung
- 14 Anderer Begriff für Cloud Computing
- 16 Zweites Wort aus der Abk. XI
- 19 SAP-Werkzeugkasten für Predictive Analytic Apps
- 24 Abk. für Analyseprogramm einer Finanzleistung
- 25 Zweites Wort des Ruby... Open-Source-Framework
- 26 US-Pendant zur DSAG
- 28 Anderes Wort für Informationsportal (Visualisierung)
- 31 Abk. für Geschäftsbeziehungen
- 32 Name des aktuellen SAP-UI-Designs
- 33 Abk. für einen Nachfolger von ACC

Senkrecht

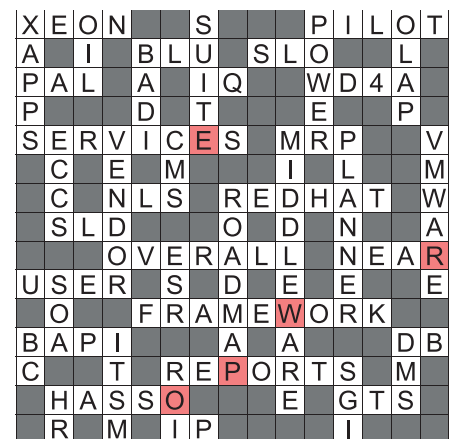
- 1 Abk. für SAP-Support-Abt. beim Kunden
- 2 Abk. für Dokumentenverwaltung
- 3 Hana-DB heißt am HPI anders
- 4 Zweites Wort des Adobe/SAP-Produkts
- 5 Abk. für BI-Planungskomponente
- 6 Produktname der OpenText-Datenablage
- 7 Abk. für offenes Framework
- 9 Abk. globales Systemverzeichnis
- 12 Zweites Wort aus SAP BPC
- 13 Abk. für SAP-Virtualisierungs-Werkzeug
- 15 Abk. für die SAP/Sybase-Datenbank
- 17 Erstes Wort aus TCO
- 18 Erstes Wort aus UWL (SAP-Portal)
- 20 NetApp-Funktion zur Leistungssteigerung von SSDs
- 21 Abk. für Lieferkettenverwaltung
- 22 Erstes Wort aus GTS
- 23 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 27 Abk. für Entwicklungsumgebung
- 28 Abk. für Datenbank
- 29 Abk. für Organisation von Geschäftsregeln
- 30 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 31 Abk. für Unternehmensanalyse

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

Das aktuelle Lösungswort hat zehn Buchstaben und ist ein Begriff aus der SAP PKL zur indirekten Nutzung. Wir verlosen dreimal ein **Hana-T-Shirt** aus der neuen E-3 Kollektion. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das T-Shirt schicken wir per Post. Viel Erfolg!



Lösung für Juni 2016: POWER für IBM Power, der zweiten Prozessor-Plattform für Hana neben Intel.



Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

September 2016

RED/ANZ 08.08.2016 | DUS 15.08.2016 | EVT 29.08.2016

Coverstory: Dokumentenmanagement und Archivierung sind extrem wichtig, sie sollten dennoch aber einfach und routiniert bleiben. Anbieter gibt es viele. Ein Hidden Champion ist KGS. Gemeinsam mit diesem SAP-Partner werden wir einen Blick auf die wahren Bedürfnisse und Wünsche der SAP-Bestandskunden werfen. Es geht auch anders! Der Ansatz von KGS zeichnet sich durch Schlankheit und maximale Effizienz aus. Das DMS ist schnell customized und erbringt alle notwendigen Leistungen mit minimalem

Aufwand. In der SAP-Community ist das KGS-System momentan ein Shootingstar.

Personal: Auch CIOs, CTOs, CDOs und CCC-Leiter sollen und müssen ihre Leistungen verkaufen und neue Roadmaps optimal präsentieren. Nicht jeder ist ein Verkaufstalent und Rhetorikgenie, somit ist das Präsentations- und Kommunikationstraining aktuell sehr angesagt.

Management: Von der digitalen Transformation spricht die gesamte IT-Szene. Erfolgreiche Beispiele gibt es noch

wenige. Aufgaben wie Industrie 4.0 und IoT gibt es mehr als genug. Wie aber beginnen mit den Transformationsprozessen? Was ist der Auslöser für eine erfolgreiche digitale Transformation?

Infrastruktur: Auf der Sapphire dieses Jahr in Orlando wurde angekündigt, dass Hana auch in der Microsoft-Azure-Wolke verfügbar sein kann. Ein weiterer Grund für hybrides Cloud Computing. Neben HEC (Hana Enterprise Cloud) und AWS gibt es nun Azure für den SAP-Bestandskunden – und was bieten Amazon und T-Systems an?

Oktober 2016

RED/ANZ 05.09.2016 | DUS 12.09.2016 | EVT 26.09.2016

Coverstory: SAP hat mit Hana und danach mit S/4 zahlreiche Innovationen und Veränderungen im IT-Stack ausgelöst. Die Hardware-Basis wurde konsolidiert, Open Source hat mit zahlreichen Produkten Einzug in die Community gehalten und die ERP-Architektur verändert sich auf Basis der Hana-Plattform. Damit entstehen neue Herausforderungen und Aufgaben. Themen wie Converged Infrastructure, Cloud Computing und eben auch das erwähnte Open Source verändern die Aufgaben des CIOs und CCC-Leiters.

Personal: HR und HCM waren immer schon Funktionen des SAP'schen ERPs. Im R/3-Zeitalter war HR häufig auf einem eigenen Server in einer kontrollierten Domain positioniert. Heute versucht SAP mit SuccessFactors und Fieldglass dem HCM eine erweiterte, vielleicht neue Bedeutung zu geben.

Management: Der Mehrwert in einem ERP-System sind nicht die Server oder der Storage, sondern die Geschäftsprozesse. Die effiziente und funktionierende Aufbau- und Ablauforganisation bestimmt letztendlich den betriebs-

wirtschaftlichen Nutzen. Zur Gestaltung der Geschäftsprozesse nutzte man früher Abap und Java, heute das Hana-Studio und die Hana-Plattform (HCP). Wohin entwickelt sich das Thema ERP-Modifikationen?

Infrastruktur: Selbst das größte Hana-System kann bei der Flut an IoT-Daten zu klein werden. Somit hat man ein Konzept für heiße, warme und kalte Daten entwickelt: Was darf in das Memory des Servers, was muss auf die Festplatte? Storage-Systeme und Datenbanken sind gefordert.

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.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2016	E-3 Extra	Veranstaltungen
September 2016 RED/ANZ: 08.08.2016 DUS: 15.08.2016 EVT: 29.08.2016	Personal: Präsentations- und Kommunikationstraining für CIO und CTO Management: Transformationsprozesse in Industrie 4.0, M2M und IoT Infrastruktur: Hybrid-Cloud-Projekte mit OpenStack, AWS und Azur	Cloud & Mobile Computing	20.–22.9.: DSAG JK 2016, Nürnberg
Oktober 2016 RED/ANZ: 05.09.2016 DUS: 12.09.2016 EVT: 26.09.2016	Personal: HCM on Cloud: Fieldglass- und SuccessFactors-Lösungen Management: Geschäftsprozess-Mehrwert durch Abap und Hana-Studio Infrastruktur: Datenbanken und Storage für kalte und heiße Daten		4.–6.10.: IT&Business, Stuttgart 18.–20.10.: Zukunft Personal, Köln 18.–20.10.: IT-SA, Nürnberg
November 2016 RED/ANZ: 10.10.2016 DUS: 17.10.2016 EVT: 31.10.2016	Personal: Aus- und Weiterbildung mit Self-Learning-Lösungen Management: Cloud-Plattformen, Ariba und Hybris als ERP-Front-Office Infrastruktur: Die Zukunft des NetWeaver-Stacks mit und ohne Hana		2.–3.11.: Personal Austria, Wien
Dezember 2016/ Januar 2017 RED/ANZ: 07.11.2016 DUS: 14.11.2016 EVT: 28.10.2016	Personal: Der SAP-Beratermarkt: Karriere, Anforderungen, Bezahlung Management: Security, GRC und Lizenzen – alle rechtlichen Fallstricke Infrastruktur: Open-Source-Tools für On-premise/Cloud-Management		



FIRMENINDEX

Adesso 30
 Alegri 19, 26
 Americas' SAP Users' Group,
 ASUG 18
 Apicon 23
 Apsolut 72
 Ariba 31
 Aspera 57
 Atos 41
 AWS 20
 Big Data Business Club 76
 BIT.Group 54
 Bitkom 7, 8, 11, 46
 Bundeskriminalamt 70
 Bundesverband Digitale
 Wirtschaft, BVDW 6, 58
 Burberry 4
 Business Software Alliance,
 BSA 14
 C4C 48
 Camelot ITLab 21
 Capgemini 7
 CA Technologies 41
 cbs, Corporate Business
 Solutions 29, 60
 Cenit 68
 Ciber 41
 Coast 56
 Computacenter 79
 Concur 16, 40
 Constellation Research 10
 Cormeta 9, 41
 Database 10
 Demandware 31
 Deutschsprachige
 SAP-Anwendergruppe,
 DSAG 3, 16, 17, 41, 82
 Die toten Hosen 31
 Diplomatic Council 41
 Dropbox 41
 Elca 41
 Emmi 42
 Empirius 22
 Erste Group Bank 44
 ETH Zürich 41
 Europäischen Kommission 48
 ExactTarget 31
 FIS 18
 Flexera 62
 Fraunhofer-Gesellschaft 76
 General Motors 41
 Götzfried 41
 Harvey Nash 45
 Haver & Boecker 55
 Hays 41
 Henri B. Meier
 Unternehmerschule 41
 Horváth & Partners 9
 HP 13
 Hybris 18, 29, 31, 48, 64
 Hyperion 10

IA4SP 29
 IBM 3, 7, 13, 31, 31
 IDC 14, 47
 Intershop 31
 Itelligence 46 - 55, 56
 IT-Logix 41
 ITML 48, 54, 56
 IW Consult 59
 Jägermeister 31
 JD Edwards 10
 John Deere 3
 KPMG 11, 45, 50
 Lenck, Marco, DSAG 17
 Lünendonk 32
 Magic Software Europe 66
 Malwarebytes 41
 McCormick & Company 44
 Microsoft 3, 20, 38, 95
 Middleware 10
 Mobisys 23
 New York Life 44
 Onapsis 69
 OpenStack 74
 Oracle 3, 10, 31, 95
 Orbis 28
 ORSoft 23
 PAC 45
 PeopleSoft 10
 Ponemon 8
 Q-Partners 75
 Q_Perior 64
 Realtech 57
 Retarus 41
 Rhein-Neckar-Verkehr, RNV 45
 Rimini Street 10
 Risk Management Association,
 RMA 8
 Royal Bank of Canada 44
 Salesforce 31
 Scheer 19
 Secude 12
 SecurIntegration 57
 SEP 78
 Siebel 10
 Siemens 41
 SIS 41
 Stonebranch 57
 SuccessFactors 42, 44
 Suse Linux 20, 82
 Technische Universität Wien 30
 Theobald Software 38
 Trend Micro 70
 T-Systems 13
 TTS 42
 TU München 7
 Tür an Tür e. V. 7
 TÜV Rheinland 13
 UMB 56
 Universität Augsburg 7
 Universität Barcelona 40
 Universität Heidelberg 40
 Universität Paderborn 50
 Universität Saarbrücken 40

Universität St. Gallen 41
 University of Limerick 50
 USU 57
 Varian Medical Systems 44
 Vereinte Nationen 41
 Vodafone 41, 59
 WMD 72

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, T-Systems 13
 Ametsreiter, Hannes, Vodafon 59
 Behrens, Holger, Cormeta 9
 Basan, Jens, Itelligence 51
 Callegari, Luca, Microsoft 41
 Cardenuto, Rodolpho, SAP 52
 Christian, Ralf, Siemens 41
 Diehl, Olaf, Aspera 57
 Dietmann, Jörg, Götzfried 41
 Dirks, Thorsten, Bitkom 47
 Dustdar, Schahram,
 TU Wien/Adesso 30
 Erdmann, Lars, Q_Perior 64
 Ettl, Mike, SuccessFactors 44
 Fray, Andreas, Bridging-IT 29
 Frick, Florian, Retarus 41
 Genes, Raimund, Trend Micro 70
 Gerkmann, Markus,
 Haver & Boecker 55
 Gleichmann, Jens, Q-Partners 75
 Götzfried, Thomas, Götzfried 41
 Gutzwiller, Thomas A., Elca 41
 Hecker, Johannes, Retarus 41
 Heinemann, Gustav 8
 Herbst, Thomas, Apsolut 72
 Herrnleben, Georg, BSA 14
 Himmelreich, Achim, BVDW 6
 Hofmeier, Anton, Flexera 62
 Ichhpurani, Kevin, SAP 52
 Imark, Dominik, IT-Logix 41
 Jaggi, Walter, Coast 56
 Janitz, Lars, Itelligence 54
 Kappesser, Bernd, Realtech 57
 Kimpel, Ralf, Risk Management
 Association, RMA 8
 Kitzmüller, Otto, Informatics 64
 Kollmeier, Tim, Apsolut 72
 Kramer, Michael, IBM 31
 Krey, Friedrich, Suse Linux 82
 Kroll, Jürgen, Cenit 68
 Kyra, Volker, Secude 12
 Lacor, Philip, Dropbox 41
 Lautensack, Andreas,
 Computacenter 79
 Leitner, Peter, SEP 78
 Leukert, Bernd, SAP 16
 Ley, Markus, Götzfried 41
 Lötscher, Michael, Emmi 42
 Mazza, Angela, SAP 40
 McDermott, Bill, SAP 16
 Meine, Ulrich, Itelligence 53
 Mielke, Hinrich, Alegri 26

Mrosik, Jan, Siemens 41
 Mulder, Sven, CA Technologies 41
 Nader, Andreas, Götzfried 41
 Neugebauer, Reimund,
 Fraunhofer 76
 Nunez, Mariano, Onapsis 69
 Oswald, Gerd, SAP 16
 Padgett, Barry, SAP 40
 Pauls, Andreas, Itelligence 46 - 55
 Plattner, Hasso, SAP 3
 Pols, Axel, Bitkom 11
 Purschke, Detlef, Stonebranch 57
 Ravin, Seth, Rimini Street 10
 Remmert, Jürgen, cbs
 Corporate Business Solutions 29
 Rohleder, Bernhard, Bitkom 7
 Romeder, Stephan,
 Magic Software Europe 66
 Rotter, Norbert,
 Itelligence 46 - 55, 56
 Schambach, Stephan,
 Demandware 31
 Schauer, Jakob, Cormeta 41
 Schell, Otto, DSAG 18, 41
 Schirmbrand, Michael, KPMG 45
 Sikka, Vishal, SAP 16
 Singh, Steve, Concur 16
 Snabe, Jim Hagemann, SAP 95
 Spaeth, David, WMD 72
 Strack, Klaus, Itelligence 50
 Tekin, Hasan, Q_Perior 64
 Velázquez, José, SAP 40
 Vogel, Georg, Malwarebytes 41
 Vogel, Herbert, Itelligence 50, 52
 Wahl, Matthias, BVDW 58
 Wang, Ray,
 Constellation Research 10
 Wehrens, Jean-Paul, Apsolut 72
 Winkelmann, Michael, Orbis 28
 Wohlfarth, Peter,
 Theobald Software 38
 Wolf, Till, cbs 60
 Yazici, Mikail, Cormeta 41
 Zillmann, Mario, Lünendonk 32

ANZEIGENINDEX

DOAG 33
 E-3 Abo 31, 39
 E-3 Image 11, 63, 65, 73, 81, U3
 E-3 Twitter 3
 Empirius 67
 Enycon 77
 ICL U1
 IT Verlag 71
 Itelligence 15
 ITML 13
 Seeburger 9
 Sicherheitsexpo 29
 SNP U4
 Trend Micro U2
 ZetVisions 7



DigiPlus



DigiPlus



DigiPlus



DigiPlus

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 (App Store) und Google Android (Play Store). 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.

GEISTIGE OFFENHEIT

BESCHÄFTIGTE
FRÜHER
DIE INQUISITION.

HEUTE

BERICHTET DAS
E-3 MAGAZIN
ÜBER

OPEN SOURCE.



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint 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

OH YEAH...

Für die beste Lösung blickst Du immer über den Tellerrand hinaus?
Wir auch.

Wir sind SNP, ein besonderes Software- und Beratungshaus aus Heidelberg. Unsere Mission: Die digitale Transformation ganzer IT-Landschaften. Unsere Kunden: Global agierende Großkonzerne. Unsere Erfahrung: Über 4.000 realisierte Projekte weltweit. Unser Problem: Es gibt zu wenige von uns.

Alle Argumente für eine Bewerbung auf einen Klick:
www.snp-now.com

SNP | Top-Karriere in der IT-Beratung

