blaupause

Das Magazin der Deutschsprachigen SAP® Anwendergruppe e. V.

→ 03 -16

Die Kunst der Transformation

Vibes in allen Abteilungen spüren. Gemeinsam eingrooven. Ziele abchecken. Dann läuft´s mit dem digitalen Wandel.

ISSN 1861-7492
www.dsag.de

Get DSAGITalisiert!

Den Koloss Digitalisierung in einzelne Bausteine zerlegen und loslegen. Erste, mutige Transformer unter den DSAG-Mitgliedern zeigen, wie das geht. Das regt zu eigenen Initiativen an.

DigitALLE Abteilungen

Die IT muss als Innovationsmotor heute die Basis für morgen schaffen und sich im Unternehmen (neu) positionieren. Auch wenn die Business Transformation alle angeht.

Wissen aufpimpen

Die DSAG bietet viele Möglichkeiten, sich dem Thema digitale Transformation zu nähern.

One Global Corporation
Ihr Weg nach 2020+

Setzen Sie auf Expertise. cbs Corporate Business Solutions.

Globalization

One Corporation

Landscape Transformation

+

S4 HANA Transition

Zukunftslösungen aus einem Guss

Die SAP geht neue Wege. Das sollte Sie aber nicht aus Ihrer Bahn werfen. Mit cbs richten Sie Ihre SAP-Strategie an den Hauptherausforderungen Ihres Unternehmens aus. Wir sorgen dafür, dass Sie den kurzen Weg gehen - und sicher ankommen in einer neuen, einheitlichen Prozess- & Systemlandschaft.

Gestalten Sie Ihre Roadmap als Geschäftsreise. Und vertrauen Sie auf einen kompetenten Begleiter.

www.cbs-consulting.com/dsagjk

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand L14

cbs Corporate Business Solutions GmbH
Die Unternehmensberatung der Materna Gruppe
www.cbs-consulting.com

cbs®
Corporate Business Solutions

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

„Veränderungen begünstigen nur den, der darauf vorbereitet ist", lautet ein Ausspruch des französischen Chemikers und Mikrobiologen Louis Pasteur. Eine der größten Veränderungen ist aktuell mit der digitalen Transformation im Gange. Die DSAG als Anwenderverband stellt sich den damit verbundenen Themen aus Überzeugung und mit viel Elan. Es ist unser Ansporn, alles dafür zu tun, um unseren Mitgliedern die Services und Informationen zu bieten, die sie für den Austausch untereinander sowie für ihre Unternehmensentscheidungen benötigen.

Dazu gehen wir auch Kooperationen ein, z. B. mit der Americas' SAP Users' Group (ASUG), mit der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften e. V. (acatech), dem SAP Education Network for Digital Transformation, dem Industrial Internet Consortium (IIC) oder auch dem LabsNetwork Industrie 4.0. Zum einen lassen wir die Erfahrungen unserer Mitglieder einfließen und zum anderen übernehmen wir wichtige Informationen und Entwicklungen aus diesen Netzwerken in unsere Arbeit.

Für viele Unternehmen ist es noch eine Herausforderung, eine gesamtheitliche Administration umzusetzen, bei der Fachbereiche untereinander und mit der IT eng zusammenarbeiten. Da fragt sich vielleicht der eine oder andere, wenn das schon für ein einzelnes Unternehmen schwierig ist, wie ist es dann der DSAG möglich, ihre über 200 Gremien themen- und branchenübergreifend zu „digitalisieren"?

Wir haben dafür ein hervorragendes Mittel zur Verfügung: unseren Jahreskongress! Drei Tage vollgepackt mit Themen aus einer Vielzahl von Bereichen und Branchen. Drei Tage, an denen sich Experten aus der IT und den Fachbereichen untereinander sowie mit dem Partner-Netzwerk und mit SAP-Experten austauschen, um über Strategien und Lösungen zu diskutieren und sich Tipps und Empfehlungen zu holen. Es gibt keine bessere Gelegenheit, um bereichsübergreifend Informationen zu sammeln, aus denen sich konkrete Nutzen ableiten lassen, um erfolgreich in die Digitalisierung zu starten. Kommen Sie zum Jahreskongress 2016 nach Nürnberg und bringen Sie Kollegen aus der Unternehmens-IT und den Fachbereichen mit. Die Veranstaltung bietet die ideale Gelegenheit, um sich im Team auf die kommenden Veränderungen vorzubereiten, um letztlich begünstigt zu sein.

Wir freuen uns auf Sie beim DSAG-Jahreskongress in Nürnberg!

Viel Spaß beim Lesen der **blaupause**

Ihr

„Für viele Unternehmen ist es noch eine große Herausforderung, eine gesamtheitliche Administration umzusetzen, bei der Fachbereiche untereinander und mit der IT eng zusammenarbeiten."

Dr. Mario Günter, Geschäftsführer
Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe e.V.

08 – 32 DSAG-Jahreskongress 2016

Kommt das Geschäftsmodell bald aus der Steckdose? Neue Gedanken sind erlaubt und erwünscht. Liefern sie doch den thematischen Strom für den Jahreskongress.

44 – 47 Vollbeschäftigung in der IT

Die SAP-Basis bringt unternehmensspezifische To-do-Listen mit der Produktstrategie von SAP in Einklang. Das sorgt für gute Auslastung in der IT-Abteilung.

→ DSAG-Splitter

07 KURZ UND GUT
„Auf einen Blick“: Wissenswertes von der DSAG: Der Leitfaden „Die SAP-Basis von morgen“ ist einen Klick wert, wie auch das DSAG-Forum Digitale Transformation.

→ DSAG-Jahreskongress 2016

08 VERANSTALTUNGSÜBERBLICK
„Business Transformation aus der Steckdose?“: Beim 17. DSAG-Jahreskongress im NürnbergConvention Center werden die Herausforderungen der digitalen Transformation und deren Auswirkungen intensiv beleuchtet.

12 KEYNOTE DSAG-VORSTAND
„Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“: So lautet die Botschaft des DSAG-Vorstandsvorsitzenden Marco Lenck in seiner Keynote auf dem DSAG-Jahreskongress 2016. Einblicke in Schweiz und Österreich runden das Bild ab.

16 KEYNOTE DSAG-FACHVORSTAND
„Radikal umdenken, bewusst handeln“: Die DSAG-Fachvorstände geben den Einblick in Erreichtes, und den Ausblick auf die Erwartungen an SAP.

22 DIGITALISIERUNG IN DER PRAXIS
„Alles steht und fällt mit dem Faktor Mensch“: Der Weg in die Digitalisierung war für die Vision Lasertechnik steinig, aber erfolgreich. Die wichtigsten Erkenntnisse: Mitarbeiter mitnehmen und nicht auf Standards warten.

26 ENERGIEVERSORGER IM WANDEL
„ERP-Standard bringt Power in die Prozesse“: Der Schweizer Energieversorger BKW fokussiert sich auf erneuerbare Energien, Smart Grids und Dienstleistungen. Dafür wird S/4HANA auf der grünen Wiese aufgestellt.

30 DIE WELT UND DAS BUSINESS
„Die Beziehung Mensch – Maschine wird neu definiert“: Welche Herausforderungen und Möglichkeiten kommen auf die Gesellschaft zu? Sicher ist: Wir werden geschäftskritische Entscheidungen treffen müssen.

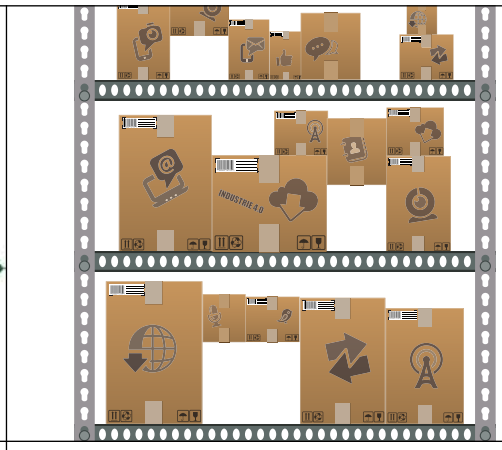
→ Technologie

34 EXTRANET BEI ZF FRIEDRICHSHAFEN
„Der Nutzer will sofort startklar sein“: Der Website-Relaunch des Business-Portals der ZF Friedrichshafen AG ebnet den Weg zur Digitalisierung. Dabei arbeiteten IT und Fachbereich von Anfang an Hand in Hand.

39 USER INTERFACES
„Die Antwort ist nur einen Klick entfernt“: Potenzielle Lösungen und Systeme, um Prozesse und Strukturen zu optimieren, sind fast endlos. Zeit für ein zentrales Tool, das dabei unterstützt, ein stimmiges Gesamtbild zu erzielen.

Jetzt! blaupauseonline!
www.blaupause.dsag.de

www.facebook.com/dsagev



48 – 51 Nur der Wandel ist beständig

Vom Stromproduzenten entwickelt sich die BKW-Gruppe hin zum Anbieter vielfältiger Energie- und Infrastrukturdienstleistungen. Inklusive einem IT-Neuanfang.

55 – 57 Neues wagen

Die Digitalisierungslücke ist einfach zu schließen. Indem Unternehmen sich trauen, Neues zu wagen und die Erfahrungen anderer auf die eigenen Geschäftsmodelle zu übertragen.

blaupause

Die Kunst der Transformation

44 BASIS VON MORGEN
„Zentrale Instanz hält Fäden zusammen“: Die Herausforderung für die SAP-Basis ist, die unternehmensspezifischen To-do-Listen inklusive Alltagsgeschäft mit der Produktstrategie und den Plänen von SAP in Einklang zu bringen und sich neu zu positionieren.

→ Anwendungen

48 SAP SIMPLE FINANCE BEI DER BKW-GRUPPE
„Simpler als gedacht?!“: Eine verlässliche Datenquelle, innovative Anwendungen, ein modernes Design: Beim Schweizer Energiedienstleister BKW war es Zeit für einen IT-Wandel. Und zwar so simpel wie möglich.

52 BENCHMARK-TOOL
„Digitale Reifeprüfung“: Unternehmen, die ihren digitalen Reifegrad erfahren wollen, kann ein Benchmark-Tool helfen. Ein solches stellt SAP zur Verfügung.

54 DATENZUGRIFF DURCH DIE FINANZVERWALTUNG
„Neue Version veröffentlicht“: Die neuen Empfehlungen zur Anwendung des Datenzugriffs (GoBD/GDPdU) durch die Finanzverwaltung bietet praxisgerechte Ratschläge.

55 DIE DIGITALISIERUNGSLÜCKE SCHLIESSEN
„Von Wunsch und Wirklichkeit“: Immer mehr Unternehmen nutzen innovative Industrie-4.0-Anwendungen – viele, ohne es zu wissen. Prof. Dr. Kai-Oliver Schocke erklärt, wie es zu den unterschiedlichsten Szenarien kommt.

→ Service & Support

60 ABSCHIED AUS DEM SAP-VORSTAND
„Leidenschaft für die IT spürbar“: Gerhard Oswald scheidet Ende 2016 aus dem SAP-Vorstand aus. Ein Blick zurück auf eine ereignisreiche Zeit.

64 SAP SOLUTION MANAGER BEI DER TELEKOM
„Konsolidierung als Teamarbeit“: Ein Versions-Upgrade und die Konsolidierung der Solution-Manager-Installationen hat die Telekom vor große Herausforderungen gestellt – vor allem in Bezug auf die Sicherheit.

69 DEUTLICH REDUZIERTER TESTUMFANG
„Testen leicht gemacht“: Das Hessische Competence Center für Neue Verwaltungssteuerung profitiert dank des Scope and Effort Analyzers von reduziertem Testumfang und einer automatisch angelegten Prozessstruktur.

→ Gewusst, wie?

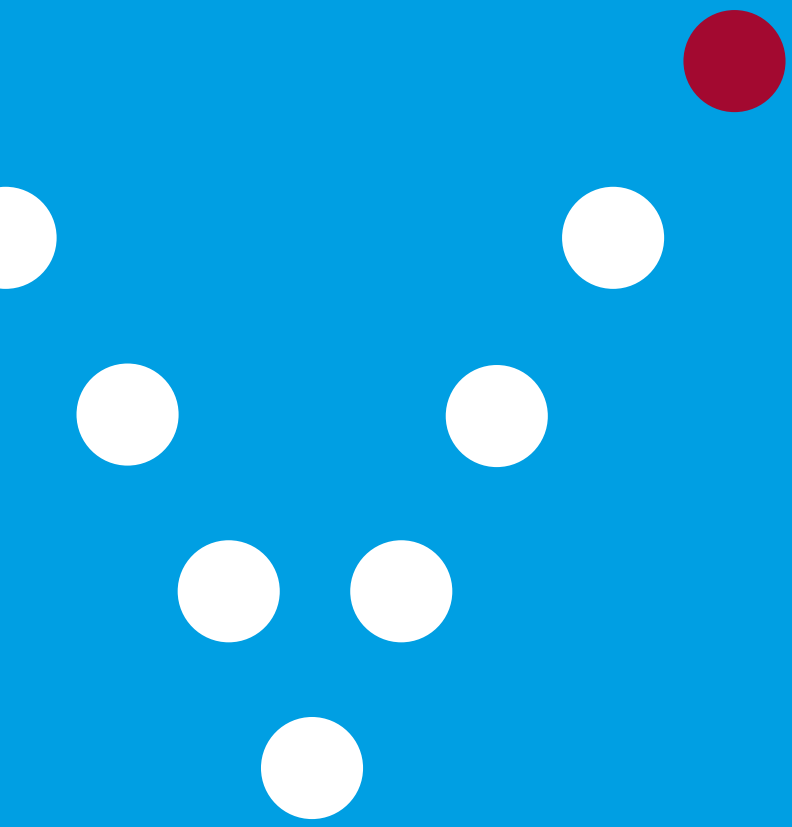
72 ZUGRIFFSPFAD IN DIE DATENBANK
„Pfadfinder für das SELECT“: Welchen Zugriffspfad auf die Datenbank wählt das SELECT? Der Ausführungsplan hilft dabei, die eingeschlagene Route nachzuvollziehen.

32 LANDINGPAGES

74 IMPRESSUM

ClimatePartner° klimaneutral
Druck | ID: 10742-1604-1001

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C107680



Das ist doch der springende Punkt

Strategisches Vorgehen. Plus jede Menge Einfallsreichtum.

Bei uns bekommen Sie eine intelligente Gesamtlösung aus einer Hand.

In den Punkten macht uns keiner was vor:
- Strategische Beratung
- Professionelle Software
- Individuelle Lösungen
- Zuverlässige Qualität
- Hervorragender Service
- Jede Menge Branchenexpertise

Qualität made in Germany – und das weltweit: **www.msggroup.com**

.consulting .solutions .partnership

.msg

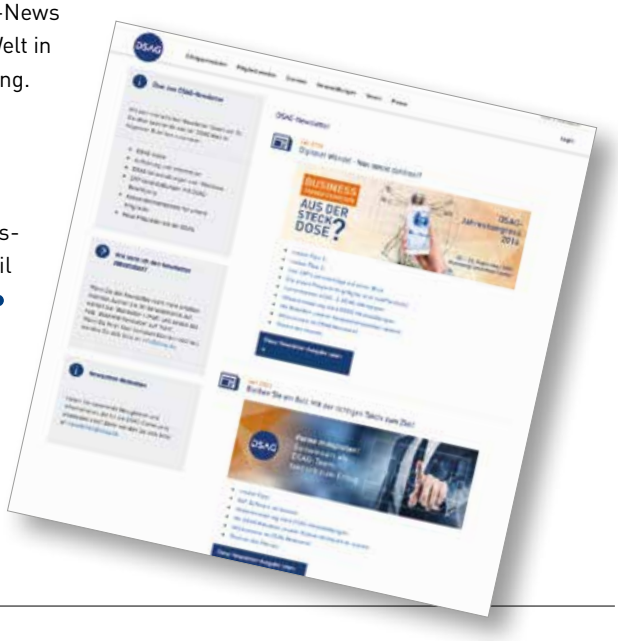
DSAG-Newsletter

Einmal im Monat flattern Top-News aus der DSAG- und der SAP-Welt in den elektronischen Posteingang.

Hier stöbern:
www.dsag.de/newsletter

Sie erhalten den DSAG-Newsletter nicht? Einfach im Profil im DSAGNet anpassen.

- **www.dsag.de/newsletter**
- **newsletter@dsag.de**



SUCH-TOOLS FÜR SAP-INNOVATIONEN

Guckst du! Zwei Tools helfen bei der Suche nach SAP-Innovationen. Mithilfe des neuen Innovation-Discovery-Tools und eines S-Users können Innovationen und neue Funktionen im SAP-Produktportfolio gefunden werden.

Im SAP-Solution-Explorer lässt sich erkunden, welche Geschäftsbedürfnisse durch SAP-Software adressiert werden können.

- **www.sap.com/innovationdiscovery**
- **https://solutionexplorer.sap.com**

DSAG-FORUM DIGITALE TRANSFORMATION

Die DSAG stellt unter **www.dsag.de/forum-digitale-transformation** übergreifende Informationen rund um die digitale Transformation zur Verfügung. Es soll den entsprechenden inhaltlichen Austausch innerhalb der DSAG fördern. Vorbeischauen lohnt sich!

- **www.dsag.de/forum-digitale-transformation**

Im Jahr 2016

wächst die DSAG

um *monatlich* fast

800

Personen.

Stand: Juni 2016

SAP-BASIS VON MORGEN

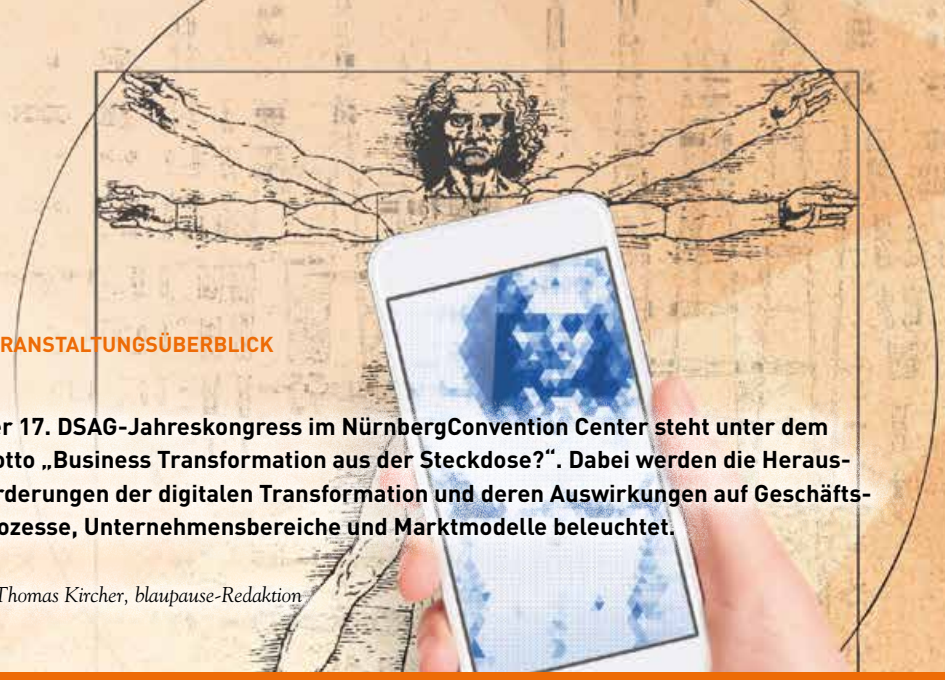
Die IT-Abteilung hat sich zum Wegbereiter und Gestalter für neue Geschäftsszenarien sowie innovative Zusammenarbeitsmodelle etwa mit Kollegen aus Fachabteilungen entwickelt. Um diesen Wandel in puncto Aufgabengebiet und Selbstverständnis genau zu analysieren und Best Practices bereitzustellen, beleuchtet der Leitfaden „Die SAP-Basis von Morgen" die SAP-Basis von allen Seiten.

Download unter:
- **www.dsag.de/basis-von-morgen**

Weitere Handlungsempfehlungen unter:
- **www.dsag.de/handlungsempfehlungen**

BUSINESS TRANSFORMATION

AUS DER STECK DOSE?



VERANSTALTUNGSÜBERBLICK

Der 17. DSAG-Jahreskongress im NürnbergConvention Center steht unter dem Motto „Business Transformation aus der Steckdose?“. Dabei werden die Herausforderungen der digitalen Transformation und deren Auswirkungen auf Geschäftsprozesse, Unternehmensbereiche und Marktmodelle beleuchtet.

⊙ *Thomas Kircher, blaupause-Redaktion*

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.

Neue Wege finden

Das soll das Motto des DSAG-Jahreskongresses: „Business Transformation aus der Steckdose?“ zum Ausdruck bringen. Es ist auch gleichzeitig der Titel der DSAG-Keynote am ersten Kongresstag. Darin greift der Vorstandsvorsitzende Marco Lenck die Thematik auf, dass Unternehmen, die heute erfolgreich agieren, nicht automatisch auch in Zukunft dem Wettbewerb voraus sind. Sie müssen aus der Vielzahl neuer technologischer Möglichkeiten und der Fülle an Echtzeit-Informationen neue Wege finden. Dazu gilt es, sich als Unternehmen (neu) zu positionieren und Produkte und Services zu entwickeln, um Konsumenten in einer digitalen Umgebung gerecht zu werden.

Wie SAP ihre Kunden auf dem Weg in die digitale Wirtschaft unterstützt, um langjährige gewachsene und stabile Systemlandschaften mit individuellen und disruptiven Innovationen zu vereinbaren, erläutert Bernd Leukert, Mitglied des Vorstands der SAP SE, Produkte und Innovation, in seiner Keynote mit dem Titel: „Die digitale Transformation: Differenzierung durch Innovation“.

Chancen und Ansätze

Am zweiten Veranstaltungstag beleuchten die DSAG-Fachvorstände die Herausforderungen und die damit verbundenen Chancen und Ansätze der Digitalisierung aus den Blickwinkeln von Technologie, den Geschäftsprozessen und Anwendungen sowie bezogen auf kommerzielle und soziale Aspekte. Sie werden aufzeigen, dass in zahlreichen Unternehmen bereits Veränderungsprozesse angestoßen wurden, aber sich viele noch nicht über die künftige Ausrichtung ihres Geschäftsmodells im Klaren sind.

Diesen entscheidenden Schritt hat die Vision Lasertechnik bereits vollzogen. In seiner Keynote „Der klassische Maschinenbau in der digitalen Transformation“ zeigt Philipp Becker, Kaufmännischer Leiter/Prokurist bei der Vision Lasertechnik GmbH auf, wie es geht, damit am Ende alle am Produktionsprozess beteiligten Einheiten nicht nur miteinander kommunizieren, sondern auch voneinander lernen und sich automatisch steuern – inklusive Anbindung an das SAP-System.

Vorgehensweisen und Methoden

Wie Unternehmen aus der Perspektive von SAP an der digitalen Transformation teilhaben können und welche möglichen Vorgehensweisen und Methoden SAP mit ihrer Produkt- und Servicestrategie dafür anbietet, erläutert Michael Kleinemeier, Mitglied des Vorstands der SAP SE und verantwortlich für Digital Business Services. Der Titel seiner Keynote: „Digitale Transformation ermöglichen: von der Idee zum Live Business“.

Den praktischen Weg dorthin beschreibt Thomas Zinniker, stellvertretender CIO der BKW AG in seiner Keynote „Die Energie-Branche im Umbruch – Die Herausforderungen einer Neu-Positionierung“. Die Digitalisierung seiner Prozesse ist für den Schweizer Energiedienstleister neben der vertikalen Integration und der horizontalen Diversifizierung ein zentraler Schritt in Richtung Zukunft.

Business Transformation: einfach wie nie!

Den dritten Veranstaltungstag eröffnen Hartmut Thomsen, Geschäftsführer der SAP Deutschland SE & Co. KG, und Rolf Schumann, CTO und Leiter des Innovationsbereichs in EMEA. Ihre gemeinsame Keynote trägt den Titel „Business Transformation: einfach wie nie!“ Darin werden sie aufzeigen, ob die Transformation aus der Steckdose möglich ist und welche die Erfolgsfaktoren dafür sind.

Zum Abschluss der Veranstaltung blickt dann Futurist und Humanist Gerd Leonhard noch etwas weiter in die Zukunft. „Digitale Transformation: Was bedeutet das wirklich? Unsere Welt und unser Business in 2021“ lautet der Titel seiner Keynote. Exponentielle technologische Veränderungen stehen überall bevor. Welche neuen Möglichkeiten sich daraus ergeben werden und welche Herausforderungen an das „business as usual“ erkannt und gemeistert werden müssen, erläutert Gerd Leonhard in seiner Präsentation.

Digital und analog im Einklang

So wie sich die Digitalisierung durch sämtliche Keynotes des Jahreskongresses zieht, macht sie natürlich auch vor der traditionellen Abendveranstaltung am zweiten Kongresstag nicht halt. Unter dem Motto „Let's get digital" weisen pulsierende LED-Lichter den Weg aufs Disco-Parkett. Weniger schweißtreibend ist der Kampf mit lebensgroßen PacMan-Monstern auf einem überdimensionalen „Pad". Zudem bieten weitere digitale Spielereien eine gute Gelegenheit, sich mit Kollegen oder der künstlichen Intelligenz zu messen. Die dabei verbrauchte Energie kann dann ganz traditionell und analog am reichhaltigen Buffet wieder aufgetankt werden.

Und wer wissen will, wo gerade am meisten los ist oder auf welcher Etage man voraussichtlich in der kürzesten Schlange für ein Kaltgetränk ansteht: dem hilft ein Blick auf den großen Bildschirm im Erdgeschoss, der pro Etage die Besucherströme visualisiert. Da sage noch einer, die Digitalisierung hätte keine Vorteile. Dabei sein lohnt sich! ●

Anzeige

Tolle Aktionen am DSAG-Stand. Vorbeikommen & GEWINNEN!

DSAG IN ACTION: Bereits DSAGITalisiert oder eine digitALLE Abteilung?

Neugierig? Finden Sie heraus, was **DSAGITalisiert** oder **digitALLE** Abteilungen bedeuten. Wer mitmacht, erhält eine kleine Überraschung. **Tolle Aktionen** finden an allen Kongresstagen am DSAG-Stand statt:

AKTION! DIGITALLE ABTEILUNGEN:
Der heiße Draht der Digitalisierung.
Jede Abteilung ist vom digitalen Wandel betroffen. Jetzt gemeinsam erfolgreich zum Ziel mit der DSAG. Schauen Sie vorbei und versuchen Sie, den heißen Draht zu bezwingen.

AKTION! DSAGITALISIERT:
Jetzt als DSAG-Team aufstellen und mit dem DSAG-Kick die Tischkicker-Profispielerin Steff Schmid schlagen.
Get DSAGITalisiert und die Business Transformation gemeinsam bewältigen. Let's kick it – together!

Es warten tolle **HAUPTPREISE** auf die Sieger der jeweiligen Aktion, wie eine brandneue, virtuelle **LASER-TASTATUR** oder eine **DROHNE MIT VIDEOFUNKTION**. Alle Teilnehmer erhalten eine kleine **ÜBERRASCHUNG**.

Die Hauptgewinner der Aktionen **digitALLE Abteilungen** und **DSAGITalisiert** werden am **22.09.2016 um 13 Uhr auf dem DSAG-Stand** bekannt gegeben.

Mehr Infos finden Sie hier: www.kongress.dsag.de/dsag-aktionen

DSAG

Integrierte Produktentstehung für Industrie 4.0

Unschlagbar im Vorteil – mit einem Dreh

Märkte werden immer dynamischer, Kundenwünsche immer spezieller. Klar im Vorteil ist, wer schnell und flexibel reagieren kann. Der Dreh ist einfach: nahtlose Verzahnung aller produktbezogenen Daten und Prozesse in einem System, von Engineering bis Fertigung. Leicht umzusetzen mit Lösungen von DSC – allen voran mit SAP Engineering Control Center.

SAP Engineering Control Center integriert Autorenwerkzeuge aller Art in SAP Product Lifecycle Management: von MCAD/ECAD bis MS Office. Zudem bietet die Integrationsplattform ein intuitives F&E-Cockpit inklusive 2D/3D-Viewer und die Möglichkeit lohnender Add-ons wie Factory Control Center. FCTR integriert CAM, Werkzeugbibliothek, Arbeitsvorbereitung und Fertigungsplanung in den SAP-gestützten PEP und bindet Shopfloor-Systeme an. Welche Vorteile all das bringt?

Einfaches Dokumentenhandling

Lokal erzeugte Dokumente aus Multi-CAD- und Mechatronik-Konstruktion sowie aus Marketing, Technischer Doku etc. landen im zentralen SAP-System – aktuell, konsistent und allseits verfügbar. Sie lassen sich einheitlich und strukturiert verwalten sowie austauschen und logisch verknüpfen, ob miteinander oder mit anderen SAP-Objekten.

Im F&E-Cockpit sind Dokumente dann schnell parat. Zum einen dank Klassifizierung sowie Such-, Filter- und Sortieroptionen. Zum anderen dank persönlicher Ordner sowie individuell konfigurierbarer Fenster. Ein Übriges tut der integrierte Viewer mit JT-Unterstützung. Konstrukteure können schnell durch Baugruppen navigieren, Komponenteninfos anzeigen und selektierte Bauteile direkt im CAD-System öffnen. Und selbst Nicht-CAD-Anwender aus Marketing, Vertrieb, Service, etc. können Produkte bequem visualisieren.

Zeitsparender Zusatzkomfort

Für maximale Performance lassen sich Dokumentenabläufe automatisieren – mit den Infrastrukturmodulen von DSC. Sie steuern den Import/Export von Daten. Sie erzeugen Neutral- und Viewing-Formate. Sie aktualisieren Dokumentattribute. Und sie können noch vieles mehr. Weiteren Zeitgewinn bringen die verfügbaren CAD-Direktanbindungen wie das SAP Engineering Control Center interface to NX. Damit können Konstrukteure Modelle, Baugruppen und Zeichnungen direkt aus NX im SAP-System verwalten.

Effiziente Produktentwicklung

Dank Integration haben Engineering-Teams stets eine Gesamtsicht auf ihr Produkt – im F&E-Cockpit. Es informiert über Dokumentenversionen sowie Bearbeitungsstatus und bildet Zusammenhänge ab. Das beschleunigt Abstimmungsprozesse, minimiert Fehlerquellen und hilft, Compliance-Risiken frühzeitig zu erkennen und auszuräumen. Noch mehr Effizienz bringt die Change-Management-Funktion. Sie steuert die Gültigkeit von Dokumenten. Und sie dokumentiert die komplette Historie mit allen Details. So sorgt sie für sichere, transparente Freigabe- und Änderungsprozesse.

Zügiger Produktionsstart

Nach Konstruktionsende geht's zügig weiter: von der Logistik bis zur Fertigung. Nicht nur dank automatisch ausgeleiteter Materialstücklisten für die Beschaffung. SAP-gestützt lassen sich unter anderem auch Werkzeugbereitstellung und Rüstzeiten optimieren. Zudem werden CAM-Systeme direkt mit Daten versorgt, Fertigungsaufträge automatisch erzeugt und NC-Programme workflowgesteuert an die Maschine geliefert. Und am Ende fließen optimierte Fertigungsdaten zurück ins SAP-System – zur späteren Wiederverwendung.

Leichtes Spiel – auf der Gewinnerseite

Schnell und flexibel reagieren und sich Wettbewerbsvorteile sichern: Mit den Integrationslösungen von DSC geht's leichter denn je. Aber erzählen können wir viel. Kommen Sie einfach vorbei und erleben Sie's live: an unserem Stand auf dem DSAG-Jahreskongress.

info@dscsag.com
www.dscsag.com

DSC
Fascination with Integration

SAP Gold Partner

Rödl & Partner

Zukunft gestalten

Digitalisierte Geschäftsmodelle in hybriden IT-Landschaften

Hybris-Lösungen

› Enterprise Marketing Automation

› Aftersales Automotive (TechDoc-Lösung)

SAP Hosting & Managed Services

› SAP InMemory unter Oracle und HANA

› Rechenzentrums- und Cloud-Services aus Deutschland

Integration von SAP und Microsoft Dynamics AX

› Hub & Spoke Szenarien

› EAI/EDI mit Microsoft BizTalk

Viele Herausforderungen, ein Kümmerer.
Rödl & Partner auf dem DSAG-Jahreskongress
vom **20. – 22.9.2016 in Nürnberg**

Kontakt: Markus Merk | Tel. +49 (711) 78 19 14 - 430 | E-Mail: markus.merk@roedl.com

www.roedl.de/consulting

KEYNOTE DES DSAG-VORSTANDS

WER NICHT WAGT, DER NICHT GEWINNT

Business Transformation aus der Steckdose? Das wäre schön. Nur leider ist es mit Plug-and-play nicht getan. Ein ganzheitlicher Ansatz ist vonnöten, der sämtliche Unternehmensbereiche einbezieht. Diesen zu entwickeln, ist herausfordernd und kann auch schon mal auf den Holzweg führen. Trotzdem sollten Digitalisierungs-Projekte angepackt werden. Denn: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Angelika Jung, blaupause-Redaktion

In einer zunehmend vernetzten Welt gilt es, aus der Vielzahl neuer technologischer Möglichkeiten und der Fülle an Echtzeit-Informationen neue Wege zu finden. Unternehmen (neu) zu positionieren und Produkte oder Services zu entwickeln, um Konsumenten in einer digitalen Umgebung gerecht zu werden, ist nicht trivial. Kommt die dafür notwendige Business Transformation doch nicht einfach aus der „Steckdose". Eine Software einspielen und los, damit ist es nicht getan.

Und auch Geschäftsmodelle sind zu überdenken oder neue zu etablieren (siehe dazu den Artikel zu BKW ab Seite 26). Davon sind viele Unternehmen betroffen. Auch die, die sich vielleicht in Sicherheit wiegen und lange Jahre einen Wettbewerbsvorteil genossen haben und heute erfolgreich agieren. Sie können diesen Status quo unter Umständen schnell verlieren. Kleine Anbieter mit flexiblen Strukturen und smarten Denkmodellen drohen den etablierten den Rang abzulaufen. Eins steht demnach fest: Fast alle müssen etwas tun! Nur was? Diese Frage stellt sich als Erstes.

Ganzheitlicher Ansatz: Ohne geht´s nicht!

Die Voraussetzung für die Business Transformation ist ein ganzheitlicher Ansatz, der sämtliche Unternehmensbereiche einbezieht. Kein Wunder. Beinhaltet dieses Vorhaben doch zahlreiche Facetten, die es zu berücksichtigen gilt. Dazu zählen verschiedene Entwicklungen, die sich heute abzeichnen:

- **Vom Kunden zum Konsumenten:** Heute ist nicht mehr der direkte Geschäftspartner relevant, sondern der Endverbraucher. Dieser fordert auf sich zugeschnittene Produkte und Services. Dadurch werden zum Teil ganze Lieferketten übersprungen. Das Produkt wird zum individuellen Einzelstück und nach Verbraucherwunsch gefertigt, z. B. Angebote wie myMuesli. Hier stellt sich die Frage für Unternehmen: Wie können neue Geschäftsmodelle entstehen, die dieser Aufgabe gerecht werden?

BLICK NACH ÖSTERREICH

Um in die neue Welt der digitalisierten Wirtschaft zu kommen, erwarten die ***österreichischen Unternehmen*** *von SAP eine konkrete Unterstützung und aktive Beratung. Auch die DSAG ist gefordert, ihre Mitglieder nach Kräften auf dem Weg in die digitale Zukunft zu begleiten. Denn für viele sind* ***Internet of Things*** *und* ***Industrie 4.0*** *bislang noch hauptsächlich Schlagworte. „Den Kunden die neue Welt nahezubringen, wird am besten mit konkreten Beispielen und Szenarien möglich sein, und was für wen relevant ist", wünscht sich Wolfgang Honold, DSAG-Vorstand Österreich. „Inhalte dürfen nicht auf der Strecke bleiben. Informationen müssen fließen."*

- **Vom Produkt zum Service:** In der Vergangenheit war der Produktlebenszyklus beim Kunden durch die Phasen Produktentwicklung, Angebot, Verkauf und Wartung bestimmt. Heute werden die Produkte nicht mehr erworben, sondern einfach durch den Service ersetzt, sie zu nutzen. Hier stellt sich die Frage für Unternehmen: Wie kann dieser neue bzw. komplexer gewordene Prozess in der Software abgebildet werden?
- **Von der Lizenz zur Innovation:** Innovationen entstehen nicht einfach nur durch den Kauf und die bloße Installation einer Software. Kunden möchten heute Best Practices zum bestmöglichen Einsatz ihrer Software erhalten, damit es am Ende einen Mehrwert gibt. Idealerweise wird die Software gemeinsam mit den Kunden bedarfsgerecht entwickelt.

BLICK IN DIE SCHWEIZ

*Die **digitale Transformation** hat unter **Schweizer Unternehmen** einen hohen Stellenwert. Aber wenn es darum geht, **was konkret zu tun** ist, gibt es noch Fragezeichen. In den Schweizer Gremien der DSAG wird das Thema intensiv diskutiert. Konkrete Hilfestellungen werden erarbeitet. „Die Schweizer sind innovativ, sind immer innovativ gewesen und versuchen, sich vorwärts zu bewegen. Aber ich glaube auch, das bekomme ich von Schweizer Mitgliedern zurückgespielt, dass es SAP Schweiz schafft, die Kunden mitzunehmen und für etwas Neues zu begeistern", erklärt Christian Zumbach, DSAG-Vorstand Schweiz.*

An einem Strang ziehen

Digitalisierungsvorhaben sind zugegebenermaßen komplex. Die Aufgabe Business Transformation lässt sich nur bewältigen, wenn alle Beteiligten im Unternehmen, aber auch externe Partner und auch der Softwarelieferant an einem Strang ziehen und klare Ziele definiert sind. Intern müssen Entscheider in den Unternehmen Veränderungen wollen und ihre Mitarbeiter mitnehmen (siehe dazu den Artikel zu Vision Lasertechnik, ab Seite 22). Eine gewisse Risikobereitschaft und die Möglichkeit, Dinge auszuprobieren, sind wichtige Eigenschaften, die zum Erfolg führen. Trial and Error kann in überschaubaren Projektabschnitten sinnvoll sein.

DSAG nimmt SAP in die Pflicht

Neben dem Faktor Mensch haben geeignete technologische Grundlagen eine große Bedeutung. Hier sind Anbieter wie SAP gefragt. Sie müssen sich mitverantwortlich zeigen für den Erfolg des Einsatzes über die Einführung hinaus. Dazu DSAG-Vorstandsvorsitzender Marco Lenck: „Heute bezieht man nicht nur Software. SAP-Anwender erwarten

→

DAS MOTTO DES 17. DSAG-JAHRESKONGRESSES

„Business Transformation aus der Steckdose?" beinhaltet folgende Facetten:

- **Vom Kunden zum Konsumenten:** Eine 360-Grad-Betrachtung stellt den Konsumenten in den Mittelpunkt. Wie können hier neue Geschäftsmodelle entstehen?
- **Vom Produkt zum Service:** Anstelle von Produkten werden Services 24/7 vertrieben. Welche Bedeutung hat das für eine Standardsoftware?
- **Von der Lizenz zur Innovation:** Einführungszyklen und Roadmaps werden sich verkürzen. Wie kann Software konsumierbar bleiben? Erst die realisierte Innovation bringt den Mehrwert für das Unternehmen.
- Die digitale Transformation stellt eine Organisationsaufgabe für das ganze Unternehmen dar und ist damit: **Mehr als Software.**

realtime

smart SAP® solutions

Schlanke Prozesse
Beratung, Implementierung, Integration & Optimierung

Smarte Branchenlösungen
Speziell für die Konsumgüterindustrie, Pharma & Chemie

Saubere Stammdaten
Einfache Pflege im Master Data Cockpit mit Workflow-Netz

Sichere Compliance
Berechtigungen revisionsgerecht managen, kontrollieren & dokumentieren

Biometrische Sicherheit
Kritische SAP-Funktionen schützen

Lösungsstarker Service
Customer Support Center für alle IT-Fälle

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand E7

Anzeige

realtime AG
Elisabeth-Selbert-Str. 4a
40764 Langenfeld
Tel.: +49 (0) 2173 / 91 66 0
kontakt@realtimegroup.de
www.realtimegroup.de

SAP Gold Partner

→ *v. l. n. r.: Marco Lenck (DSAG-Vorstandsvorsitzender); Wolfgang Honold (DSAG-Vorstand für Österreich); Christian Zumbach (DSAG-Vorstand für die Schweiz)*

darüber hinaus eine Anleitung dafür, wie die Lösungen bestmöglich eingesetzt werden können, damit sie Innovationen ermöglichen." Eine Forderung, der SAP gerecht werden muss!

DSAG sieht sich in der Pflicht

Aber auch die DSAG sieht sich in der Pflicht, ihre Mitglieder zu unterstützen, und bietet zahlreiche Möglichkeiten, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Dazu dienen Gremientreffen, Thementage, Webinare, Infoveranstaltungen, Handlungsempfehlungen oder auch Netzwerke mit anderen Organisationen, die sich das Thema digitale Transformation auf die Fahne geschrieben haben und ergänzend zur DSAG agieren. Gespräche mit SAP, in denen bedarfsgerechte Produkte gefordert werden, die Digitalisierungsvorhaben der SAP-Kunden unterstützen bzw. Bestandslösungen, die um neue Funktionen erweitert werden sollen, tun ein Übriges, die Business Transformation voranzutreiben. Um als Partner relevant zu sein, muss SAP darüber hinaus neue Bezahlmodelle entwickeln, um Prozesse zu bepreisen, die einen hohen Durchsatz bei geringer Wertschöpfung haben. Auch seitens SAP gibt es viel zu tun.

Die anstehenden Umwälzungen werden nicht einfach zu meistern sein. Die damit einhergehende Transformation von Geschäftsmodellen und wo möglich ganzer Marktmodelle wird für alle Unternehmen eine große Herausforderung darstellen. Dem einen oder anderen mag es vielleicht gar wie die Quadratur des Kreises vorkommen. Ein naheliegender Gedanke, führt er doch direkt zum Keyvisual dieses Jahreskongresses. Es ist Leonardo da Vincis berühmte anatomische Studie des ideal proportionierten Menschen. Der Universalgelehrte war in vielen Bereichen seiner Zeit weit voraus. Und viele seiner Visionen konnten erst viel später mit modernen technischen Mitteln umgesetzt werden. Ein Gedanke, der Mut machen und zu Taten aufrufen soll. Den Anbieter und die DSAG-Mitglieder! ●

AGENDA DER ZUKUNFT

Der DSAG-Vorstand hat im Zusammenhang mit der Business Transformation verschiedene Themengebiete für die Zukunft identifiziert, denen er sich in den kommenden Monaten widmen wird. Dazu zählen:

- Geschäftstransformation
- Standardisierung ermöglicht Umsetzungsgeschwindigkeit
- Prozessqualität ist der Schlüssel
- End-to-End-Security
- Total Cost of Ownership der digitalen Transformation

Dazu werden in den Keynotes auf dem Jahreskongress in Nürnberg ausführliche Informationen gegeben.

DSAG-JAHRESKONGRESS 2016

Marco Lenck, Wolfgang Honold, Christian Zumbach

Business Transformation aus der Steckdose? – Ein Überblick

20.09.2016, 9.30 Uhr

The Best-Run Businesses Run SAP®

Bereit für LIVE Business

Strategien, Technologien und Lösungen für Ihre digitale Agenda

Von der App oder dem mobilen Front-End über das Internet der Dinge bis hin zu Machine Learning und ganz neuen Geschäftsmodellen: Wir helfen Ihrem Unternehmen, das gesamte Potenzial der Digitalisierung zu erschließen. Jetzt ist der Weg das Ziel.

Die digitale, informationsgetriebene Wirtschaft fordert von den Fachbereichen und der IT einen völlig neuen Umgang mit (Massen-)Daten unterschiedlichster Herkunft und Qualität. Es gilt jetzt, die dafür nötigen Anpassungen schnellstmöglich umzusetzen, ohne den laufenden Betrieb zu gefährden. Und darüber hinaus die Weichen für eine grundlegend neue, zukunftsfähige Infrastruktur und Lösungslandschaft zu stellen. Wo können Sie hierfür am besten ansetzen? Wie und wie schnell lässt sich der Umstieg auf neue Technologien und Verfahren meistern? Das und mehr erfahren Sie beim DSAG-Jahreskongress 2016 in Nürnberg.

Informieren Sie sich am SAP-Ausstellungsstand über

- die SAP S/4HANA-Roadmap sowie Migrationspfade und Werkzeuge für die nächsten Schritte
- maßgeschneiderte Lösungen und Anwendungen für Personalmanagement, Finanzwesen, Logistik, Analytik oder Marketing und Vertrieb
- Daten- und Anwendungssicherheit sowie Transparenz und Compliance
- unterschiedliche Optionen für Betrieb und Wartung Ihrer SAP-Landschaft
- die flexible und sichere Integration von Kunden, Dienstleistern und Lieferanten in Ihre Geschäftsprozesse mithilfe der SAP-Geschäftsnetzwerke

Freuen Sie sich zudem auf 34 zusätzliche Vorträge und Expert-Sessions, anschauliche Beispiel-Szenarien zur digitalen Transformation sowie drei exklusive Kompakt-Workshops zu den Themen Security, Internet of Things und SAP S/4HANA-Migration. Und nehmen Sie an unserer Umfrage teil. Es lohnt sich: Als Dankeschön gibt es das druckfrische Fachbuch „SAP Solution Manager für SAP S/4HANA“.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Jetzt die kostenfreie Teilnahme an unseren Kompakt-Workshops sichern:
http://events.sap.com/de/sap-kompaktworkshops-dsag

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress 2016, 20.09.2016 bis 22.09.2016, NürnbergConvention Center, Halle 12

© 2016 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

KEYNOTE DER FACHVORSTÄNDE

RADIKAL UMDENKEN, BEWUSST HANDELN

In ihrer gemeinsamen Keynote geben die Ressort-Vorstände der DSAG einen Einblick in die Facetten der Digitalisierung und die damit einhergehenden Chancen für alle Unternehmen. Damit verbunden ist aber auch die Anforderung an den Partner SAP, daran gemeinsam zu arbeiten, um die anstehende Business Transformation ohne Reibungsverluste zu gewährleisten.

Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Aktuell finden Veränderungsprozesse in vielen Unternehmen statt. Aber nicht in dem Maße, wie es vielleicht möglich oder nötig wäre. Das liegt u. a. daran, dass sich viele über die künftige Ausrichtung ihres Geschäftsmodells noch nicht im Klaren sind. Software im weitesten Sinne durchdringt die Geschäftsprozesse, verschmilzt Branchen und bezieht Konsumenten in die Abläufe stärker ein. Darauf müssen Unternehmen sich vorbereiten. Die damit einhergehende digitale Transformation von Prozessen und Geschäftsmodellen wird für alle Unternehmen eine große Herausforderung darstellen.

Offene, aber dennoch sichere Standards

Im Bereich Technologie ist für Vorstand Hans-Achim Quitmann klar, wo die Zusammenhänge liegen. „Der Haupttreiber für die Digitalisierung ist die Geschwindigkeit. Diese mit den eingesetzten IT-Systemen in den Unternehmen zu erreichen, setzt jedoch ein hohes Maß an Standardisierung voraus. Das wiederum zieht einen Veränderungsprozess nach sich, der IT-Abteilung und Fachbereiche gleichermaßen betrifft und fordert", lautet sein Credo. Konkret werden sich die Fachbereiche als Owner der Geschäftsprozesse teilweise neu erfinden müssen und der IT-Bereich wird neben der Rolle des Enablers zukünftig auch Impulsgeber und Partner der Fachbereiche. Zudem ist Hans-Achim Quitmann davon überzeugt, dass die Technologie in ihrem Kerngeschäft, dem Betrieb von IT-Landschaften, in Zukunft an Bedeutung verlieren wird, weil Cloud-Anwendungen und entsprechende Cloud- bzw. hybride IT-Landschaften immer größere Anteile und damit größeres Gewicht erhalten werden.

Schlüsselelemente der digitalen Innovation

Mindestens ebenso interessant verspricht der Vortrag von Gerhard Göttert, Vorstand Anwendungsportfolio, zu werden. Er beleuchtet aus Sicht der Anwendungen und Applikationen die Schlüsselelemente, die die SAP-Software und konkret S/4HANA mitbringen müssen, um digitale Innovationen in den Unternehmen zu ermöglichen. „Anwenderfreundlichkeit und schnelle Innovationszyklen sind hierbei zentrale Aspekte. In diesem Kontext werden wir einen Blick auf den aktuellen Stand von S/4HANA werfen. Darüber hinaus wird es darum gehen, dass bei der Substitution existierender SAP-Produkte und -Lösungen durch S/4HANA die bestehenden Funktionalitäten auch weiterhin erhalten bleiben. Damit einher geht, dass das in den Unternehmen vorhandene SAP-Produktportfolio trotz S/4HANA auch in den kommenden Jahren State of the Art sein muss", gibt der Fachvorstand einen kurzen Ausblick. Ein kritischer Blick wird darüber hinaus dem wachsenden Produktportfolio durch Zukäufe sowie im Bereich der SAP-Cloud-Lösungen gewidmet sein. Wie auch den Aktivitäten in den Einflussnahme-Programmen im vergangenen Jahr, gefolgt vom Ausblick auf die weitere Zusammenarbeit mit SAP in diesem Bereich.

Kommerzielle Aspekte einer digitalen Zukunft

Ein wichtiger Bestandteil des Investitionsschutzes ist die Zusammenarbeit der Kunden mit den SAP Digital Business Services. Als geradezu einzigartig und damit als Leuchtturm im Miteinander von DSAG und SAP sieht Andreas Oczko, Vorstand Operations/Service & Support und stellvertretender Vorstandsvorsitzender, die Zusammenarbeit bei der Entwicklung und Kommunikation des SAP Solution Managers 7.2. Sehr kritisch beurteilt er hingegen den Rollout des Launchpads für das Support-Portal im Zusammenhang mit der Abschaltung der Alt-Applikationen sowie bezüglich der damit verbundenen Art der Kommunikation von Seiten SAP. Das gute Miteinander bei der Entwicklung konnte nicht über eine schlechte Terminplanung und eine noch nicht fertige Lösung hinwegtäuschen. Und schließlich muss SAP im Customer-Competence-Center-Programm nachlegen. Ist doch ein bislang einzigartiges Modell der Zusammenarbeit in Gefahr.

Überaus kritisch ist das Thema Indirekte Nutzung. „Die Zusammenarbeit mit SAP in einzelnen Bereichen ist gut. Unsere Argumentation wurde verstanden und auf dieser Basis arbeiten wir mit SAP konstruktiv zusammen", so Andreas Oczko. Es fehlt aber trotz vieler Gespräche bisher eine Lösung für das Gesamtthema, was zunehmend zu schwerwiegenden Problemen in verschiedenen Bereichen führt. Ebenso konstruktiv waren bislang die Gespräche zum Thema Lizenzierung von IoT. Ein Anfang ist gemacht, der Gedankenaustausch ist gut, intensiv, aber zeitkritisch. Denn: noch konnte keine zufriedenstellende Lösung gefunden werden. Die erwartet Andreas Oczko auch beim Thema Cloud-Pricing. Hier stehen die Forderungen nach einem vertikalen Lizenzmodell mit einer einzigen Lizenz für On-Premise-, Cloud- und Hybrid-Modelle im Raum. Ebenso wie der Wunsch nach einer Pay-per-Use-Option sowie einem Cloud-Pricing, das den Anforderungen der Kunden entgegenkommt. Um deren Bedürfnisse geht es →

SLOVAKO DATA®

SLOVAKODATA, AG

Verlässlicher und stabiler Partner zum Erfolg

▶ 22 Jahre Erfahrungen im IT Markt

▶ Internationaler Rollout Partner in der CEE Region (u.a. Slowakei, Tschechien, Ungarn) – langjährige Erfahrungen mit internationalen Projekten im deutschsprachigen Raum

▶ SAP Spezialist – bedeutende Projekte in den Bereichen Banken, Versicherungen, Öffentlicher Sektor und Industrie

▶ SAP Lösungen u.a. S/4 HANA, Inventur mittels Barcode, Workflow Process & Approval Engine

+421-903-733432
+421-910-609413

www.slovakodata.sk

sales@slovakodata.sk

Anzeige

→ v.l.n.r.: Andreas Oczko, Vorstand Operations/Service & Support und stellvertretender Vorstandsvorsitzender; Gerhard Göttert, Vorstand Anwendungsportfolio; Hans-Achim Quitmann, Vorstand Technologie, und Otto Schell, Vorstand Branchen/Geschäftsprozesse

auch in Bezug auf die Wartung von ERP 6.0 bzw. der Business Suite 7. Hier wird erwartet, dass SAP ihren Verpflichtungen nachkommt und die Anforderungen, die mit der digitalen Transformation einhergehen, im Umfang der Wartung abdeckt. Diese und weitere spannende Themen werden im Rahmen der Keynote ebenfalls angeschnitten.

Keine Transformation ohne Übergang

Die anstehenden Veränderungen durch die digitale Transformation werden auch vor den etablierten Branchen und Geschäftsprozessen nicht Halt machen. „Wichtig dabei ist, dass neue Prozesse agil und ohne großen Aufwand umgesetzt werden können", gibt Otto Schell, Vorstand Branchen/Geschäftsprozesse, als Zielsetzung vor. Denn mit langwierigen Anpassungen ist es bei der Digitalisierung nicht mehr getan. Der Einsatz vorhandener „Real time"-Technologien sowie die zunehmende flexible Konzeption neuer Geschäfts- und Marktmodelle erfordern ein radikales Umdenken – auch in der Umsetzung.

Den Aktivitäten auf Kundenseite müssen jedoch entsprechende Angebote von SAP gegenüberstehen. Die mittel- und langfristige Einflussnahme auf Produkte und Services im Bereich der digitalen Transformation, des Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0 muss deutlich verbessert werden. Die Herausforderung für alle Seiten ist nicht von der Hand zu weisen, gehört doch Software als „Commodity" im mehrjährigen Release-Zyklus der Vergangenheit an. Agile, eingebettete, aber dennoch standardisierte Applikationen, frei wählbar als On-Premise- oder Cloud-Lösung, bedürfen neuer architektonischer Denkweisen. Dazu gehört, einen Ausblick auf die IT-Architekturen der Zukunft zu geben mit klaren Handlungsempfehlungen. SAP muss den eingeschlagenen Weg mit allen bestehenden und geplanten Lösungen klar aufzeigen, damit er in die Gesamtkonzeption der Unternehmen integriert werden kann.

DSAG als Impulsgeber

Um die Digitalisierung in jedem einzelnen Unternehmen voranzubringen, sind umfassende Informationen unerlässlich. Die DSAG sieht sich dabei als Impulsgeber und damit in der Pflicht, konkrete Möglichkeiten und Ergebnisse zu erarbeiten und zu kommunizieren. Mit dem Ziel, Führungskräfte und Entscheider für die Einflussnahme bei SAP zu gewinnen. Dazu gehört auch die verstärkte Zusammenarbeit mit Partnern wie der Americas' SAP Users' Group (ASUG) und gemeinsame Aktivitäten mit dem Labs-Network Industrie 4.0 oder auch SAP Education und dem Universitäten-Netzwerk.

Die Vielschichtigkeit der Themen, gebündelt dargestellt aus den Perspektiven der DSAG-Fachvorstände, verspricht eine Orientierungshilfe sowohl für die Kunden als auch für SAP. ●

DSAG-JAHRESKONGRESS 2016

Business Transformation aus der Steckdose? – Aus Perspektive der DSAG-Fachvorstände
21.09.2016, 9.00 Uhr

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand D14

PBS software

25

25 Jahre PBS Software GmbH

PBS Software – Ihr verlässlicher Partner für SAP-Ergänzungslösungen

Als Experte für einen nahtlosen und schnellen Zugriff auf archivierte SAP-Daten entwickelt PBS Software bereits seit 25 Jahren Ergänzungslösungen rund um das Information Lifecycle Management. Besonders vor dem Hintergrund der digitalen Transformation und Big Data sowie aktueller Technologien wie SAP HANA und der neuen SAP Business Suite bleiben Datenarchivierung und Nearline Storage valide Aspekte eines effizienten Datenmanagements. Darüber hinaus ist die Einbeziehung archivierter Daten bei der Analyse großer Datenmengen ein Punkt von wachsender Bedeutung.

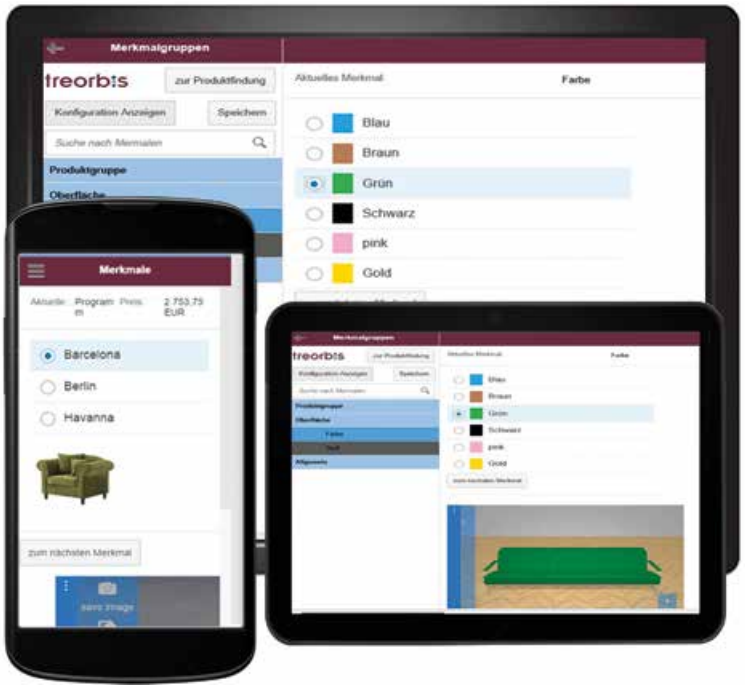
Auf diese Trends ist PBS sehr gut vorbereitet und bietet Ihnen praxisorientierte Lösungen für operative und analytische SAP-Anwendungen zu einem kalkulierbaren Budget.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: **www.pbs-software.com**

SAP Partner

Variantenkonfiguration mit dem msg treorbis UI5-Angebotskonfigurator – deviceunabhängig, intuitiv und flexibel

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass Prozesse durch mobile Systeme effizienter gestaltet werden können. Als der Lösungspartner der SAP für Variantenkonfiguration und mithilfe des umfassenden Prozessverständnisses für Variantenfertiger hat die msg treorbis auf Basis dieser neuen Anforderungen einen UI5-Angebotskonfigurator entwickelt.



Durch den individuellen Endkundenbedarf sowie einen hohen Innovationsdruck müssen Unternehmen eine große Produktvielfalt aus einem möglichst kleinen Baukasten an Basiselementen bedienen. Zusätzlich zu diesen Herausforderungen ist die Mobilität als wichtiger Wettbewerbsfaktor hinzugekommen. Im Zuge der Digitalisierung besteht aus Sicht des Endkunden oder aber auch des Außendienstmitarbeiters immer häufiger die Anforderung, Produkte sowohl über das Internet als auch auf mobilen Endgeräten zu konfigurieren. SAP stellt hierfür mit SAP FIORI/UI5 ein Framework zur Verfügung, das die Bedienbarkeit von SAP-Anwendungen vereinfacht. msg treorbis nutzt diese Technologie und hat im engen Kundenkontakt den Angebotskonfigurator entwickelt. Durch eine intuitive Oberfläche ermöglicht der Konfigurator einen anwenderfreundlichen, device-unabhängigen Konfigurationsprozess, welcher die Benutzererfahrung der Anwender positiv beeinflusst und den Mitarbeiter bestmöglich unterstützt.

Ziel war es, eine Anwendung und Oberfläche zu schaffen, die ein Benutzererlebnis ermöglicht und den Anwender durch einen vereinfachten Konfigurationsprozess führt. Dabei kann der UI5-Angebotskonfigurator ohne Drittprodukte eingesetzt und ohne erheblichen Aufwand an das Design und den gewünschten Konfigurationsdialog des Kunden angepasst werden.

Durch entsprechende Web-Dienste wird auf die Daten des Backends zugegriffen. Die eigentlichen Arbeitsschritte des Konfigurationsprozesses werden im SAP-Backend durchgeführt. Das Datenmodell der Konfiguration bleibt ebenfalls im SAP-ERP-System bestehen. Mithilfe des SAP Gateway wird das Frontend mit Daten und Funktionen über die OData-Schnittstelle versorgt. Darüber hinaus können Informationen in das SAP-Backend zurückgeschrieben werden. Dadurch kann die vorgenommene Konfiguration im UI5-Angebotskonfigurator direkt in das ERP-System übernommen werden, sodass keine zusätzlichen Schritte oder Drittprodukte benötigt werden. Das Frontend bildet der in SAPUI5 realisierte Angebotskonfigurator, der die reine Benutzer-Interaktion verwaltet. Die Anwendung läuft direkt im Webbrowser – unabhängig vom Betriebssystem des Gerätes.

Da der Angebotskonfigurator durch den SAP Gateway direkt mit dem LO-VC oder SAP CPQ verbunden ist, kann jede Kundengruppe, vom technischen Innendienst bis zum Händler oder Partnerunternehmen, durch diesen Web-Service einen Zugang zur Konfiguration erhalten. Angebote und Aufträge können direkt abgeschlossen und im ERP-System weiterverarbeitet werden, ohne einen Zugang zum zentralen System erteilen zu müssen. Des Weiteren kann der UI5-Angebotskonfigurator auch in die CRM-Prozesse mit SAP Cloud for Customer integriert werden, um den Vertriebsmitarbeitern die Erfassung von konfigurierbaren Produkten zu ermöglichen. Hierdurch werden Unternehmensprozesse verschlankt und erheblich beschleunigt. Die Anwendung ermöglicht es, durch möglichst wenig Klicks bildunterstützt zum Ergebnis zu kommen. Dies erfolgt im ersten Schritt über die Produktfindung. Oftmals kennen Anwender die genaue Materialnummer des zu konfigurierenden Produktes nicht und müssen diese erst ermitteln. Die Produktfindung unterstützt sie dabei, in dem das gesuchte Produkt sukzessive über mehrere Auswahlstufen hergeleitet wird. Die eigentliche Konfiguration wird dann nach der Produktfindung gestartet. Im Gegensatz zu der Konfiguration im LO-VC oder CPQ kann die Merkmalsbewertung hier Schritt für Schritt stattfinden. So werden das Menü sowie das Detailbild im Angebotskonfigurator durchgehend aktualisiert und angepasst. Der Ablauf und das Design des Konfigurationsdialogs werden nach den Vorgaben der Kunden aufgebaut. So kann das Corporate Design eingebunden und auch die Merkmalsbewertung durch verschiedene Visualisierungsmöglichkeiten unterstützt werden. Eine Anbindung zum SAP Output Management ist problemlos möglich, sodass zum Beispiel auch von Partnern und Händlern Angebote erstellt und eingeschränkt nachbearbeitet werden können. Um den Konfigurationsprozess noch intuitiver zu gestalten, gibt es zudem die Möglichkeit eine 3D-Produktvisualisierung in dem Angebotskonfigurator zu integrieren.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress an unserem Stand (Nr. D10) und probieren Sie den msg treorbis UI5-Angebotskonfigurator selbst aus.

msg treorbis

Reply ist auf die Entwicklung und Einführung von Lösungen auf Basis neuer Kommunikationskanäle und digitaler Medien spezialisiert.

Mit seinem Netzwerk aus hochspezialisierten Unternehmen unterstützt Reply die europäischen Branchenführer aus Telekommunikation und Medien, Industrie und Dienstleistung, Banken und Versicherungen sowie öffentliche Verwaltung effektiv bei Geschäftsmodellen, die auf den neuen Paradigmen wie Big Data, Cloud-Computing, Digitalen Medien und dem Internet der Dinge basieren.

Replys Ziel ist es, den Erfolg seiner Kunden durch die Einführung von Innovationen entlang ihrer gesamten digitalen Wertschöpfungskette zu unterstützen. Dies gelingt dank der Kenntnis spezifischer Lösungen und branchenspezifischer Erfahrungen.

Zu den von Reply angebotenen Services gehören: Beratung, Systemintegration und Digital Services.

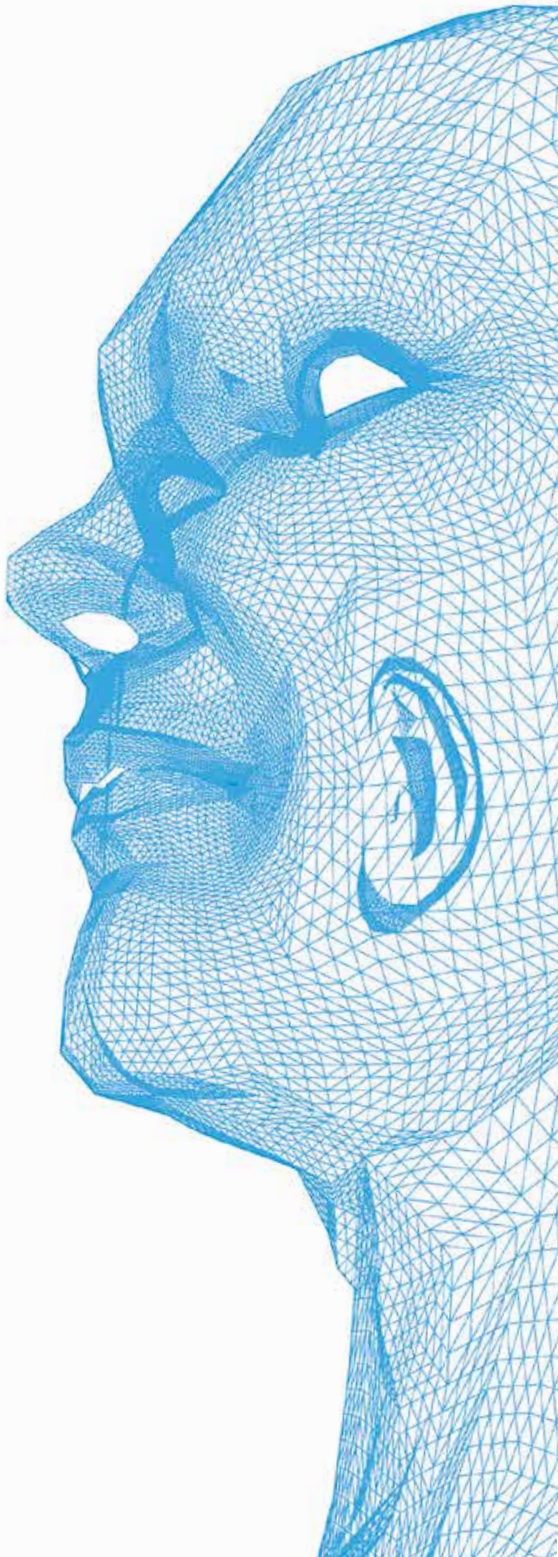
www.reply.de | info@reply.de

KUNDENKEYNOTE: VISION LASERTECHNIK

„ALLES STEHT UND FÄLLT MIT DEM FAKTOR MENSCH“

Mit smartem Denken haben Philipp Becker, kaufmännischer Leiter bei Vision Lasertechnik, und seine Kollegen vieles in dem mittelständischen Unternehmen hinterfragt und anschließend umgekrempelt. Dazu war viel Eigenmotivation und Überzeugungsarbeit notwendig. Heute steht das Unternehmen als Vorreiter in Sachen Digitalisierung mit neuem Geschäftsmodell da. Die wichtigsten Erkenntnisse bei der Business Transformation: Mitarbeiter mitnehmen und nicht auf Standards warten.

Das Gespräch führte Angelika Jung, blaupause-Redaktion



Vision Lasertechnik hat bei Industrie 4.0 vorgelegt und ist bei den Vorreitern dabei. Wie steht das Unternehmen heute da? Was hat sich geändert?

Eigentlich waren wir ein Maschinenbauer. Das heißt, alles, was wir bisher verkauft haben, war sozusagen schwergewichtig. Inzwischen bestehen einige unserer Produkte aus Einsen und Nullen und wir sind heute zusätzlich ein Anbieter von Produkten für Industrie 4.0. Am Ende der Reise steht ein komplett neuer Unternehmensbereich mit einem gänzlich neuen Unternehmensmodell.

Herr Becker, wie konnten Sie Überzeugungsarbeit für dieses Projekt leisten? Oder wurden Sie überzeugt?

Ich musste mich zuerst einmal selbst überzeugen. Das war tatsächlich das Wichtigste.

→ *Philipp Becker, kaufmännischer Leiter bei der Vision Lasertechnik GmbH*

Im Jahr 2011 kam das Thema Industrie 4.0 in den Medien auf. Gefolgt vom Industrial Internet und Internet of Things. Für mich als Ökonom war vieles in diesem Themenkomplex zu jenem Zeitpunkt neu. Also habe ich intensiv recherchiert, Vorträge besucht, Abschlussarbeiten von Universitäten und Promotionsarbeiten gesichtet, um mir ein einheitliches Bild zu verschaffen. Das musste sein, weil vieles, was propagiert wird, zu abgehoben ist, als dass es für Mittelständler wie uns tatsächlich auch Vorteile gebracht hätte. Darum habe ich mir erst einmal selbst einen Überblick verschafft, um mich von den Vorteilen auch zu überzeugen.

Gesellschafterversammlung und Mitglieder der Geschäftsleitung sind vielleicht etwas schwerer zu begeistern. Wie haben Sie das geschafft?

Die Vorbehalte waren da. Das gebe ich zu. Es ging um etwas komplett Neues, das ich erst einmal ausführlich erklären musste. Es geht schließlich nicht darum, eine neue Anlage anzuschaffen, die doppelt so schnell produziert und beispielsweise nur ein Drittel mehr kostet. Das lässt sich kaufmännisch darlegen. Im Falle von Industrie-4.0-Vorhaben ist das aber nicht ganz so einfach. Mit dem Wust an allgemeinen Informationen hätte ich das ganz sicher nicht geschafft. Auch wenn ich selbst Teil der Geschäftsführung bin. Es galt, zunächst einmal eigene Lösungsansätze zu finden und die dann gezielt zu präsentieren und zu bewerben. Das haben wir getan. Wir haben das Pferd von hinten aufgezäumt.

---

*Ein ausführlicher Bericht über das Projekt bei Vision Lasertechnik in der **blaupause**-Ausgabe 2-2016*

Das müssen Sie uns erklären.

Ich habe bei einigen Unternehmen gesehen, dass sie Bestehendes außer Acht gelassen haben. Das bedeutet: Sie haben einzelne Projekte gestartet. In einer bereits vorhandenen Fabrik wurde weniger darauf geachtet, wo die Probleme sind und wie diese mit einer neuen Denkweise gelöst werden können. Es wurde vielmehr gesagt: So, hier haben wir eine grüne Wiese, da bauen wir eine Halle drauf und genau dort setzen wir Industrie-4.0-Lösungen ein. Diesen Weg wollte ich partout nicht gehen. Wir hätten uns das auch gar nicht leisten können. Es ist ja auch Quatsch, eine bestehende Fabrik komplett abzubauen und durch eine neue zu ersetzen. Natürlich ist es toll, wenn Maschinen tatsächlich von Robotern bestückt werden und nicht mehr von Menschen. Das ist aber alles fernab von dem, was tatsächlich in der Realität durch andere Mittelständler umgesetzt werden kann. Also haben wir durch neue Lösungsansätze Bestehendes und Neues kombiniert. Damit hatte ich Argumente. Das erfordert allerdings neue Denkweisen.

Wie haben Sie diese Lösungsansätze entwickelt? Haben Sie einen Tipp?

Man muss tatsächlich dieses smarte Denken haben und zunächst einmal alles aktuell Vorhandene infrage stellen und das ist nicht ohne. Und das ganz große Problem ist, wenn Sie selber etwas entwickeln, dann müssen Sie auch einen sehr, sehr langen Zeitraum überbrücken, der sehr viele Kosten verursacht. Sie kaufen Hardware, die Sie danach wegwerfen können, weil Sie festgestellt haben, das ist nicht das Richtige für uns. Unsere IT programmiert etwas bis zu einem Projektfertigstellungsgrad von 70 Prozent. Dann stellen Sie fest, das ist Quatsch. Alles auf Anfang. Das hat tatsächlich auch mir viele Sorgen bereitet. Jetzt im Nachhinein weiß ich aber, der Weg war richtig. Sie brauchen einen langen Atem und ein dickes Fell. Und gute Partner.

Das hört sich nach einer intensiven Zeit an. Wie ging es weiter?

Mit Partnern und Universitäten haben wir für die Fabriken von Vision Lasertechnik unsere eigene Industrie-4.0-Lösung entwickelt. Unser Team bestand aus 17 Personen, davon sechs Kollegen aus unserem Haus. Um nicht ganz bei null anzufangen und bestehende Investitionen zu schützen, haben wir – wie eben erwähnt – unsere älteren Maschinen eingebunden. Dafür haben wir offene Protokolle genutzt und offene Schnittstellen geschaffen.

VISION LASERTECHNIK

Die Vision Lasertechnik GmbH entwickelt, produziert und vertreibt seit ***über 30 Jahren*** *Lasersysteme für Forschung, Industrie, Medizin sowie Optik und Mechanik. Das Unternehmen betreibt drei Standorte in* ***Deutschland*** *und beschäftigt* ***weltweit 120 Mitarbeiter****.*

www.vision-lasertechnik.de

Warum haben Sie keine Standards genutzt? Lag das nicht auf der Hand?

Ganz einfach. Auf in Aussicht gestellte Standards für Schnittstellen oder Protokolle von verschiedenen Gremien – bestehend aus Konzernen, Industrie und Politik – wollten wir nicht warten. Das hätte zu lange gedauert. Wir sind einfach durchgestartet. Und das war im Nachhinein gut so. Aber auch ein Wagnis, weil wir nicht alles zu 100 Prozent umsetzen konnten, sondern uns an der damaligen Situation orientiert und uns für die Offenheit entschieden haben. Dadurch ist es egal, welche Standards kommen, weil wir heute anpassbar sind. Eine Empfehlung, die ich gerne weitergebe, lautet: Nicht warten, eigene Lösungen finden und machen! Auch wenn es zunächst ein gewisses Risiko bedeutet.

Der Faktor Mensch ist bei dieser Art von Projekt ebenfalls entscheidend. Wie haben Sie, nach der Geschäftsleitung, die Kollegen ins Boot geholt?

Mit unserem Vorhaben haben wir alles infrage gestellt und das hat natürlich Ängste verursacht: Werde ich durch eine Maschine ersetzt? Muss ich meine Arbeit neu lernen? Werde ich stärker kontrolliert? Diesen Fragen müssen Sie im Gespräch begegnen. Steht und fällt so ein Projekt doch mit den Mitarbeitern. Wenn Sie die Kollegen nicht von vornherein einbeziehen und sie davon überzeugen, dass es Vorteile für sie hat, und hier spreche ich von ganz individuellen, persönlichen Vorteilen, dann wird eine Implementierung von solchen Lösungen immer scheitern. Da bin ich mir sicher. Ohne Frage.

→ Anzeige

CTO
Content Technology & Organization

Wir haben
die **Bausteine,**
um Ihr **SAP**
noch besser
zu machen!

- Digitale Akten
- Dokumentenprozesse
- Rechnungseingangsbearbeitung
- E-Billing und ZUGFeRD
- Vertragsmanagement

CTO Balzuweit GmbH
www.cto.de

PROJEKT INTELLIGENTE FABRIK

Bei der Vision Lasertechnik sind alle am Produktionsprozess beteiligten Einheiten, also nicht nur Maschinen und Sensoren, sondern auch ERP-, PPS- oder MES-Systeme, intelligent miteinander vernetzt. Sie leiten wiederkehrende Muster ab, lernen voneinander und steuern sich automatisch. Das dahinterstehende Projekt dauerte zwei Jahre und wird kontinuierlich weitergeführt und stetig verbessert. In dieser Zeit hat Vision Lasertechnik eine eigene Smart-Factory-Plattform entwickelt. Sie verfügt über Schnittstellen zu den Sensorsystemen und Produktionsanlagen einerseits und zur PPS- und SAP-Lösung des Unternehmens andererseits. Die Plattform tauscht Daten mit den angekoppelten Systemen in Echtzeit aus.

Kurze Historie:

- 2011: Frühe Überlegungen zu Industrie 4.0 geistern durch die Medien; bei Vision Lasertechnik beginnt Philipp Becker, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.
- 2014: Kauf von drei Zerspanungsmaschinen wegen guter Auftragslage
- Sämtliche Maschinen werden mit SmartUSB-Adaptern versehen
- Vernetzung von ERP-, PPS- oder MES-Systemen
- Entwicklung der Smart-Factory-Plattform
- Ab 2016: kontinuierliches Nachsteuern und Erweiterung der Smart-Factory-Plattform um weitere Funktionalitäten

Mehr zum Projekt unter: http://blaupause.dsag.de/vorsprung-durch-smarte-technik

Es gab doch bestimmt Mitarbeiter, die sich nicht sofort für neue Prozesse begeistern wollten oder konnten. Etwa weil sie sich kurz vor dem Ruhestand nicht umstellen wollten oder zur Fraktion gehören: Das haben wir schon immer so gemacht, wieso wird das geändert? Wie konnten Sie diese Menschen einfangen?

Wir haben Fragen und Befürchtungen möglichst detailreich im Dialog geklärt. Beim Thema Smart Watches etwa kam die Frage auf: Bin ich überwachbar? Dazu muss man wissen: Die Mitarbeiter sind über Smart Watches in den Kreislauf eingebunden. Sie tragen sie immer am Körper, müssen kein klobiges Tablet herumtragen und werden über einen Vibrationsalarm informiert, wenn eine Maschine fertig ist oder einen Fehler hat. Das schafft eine gewisse Bewegungsfreiheit in der Fabrik. Mitarbeiter müssen nicht den ganzen Tag direkt daneben stehen bleiben und aufpassen.

Das hört sich nach einem sehr überzeugenden Vorteil an, oder?

Das stimmt. Andererseits haben die Mitarbeiter aber in den Medien erfahren, dass z. B. die Apple-Watch eine Pulskontrolle hat. Das wirft die Frage auf: Kann das System sehen, ob ich aufgeregt oder entspannt bin? Sehen die meinen Puls? Sehen die, wohin ich mich gerade bewege? Das sind eben alles Sachen, die erst einmal Sorgen machen. Und da haben wir von vornherein auf Transparenz gesetzt. Auf den Monitoren in der Fabrikhalle kann ganz genau gesehen werden, welche Daten tatsächlich erfasst werden. Und so sieht der Mitarbeiter: Mein Standort wird nicht erfasst, mein Puls ist vollkommen egal. Das hat die Kollegen dann etwas beruhigt.

Das war aber sicherlich nur der Anfang der Überzeugungsarbeit.

Was wir bei unserer zentralen Plattform hinzugefügt haben, war die künstliche Intelligenz. Hollywood hat sie böse dargestellt, davor haben die Leute dann natürlich wirklich Angst. In vielen intensiven Gesprächen haben wir mit der Sage aufgeräumt, dass die künstliche Intelligenz dazu führt, dass ein namens- und gesichtsloses Wesen in der Software irgendetwas steuert, sondern dass es im Grunde eine Art Mustererkennung ist. Wenn die Maschine z. B. den Status X erreicht, schaltet sie automatisch ab. Und so lernt das System tatsächlich vom und mit dem Mitarbeiter, wie es arbeiten muss, und dann ist diese künstliche Intelligenz gar nicht mehr so gefährlich.

Das A und O ist also, wie so oft im Geschäftsleben, sich auf die Menschen einstellen und miteinander reden …

Genau. Und jedem Einzelnen seine persönlichen Vorteile aufzeigen. Das ist auch gar nicht so schwierig. Die Arbeit dafür wurde ja bereits geleistet. Denn: Im Vorfeld des Projekts hatten wir zunächst verschiedene Problemfelder identifiziert. Für diese haben wir dann geeignete Lösungen etwa im Bereich Fertigungsmanagement gefunden. Wenn Sie später mit einer Liste von Lösungen zum Mitarbeiter zurückkehren, hilft das ungemein. Und ist teilweise sehr überzeugend!

Können Sie ein Beispiel nennen?

Gerne. Ein Mitarbeiter aus der einen Abteilung kann erst weiterarbeiten, wenn bestimmte Daten aus einer anderen Abteilung vorliegen. Was macht er? Er ruft, wenn nötig, mehrmals am Tag an. Das war schon immer so, ist lästig und unangenehm. Wenn es nun aber die Möglichkeit gibt, dass Aufträge vom System erst dann zugespielt werden, wenn die Daten vollständig sind, sieht der Mitarbeiter den Vorteil für sich und seine Arbeit. Ein gutes Beispiel, dass man aus der „Das war schon immer so"-Spirale mit neuen Lösungsansätzen ausbrechen kann. Und so holen Sie die Mannschaft hinter sich. Mitarbeiter für Mitarbeiter. Das ist uns weitestgehend gelungen.

Viele Mitarbeiter sind mittlerweile stolz auf ihre neue Vision Lasertechnik?

Es ist wirklich so. Wir sind alle stolz darauf, was wir geschafft haben. Und einige Mitarbeiter sagen: Ich arbeite in einer Smart Factory!

Industrie 4.0 hat die letzten Jahre Ihres Lebens doch irgendwie bestimmt. Könnten Sie auch ohne leben?

Ja. Wir können auch ohne. Das haben wir in den letzten Jahren geschafft. Wir wollen aber nicht mehr ohne. Das können Sie mir glauben.

Herzlichen Dank für dieses spannende Gespräch mit vielen Denkanstößen.

DSAG-JAHRESKONGRESS 2016

Philipp Becker, kaufmännischer Leiter, Vision Lasertechnik
„Der klassische Maschinenbau in der digitalen Transformation"
20.09.2016, 11.15 Uhr

It‘s simple.
It‘s digital.

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand J1

xSuite®

POWERED BY WMD

365 SAP ECM

Wir managen Ihre Dokumente und sorgen für Mehrwert

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, für Unternehmen standardisierte, digitale Lösungen zu entwicklen, die eine einfache, übersichtliche und anwenderfreundliche Handhabung von Geschäftsprozessen ermöglichen. Namhafte Referenzkunden stehen für den Mehrwert unseres Lösungsportfolios.

Technologie verbindet Welten

Als erfolgreicher Softwarehersteller sowie SAP Silver und SAP PE Build Partner bieten wir besondere Kompetenz und Expertise für Prozesslösungen innerhalb von SAP ERP. Standardisierte Prozesse und Übergaben an das ERP-System sorgen in allen Lösungsszenarien für durchgängige Geschäftsprozesse. Das Einsatzgebiet der xSuite ist vielfältig und Unternehmen können nach Bedarf auf unterschiedliche Technologien zurückgreifen. Neben lokal installierten Lösungen stehen Services in der Cloud oder Hybrid-Cloud-Lösungen zur Verfügung.

Die xSuite und die Vorteile für Sie:

- Kostenbewusster, unternehmensweiter Einsatz
- Transparenz über Prozesse
- Unterstützung der Liquiditätsplanung
- Kurze Bearbeitungszeiten und fehlerfreies Arbeiten
- Zeitgemäße, vielseitige Anwendungen
- SAP-zertifizierte, stabile, erweiterbare Lösungen
- Internationale Erfahrung und Kunden aus allen Branchen

WMD Vertrieb GmbH
Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Tel. +49 (0)4102 88 38 0
info@wmd.de
www.wmd.de

SAP Silver Partner

WMD | GROUP
It‘s Simple. It‘s Digital.

DIGITALISIERUNG IN DER ENERGIEBRANCHE

ERP-STANDARD BRINGT POWER IN DIE PROZESSE

Der Schweizer Energieversorger BKW vollzieht einen radikalen Wandel und fokussiert sich auf erneuerbare Energien, intelligente Stromnetze (Smart Grids) und Dienstleistungen. Das erfordert auch in der IT tiefgreifende Maßnahmen. Mit S/4HANA führt das Unternehmen ein komplett neues ERP-System auf der grünen Wiese ein. Die in der Lösung hinterlegten Prozesse geben künftig die Richtung vor.

Markus Strehlitz, blaupause-Redaktion

Future ERP heißt das Projekt, mit dem der Energieversorger BKW den Weg in die digitale Transformation gehen will. So vielversprechend wie der Name ist auch der Ansatz. „Wir implementieren ein komplett neues ERP-System – quasi auf der grünen Wiese", sagt Thomas Zinniker, der als stellvertretender CIO das Projekt verantwortet.

Der überwiegende Teil der BKW-Gruppe wird künftig S/4HANA als alleiniges betriebswirtschaftliches Softwaresystem nutzen. Das Produktflaggschiff von SAP wird umfassend eingeführt – inklusive Funktionen für Finanzwesen (siehe Beitrag Seite 48: „Simpler als gedacht?!"), Vertrieb, Einkauf und Materialwirtschaft, Bau- und Instandhaltung, Personalwesen sowie Immobilien.

Zu dem radikalen Neuanfang in Sachen ERP gab es nach Meinung von Thomas Zinniker keine Alternative. Denn auch die BKW-Gruppe wagt eine Art Neustart. Die Erlöse aus dem klassischen Energiegeschäft sinken, die gesamte Branche befindet sich daher in großem Umbruch. Und um diesen positiv zu gestalten, muss sich auch die BKW wandeln. Die neue Strategie steht auf drei Säulen: ein stärkerer Fokus auf die erneuerbaren Energien, die Entwicklung von flexiblen und intelligenten Netzen und der massive Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts.

Mit der Digitalisierung sollen auch neue Geschäftsmodelle erschlossen werden. So will die BKW z. B. das Instandhalten von Windparks als Service anbieten. Für kleinere Energieversorger wie etwa Stadtwerke übernimmt das Unternehmen den Betrieb der Infrastruktur. Außerdem stehen größere Sanierungsprojekte auf der Liste des künftigen Dienstleistungsangebots. „Die BKW ist auf dem Weg vom klassischen Energieversorger zum vertikal integrierten Energie- und Infrastrukturdienstleister", verkündete CEO Suzanne Thoma auf der Generalversammlung im Mai 2016.

Automatisierung statt Handarbeit

Wer als Unternehmen einen Wandel in dieser Dimension umsetzen will, muss intern möglichst effizient arbeiten. „Es geht darum, Prozesse durchgängig zu automatisieren",

erklärt Thomas Zinniker. Denn in der Vergangenheit seien viele Vorgänge noch manuell abgewickelt worden. „Beim Vertrieb der Dienstleistungen beispielsweise haben Mitarbeiter die Aufträge in ein Excel-Sheet eingetragen“, berichtet Thomas Zinniker. Dieses Dokument wurde dann per Hand von Abteilung zu Abteilung weitergeleitet, bis letztlich eine Rechnung gestellt wurde. Mit dem massiven Wachstum des Dienstleistungsgeschäfts ist dies jedoch schlicht nicht mehr möglich.

Nun steuert das ERP-System einen eintreffenden Auftrag automatisch durch die gesamte Firma – inklusive Subunternehmen. Bei der Instandhaltung reicht die Durchgängigkeit bis zu einer mobilen Lösung, die die Außendienstmitarbeiter an ihrem Einsatzort mit den notwendigen Informationen versorgt. Sind die Instandhaltungsaufträge abgearbeitet, wird dies automatisch ins System zurückgemeldet.

Mit dem alten ERP-System sei die Umstellung nicht möglich gewesen, meint Thomas Zinniker. Dieses habe sich nur wenig am Standard orientiert, sondern sei sehr stark auf die BKW-spezifischen Gegebenheiten zugeschnitten gewesen. Eine so spezialisierte Lösung an die neuen Prozesse anzupassen, wäre laut Thomas Zinniker sehr teuer geworden. „Ein einfaches Upgrade an dem einen oder anderen Punkt hätte nicht ausgereicht“, erklärt der stellvertretende CIO. Grundsätzlich sei es demzufolge einfacher gewesen, neue Strukturen auch mit einem komplett neuen ERP-System aufzubauen.

Das Projekt hatte außerdem eine nicht zu unterschätzende Signalwirkung. „Wir konnten den Mitarbeitern damit verdeutlichen, dass sich die BKW komplett verändert – und dass dabei alle Bereiche die gleiche Priorität genießen. Denn S/4HANA wird überall eingeführt“, sagt Thomas Zinniker.

Standard ist die Leitlinie

Statt das Altsystem für die kommenden Anforderungen zu verändern, passt sich nun die BKW mit ihren Prozessen der neuen ERP-Lösung an. „Die Orientierung am Standard ist ein zentraler Aspekt von Future ERP“, hebt Thomas Zinniker hervor. Schließlich sind in S/4HANA schon viele Standardprozesse aus unterschiedlichen Branchen vorgegeben. „Von diesem Know-how wollen wir profitieren. Denn auch die BKW bringt jetzt viele Aspekte aus verschiedenen Industrien zusammen – sei es das klassische Energiegeschäft, Dienstleistungen oder der Verkauf von Gütern.“ Ein integriertes System, das diese gesamte Breite abdeckt, sei dabei eine große Hilfe.

Als Beispiel für einen Bereich, der sich den Standardprozessen von S/4HANA anpasst, nennt Thomas Zinniker das Personalwesen. „Gerade dort gab es in der Vergangenheit viele Speziallösungen. Die drehen wir jetzt alle zurück.“ Unter anderem wird es eine neue Spesenregelung, ein neues Funktionsmodell und somit auch ein neues Lohnsystem geben.

Neue Rollen und Verantwortlichkeiten

Future ERP ist vielversprechend, doch der radikale Umbau fordert alle Beteiligten. „Das Projekt ist sehr aufwändig, weil wir es mit allen Geschäftsbereichen umsetzen müssen“, sagt Thomas Zinniker. Dazu gehört, dass alle Rollen und Verantwortlichkeiten neu definiert werden müssen. „Wenn man z. B. den Verkauf einer Dienstleistung integriert abwickelt, benötigt man Material- und Kundenstammdaten, Preiskonditionen und weitere Details im System“, erklärt Thomas Zinniker. Diese seien aber bisher teilweise nicht verfügbar gewesen. „Daher mussten wir den Mitarbeitern erst einmal erklären, wie der Pflegeprozess dieser Informationen funktionieren soll“, so Thomas Zinniker, „und wir mussten wichtige Fragen klären. Wer legt welche Stammdaten wann im System an? Was sind die Kriterien, die für die automatische Abwicklung definiert werden müssen? Wer ist für welches Thema verantwortlich?“

Auf technischer Seite hilft es den Projektverantwortlichen, dass die BKW ins Early-Adopter-Programm von SAP für S/4HANA eingebunden ist. „So haben wir eine direkte Verbindung nach Walldorf“, sagt Thomas Zinniker. „Ohne diese würde es nicht funktionieren.“ Wichtig sei vor allem der Kontakt zu Beratern, die sich mit S/4HANA auskennen. „Denn von denen gibt es noch nicht viele.“

Änderungen werden jetzt erst bewusst

Eine Herausforderung bleibt die Einführung der SAP-Lösung trotzdem. Die Marktreife des Systems, das erst vor eineinhalb Jahren vorgestellt wurde, lässt manchmal →

Zugang mit System und Sicherheit

Integrierte Zutrittssteuerung und Ausweiserstellung im SAP® HCM mit Janitor® und JaniCard

- Zutrittskontrolle mit SAP®
- Ausweiserstellung mit SAP®
- unabhängig vom Terminalhersteller
- Keine Datenredundanz
- Volle Prozessintegration
- Jetzt auch über das Organisationsmanagement!

Janitor® Janicard

DRAKOS Industrial Software Consulting

iCon Unternehmensberatung

SAP Silver Partner

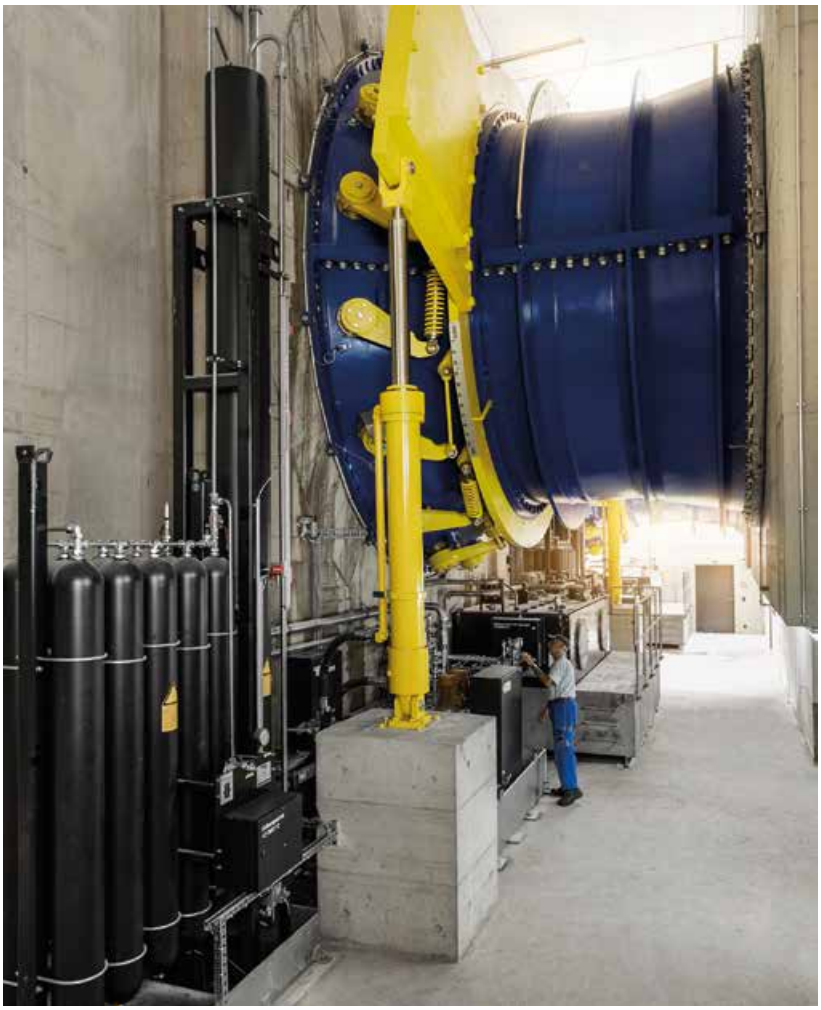
Besuchen Sie uns auf dem DSAG-JAHRESKONGRESS '16

NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand G10

www.janitor-zutritt.de

SAP® ist ein eingetragenes Warenzeichen der SAP AG.

Anzeige



→ *Riesige Turbinen halten die Energiegewinnung am Laufen.*

noch zu wünschen übrig. „Ganz rund läuft es noch nicht. Aber das ist normal", meint Thomas Zinniker. Auch bei der Roadmap gebe es manchmal gewisse Unklarheiten. Dazu zählen z. B. unterschiedliche Aussagen von SAP-Seite, auf welche BI-Technologie man künftig setze. „Ideale Verhältnisse gibt es ja nie. Aber hätten wir sie und könnte ich noch einmal von vorne beginnen, dann würde ich unser Projekt ein Jahr später starten. Das hätte den Vorteil, dass das Release von S/4HANA bereits ausgereifter ist."

Es gibt noch ein paar Dinge, die Thomas Zinniker anders machen würden. „Ich würde auch auf unserer Seite früher damit beginnen, die Rollen und Verantwortlichkeiten zu definieren – um den Abteilungen zu verdeutlichen, was die Auswirkungen des Projekts sind." Vor allem Letzteres sei eine gewaltige Aufgabe. Welche Änderungen auf sie zukommen, werde den Abteilungen jetzt erst langsam bewusst. Und mit jeder Abteilung müsse man daher in die Diskussion gehen. „Wir müssen sicherstellen, dass wirklich jeder Mitarbeiter weiß, welchen Knopf er am 1. Januar 2017 drücken muss", so Thomas Zinniker.

An diesem Datum soll das gesamte ERP-System mit insgesamt 1.000 Nutzern live gehen. Dann hätte der Energieversorger ein zeitlich sehr ambitioniertes Projekt erfolgreich abgeschlossen. Zwischen der Entscheidung der Konzernleitung und dem anvisierten Go-live liegen 16 Monate.

→ *Thomas Zinniker, stellvertretender CIO bei der BKW*

Bereit für den Wandel

Hilfreich bei der Umsetzung des Projekts ist, dass es laut Thomas Zinniker keine Akzeptanzprobleme gibt, wie sie sonst bei ähnlichen Vorhaben häufig auftreten können. „Es gibt innerhalb der BKW keine großen Widerstände gegen das Projekt." Die Umstellung werde vom Top-Management getragen und die Einsicht in die Notwendigkeit des Projekts gehe runter bis zu jedem einzelnen Mitarbeiter. Das gesamte Unternehmen erkenne den Druck zur Veränderung. „Und Future ERP wird als große Chance wahrgenommen, diesen Wandel zu unterstützen."

Für diese Veränderung steht derzeit jeder Prozess auf dem Prüfstand. Ziel sei es, eine „enorme Effizienz" in allen Geschäftsabläufen zu gewinnen. Der stellvertretende CIO geht davon aus, dass sich dieser Effizienzgewinn im zweistelligen Prozentbereich bewegen wird.

S/4HANA ist laut Thomas Zinniker das zentrale Element, das den Wandel überhaupt erst ermöglicht. „Mit S/4HANA haben wir die einmalige Möglichkeit, die Prozesse so aufzustellen, dass sie maximal unterstützt werden." Der Nutzen durch das SAP-System werde sich letztlich in der gesamten Organisation zeigen – vor allem aber im Backoffice und im administrativen Bereich.

Die neue ERP-Lösung soll künftig der BKW auch dabei helfen, das Thema Smart Grids in Angriff zu nehmen. Um solche intelligenten Energienetze zu betreiben, muss eine große Menge an Informationen gesammelt und analysiert werden. Auch dabei soll S/4HANA zum Einsatz kommen, allerdings erst in der zweiten Ausbaustufe von Future ERP, wie Thomas Zinniker erklärt. Dann werden auf dem Weg in die digitale Transformation die nächsten großen Schritte zurückgelegt. ●

DSAG-JAHRESKONGRESS 2016

Thomas Zinniker
„Die Energie-Branche im Umbruch – die Herausforderung einer Neupositionierung"
21.09.2016, 11.15 Uhr

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand G1

DER WEG ZU SAP S/4HANA

Ein wesentlicher Treiber für Unternehmenstransformationen ist die zunehmende Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit SAP S/4HANA. SNP arbeitet bereits in Pilotprojekten an möglichst effizienten Migrationswegen zu SAP S/4HANA.

Kostenlos für Sie zum Download:
Ratgeber und Studie zu Herangehensweisen bei der Einführung von S/4HANA

SNP I The Transformation Company

DIE WELT UND DAS BUSINESS 2021

DIE BEZIEHUNG MENSCH – MASCHINE WIRD NEU DEFINIERT

Welche Herausforderungen und Möglichkeiten kommen in den nächsten zehn Jahren durch das stetig wachsende Tempo des technologischen Fortschritts auf die Gesellschaft zu? Eines ist auf jeden Fall sicher: Wir werden geschäftskritische Entscheidungen in Bezug auf Strategie, Entwicklung von Geschäftsmodellen, Marketing und Personalwesen treffen müssen.

⊙ *Gerd Leonhard, Futurist und Humanist*

In Zukunft relevant, zielgerichtet und unentbehrlich zu bleiben, ist weltweit eines der wichtigsten Ziele aller Geschäftstätigkeiten. Obwohl die Technologie zweifellos weiterhin und immer schneller wachsende Störungswellen mit sich bringen wird. Wenn durch die Technologie fast alles effizienter und ergiebiger geworden sein wird, müssen wir uns schon bald auf die echten menschlichen Unternehmenswerte konzentrieren, um die Technologie noch zu übertreffen. Bei erfolgreichen Geschäftsmodellen wird es nicht länger darum gehen, gut geölte Maschinen zu betreiben, sondern auf einzigartige Weise das menschliche Glück zu fördern.

Wir sind am Wendepunkt angelangt

Wir sind Zeugen einer dramatischen Digitalisierung, Automatisierung, Virtualisierung und Robotisierung. Sie findet überall um uns herum statt, und zwar in allen Bereichen der Gesellschaft, in der Regierung und in der Geschäftswelt – und das ist erst der Anfang. Diese Trends werden im nächsten Jahrzehnt weiter exponentiell wachsen. Denn wir bewegen uns auf eine Welt zu, die im Jahr 2020 fünf bis sechs Milliarden Internetnutzer haben wird und wahrscheinlich bis zu 100 Milliarden angebundene Geräte im „Internet of Things", wie z. B. Sensoren, Wearables wie intelligente Armbänder oder Brillen. Wir nähern uns bereits dem Wendepunkt, an dem nur noch sehr wenige Ideen als Science-Fiction abgetan werden können. Man betrachte beispielsweise Bereiche wie die automatischen Übersetzungen in Echtzeit und die selbstfahrenden teilautonomen Autos. Die Grenze zwischen Fiktion und Realität wurde ebenfalls durch Erfindungen von intelligenten persönlichen Assistenten wie Siri, eine erweiterte virtuelle Realität, und von Microsofts Mixed-Reality-Brille Hololens und vielen anderen kürzlich erfolgten Durchbrüchen verwischt.

Es geht nicht um das OB und WIE, sondern um das WARUM

Der dringende Bedarf an einer klaren Mensch-Maschine-Ethik wird durch die Ansicht verstärkt, dass wir uns nicht länger Gedanken darüber machen sollten, ob die Technologie tatsächlich etwas tun kann, sondern ob sie etwas tun könnte. Der Frage nach dem Wie steht nun das Warum vor, gefolgt von der Frage nach dem Wer, Wann und Wo. Warum wollen wir z. B. unsere DNA verändern, um das Aussehen unserer Kinder gestalten zu können? Und wer wird sich solche Behandlungen leisten können und Zugang dazu haben? Wo sind die Grenzen? Sollten wir bei der Maschinenintelligenz über das reine deduktive Denken hinausgehen und intelligenter Software, Robotern und künstlicher Intelligenz (AI) erlauben, spezifische Entscheidung auf der Basis von neuen oder unvoll-

ständigen Fakten oder Regeln zu treffen? Wenn autonome Maschinen ein Teil unserer Zukunft sein werden, müssen wir sie dann mit einer Art moralischer Handlungsfähigkeit ausstatten, d. h. mit einer menschenähnlichen Fähigkeit, um zwischen falsch und richtig entscheiden zu können, auch wenn die Fakten unvollständig sind?

Herausforderung zwischen Himmel und Hölle

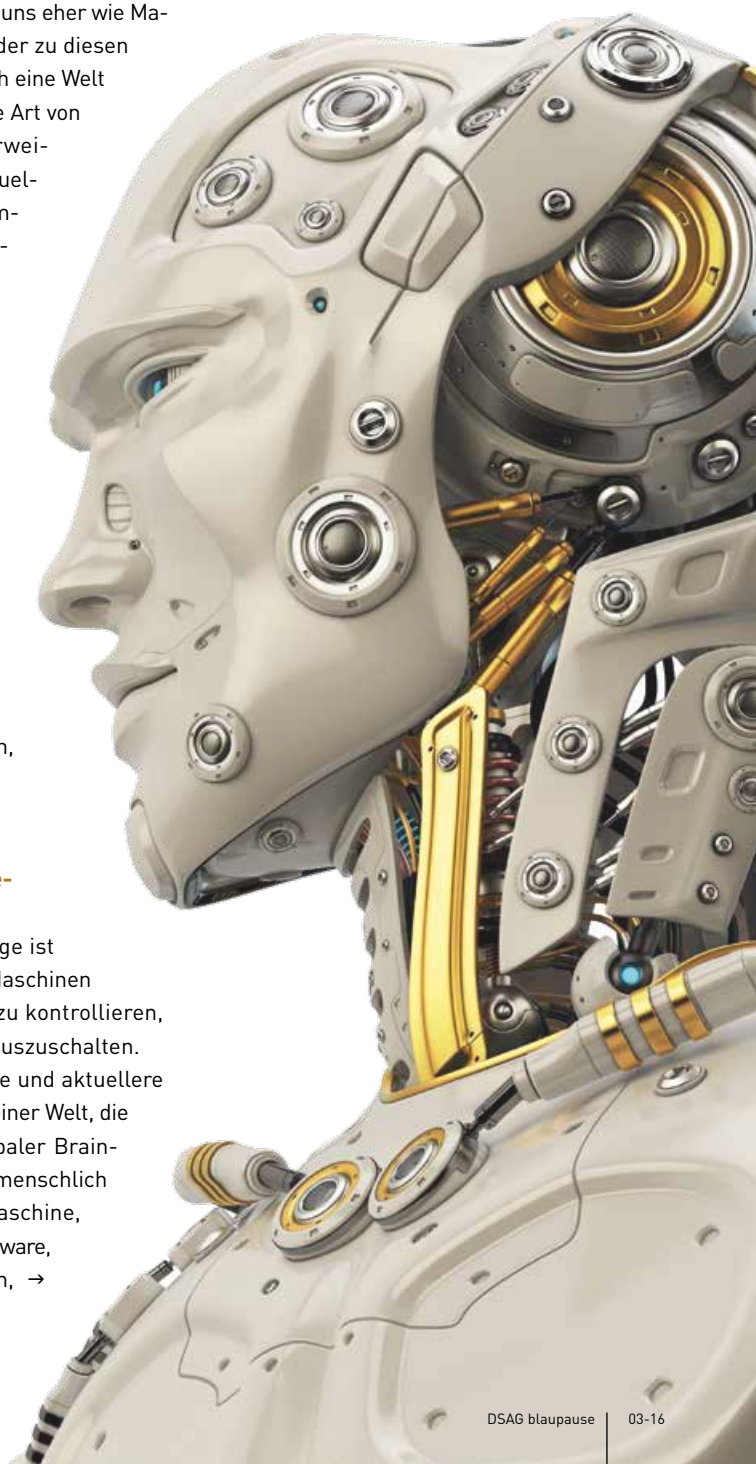
Die meisten Technologien, sowohl Software als auch Hardware, werden nicht nur schneller und preisgünstiger, sondern auch zunehmend intelligenter. Das Spektrum neuester rasanter Fortschritte umfasst die gesamte Bandbreite. Angefangen mit der einfachen algorithmischen Intelligenz, die man braucht, um einen Schachmeister zu besiegen, bis hin zu den Anfängen denkender Maschinen und den neuromorphen Chips, die versuchen, unser eigenes Neuronennetz widerzuspiegeln. Schlagworte wie künstliche Intelligenz (AI) und das vertiefte Lernen machen bereits jeden Tag Schlagzeilen und das ist nur die Spitze des Eisbergs. Man stelle sich nur einmal vor, wie künstliche Intelligenz unsere täglichen Aktivitäten verändern könnte, beispielsweise bei der Internetsuche. Wer wird sich in sehr naher Zukunft noch die Mühe machen, einen akkuraten, aus zwei Wörtern bestehenden Suchbegriff in die Suchmaske einzugeben, wenn das System bereits alles über einen weiß? Den Terminplan, den Standort, die Vorlieben, Verbindungen, Transaktionen und vieles mehr? Abhängig vom situativen Kontext wird unser externes Gehirn, d. h. die künstliche Intelligenz in der Cloud, bereits wissen, was wir brauchen, bevor wir überhaupt daran gedacht haben. Es werden uns die wünschenswertesten Aktionen auf genauso einfache Art und Weise vorgeschlagen werden, wie heute Google Maps die Richtung vorschlägt.

Wer dient wem?

Um vor diesem Hintergrund in der Wirtschaft des Maschinenzeitalters als Menschen produktiv oder nützlich zu bleiben, könnten wir bald gezwungen sein, uns eher wie Maschinen zu verhalten – oder zu diesen zu werden. Man stelle sich eine Welt vor, in der man ohne eine Art von tragbarem Gerät mit erweiterter Realität (AR), virtueller Realität (VR) einem Implantat oder einer anderen mentalen oder physischen Erweiterung einfach nicht mehr mithalten, geschweige denn wettbewerbsfähig sein kann. Angesichts der Tatsache, dass bereits viele von uns vollständig auf ihr Mobilgerät angewiesen sind und sich ohne dieses oft einsam und unvollständig fühlen, könnte diese Vorstellung viel schneller Realität werden, als wir denken.

Gigantisches Mensch-Maschine-Betriebssystem

Die eigentliche Frage ist aber nicht, wann diese Maschinen versuchen werden, uns zu kontrollieren, zu ersetzen oder sogar auszuschalten. Es ist die grundlegendere und aktuellere Frage, ob und wie wir in einer Welt, die schnell zu einer Art globaler Brain-Maschine wird, wirklich menschlich bleiben können. Eine Maschine, mit superintelligenter Software, Hardware und Prozessen, →



→ *Gerd Leonhard, Futurist und Humanist*

die menschliche Charakterzüge zunehmend aus der Gleichung entfernt, da sie die Dinge einfach zu sehr verlangsamen. Man stelle sich eine Welt ohne Spürsinn, Langeweile, Fehler, Rätsel und Überraschungen vor. Eine Welt, in der alles effizient, optimiert, hyperverbunden, intelligent und in Echtzeit ist. Was wird in solch einer Welt mit uns Menschen passieren, mit unserer begrenzten „Wetware" wie dem Gehirn, den acht oder neun Milliarden Menschen, die diese Erde in den nächsten 20 Jahren bewohnen werden?

Wenn das ein Problem ist, sollte man bedenken, dass die führenden globalen Technologieunternehmen schon heute ein gigantisches Mensch-Maschine-Betriebssystem anstreben. LinkedIn ist damit beschäftigt, ein globales Wirtschaftsdiagramm aufzubauen, eine Art geschütztes Betriebssystem für Arbeit, Jobs und Human Resources, das Big Data und künstliche Intelligenz einsetzt, um (neben vielen anderen Dingen) Einstellungstrends und Ausbildungsbedarf vorauszusagen. Facebook hat bereits ein eigenes globales Betriebssystem für soziale und geschäftliche Beziehungen und Google hat sein Global-Brain-Projekt. Ganz klar, die Zukunft ist bereits da. ●

DSAG-JAHRESKONGRESS 2016

Gerd Leonhard, Futurist und CEO The Futures Agency
„Digitale Transformation: Was bedeutet das wirklich? Unsere Welt und unser Business in 2021"
22.09.2016, 14.45 Uhr

Links

WISSEN KOMPAKT

WICHTIGE LINKS
(kein Log-in erforderlich)

DSAG-Aktivitätenreport
www.dsag.de/aktivitaetenreport

Forum Digitale Transformation
www.dsag.de/forum-digitale-transformation

DIE DSAG-LANDINGPAGES IM ÜBERBLICK
(jeweils DSAG-Log-in erforderlich)

Industrie 4.0 und Digitalisierung
www.dsag.de/digitalisierung

S/4HANA
www.dsag.de/S4HANA

Fiori
www.dsag.de/FIORI

Einflussnahme
www.dsag.de/go/einflussnahme

Lizenzinformationen
www.dsag.de/go/lizenzinformationen

Informationen zu Enhancement Packages
www.dsag.de/go/SAP-EHP

In-Memory-Technologie und SAP HANA
www.dsag.de/go/HANA

Besuchen Sie den Online-Auftritt der **blaupause**! www.blaupause.dsag.de

www.facebook.com/dsagev

twitter.com/_DSAG

Digitale Geschäftsmodelle in hybriden IT-Landschaften: So profitiert der Mittelstand

Rödl & Partner, der agile Kümmerer für mittelständisch geprägte Weltmarktführer, ist an 102 Standorten in 49 Ländern für seine Kunden vertreten. Das Geschäftsfeld Unternehmens- und IT-Beratung unterstützt SAP-Anwender dabei, ihre Geschäftsmodelle in hybriden IT-Landschaften zu digitalisieren.

1. Hybris-Lösungen
Enterprise-Marketing-Automation-Lösungen (EMA) setzen dort an, wo individuelle Kundenansprache gefragt ist. EMA unterstützt eine erfolgreiche Customer Journey: Es setzt Kundenzentrierung und Kommunikation an den Customer Touchpoints ganzheitlich um.

Die Rödl & Partner TechDoc Lösung auf Hybris-Basis verkürzt die Markteinführungszeit im Automobilteilehandel deutlich. Vertriebliche Multi-Channel-Konzepte können so effizient umgesetzt werden.

2. SAP-Hosting & Managed Services
Rödl & Partner ist zertifizierter Full-Service-Provider für SAP und Microsoft Dynamics AX, was vom Plattformbetrieb bis zum Applikationsmanagement alle Leistungen umfasst.

Das ITO-Team managt professionell hybride IT-Landschaften und bietet einen zertifizierten Rechenzentrumsbetrieb aus Deutschland. Darüber betreibt Rödl & Partner In-Memory-Technologie mit kundenorientierten Lösungen (Hybris, Oracle In-Memory).

Im optimierten SAP-Applikationsbetrieb umfasst das Portfolio ein erweitertes und kundenspezifisches Monitoring.

3. Die Integration von SAP und Microsoft Dynamics
Hub & Spoke-Szenarien kombinieren SAP als Nabe (Hub) mit Microsoft Dynamics AX als Speiche (Spoke):

- Die Nabe (Hub) sendet die Auftragsdaten an die Speichen (Spoke).
- Die Spoke-Lösungen senden die Versandinformation zurück an den SAP Hub, um die Rechnung zu stellen.
- Finanztransaktionen wie Hauptbuch-Journaleinträge werden von der AX Spoke erzeugt und an den SAP Hub übertragen.
- Zentrales Procurement SAP: Die Anforderungen aus den Spoke-Niederlassungen mit AX werden an den SAP Hub gesendet. Der Hub gibt den Status an die Spoke zurück.

Sprechen Sie mit uns persönlich:
Rödl & Partner ist Aussteller auf dem DSAG-Jahreskongress 2016 in Nürnberg (20.9.–22.9., NürnbergConvention Center).
Kontakt: Markus Merk, Tel. +49 (711) 78 19 14 - 430, E-Mail: markus.merk@roedl.com.
www.roedl.de/consulting

Anzeige

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand L6

Customer Engagement & Commerce – einfach mehr als CRM

Touch Points
Multi-Channel-Marketing
Shop-Systeme
Zielgruppensegmentierung
Omni-Channel
Mobile Service
Mobile Sales
Vertrieb
Marketing
360-Grad-Sicht
Customer Journey
Kundendienst
E-Commerce

itelligence NTT DATA Business Solutions
itelligence AG | Königsbreede 1 | 33605 Bielefeld
+49 521 914480 | anfrage@itelligence.de | itelligence.de

ITML member of itelligence group
ITML GmbH | Stuttgarter Straße 8 | 75179 Pforzheim
+49 7231 145460 | inside.sales@itml.de | itml.de

ZF FRIEDRICHSHAFEN ENTWICKELT PERSONALISIERTES, GERÄTEUNABHÄNGIGES EXTRANET

„DER NUTZER WILL SOFORT STARTKLAR SEIN“

Sei es ein interner Nutzer oder ein externer Partner, Lieferant oder Händler, täglich rufen Tausende das Business-Portal der ZF Friedrichshafen AG auf. Sie alle wollen schnell und auf direktem Weg zur gewünschten Information gelangen, unabhängig von ihrem jeweiligen Endgerät. Grund genug für den Spezialisten für Antriebs- und Fahrwerktechnik am Bodensee, in die Vollen zu gehen: Und zwar mit einem Website-Relaunch, der mit nutzerzentrierten Apps den Weg zur Digitalisierung ebnet. Luca Iannuzzi, IT-Anwendungsberater und Projektleiter des Website-Relaunch, stand dazu Rede und Antwort.

Das Gespräch führte Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Ein visuell ansprechender Internetauftritt ist die eine Sache, was Nutzer tatsächlich brauchen und wollen, die andere. Was waren die ausschlaggebenden Faktoren für das Projekt „nutzerzentriertes Extranet“ bei ZF Friedrichshafen?

Unser altes Extranet war in die Jahre gekommen, nicht nur optisch, sondern auch hinsichtlich der Bedienung, der Erreichbarkeit und der Inhalte. Die Startseite wurde kaum genutzt, dasselbe galt für die Collaboration Rooms, die digitalen Räume, über die Informationen mit externen Partnern ausgetauscht werden konnten. Letztlich diente es nur noch als Austauschplattform für Daten wie Rechnungen, Lieferungen oder Bestellungen – und das ist sicher nicht Sinn und Zweck eines Extranets, das als Business-Portal und Tor zur Welt mit nur wenigen Klicks die Kunden- und Markenbindung stärken, Administrationsprozesse effizienter gestalten und umsatz- und vertriebsrelevante Anwendungen bereitstellen sollte.

Was waren die Hauptanforderungen an Ihr neues Business-Portal?

Das Extranet sollte als strategische Plattform von ZF Friedrichshafen alle Daten und Informationen, die nach außen gehen, abdecken. Dazu zählen sämtliche Kollaborationsaktivitäten mit Dritten, also der komplette Dokumenten- und Informationsaustausch, genauso wie spezifische Applikationen, die zielgerichtet immer nur ganz bestimmte Nutzergruppen adressieren.

ZF FRIEDRICHSHAFEN AG

ZF ist ein weltweit führender Technologiekonzern in der **Antriebs- und Fahrwerktechnik** *sowie der aktiven und passiven* **Sicherheitstechnik**. *Das Unternehmen ist an rund* **230 Standorten** *in rund* **40 Ländern** *vertreten. Im Jahr 2015 hat ZF mit* **138.300 Mitarbeitern** *einen Umsatz von* **29,2 Milliarden Euro** *erzielt.*

www.zf.com

Können Sie ein Beispiel geben?

Etwa unsere Gebrauchtmaschinen-Datenbank, über die wir gebrauchte Maschinen nach Extern verkaufen. Oder das Servicepartner-Portal, das alle Informationen über unsere Werkstätten abbildet. Außerdem haben wir eine Applikation, die die aktuellen Ölpreislisten abbildet, und eine für die Instandhaltung, über die sämtliche Dokumente zur Instandhaltung ausgetauscht werden können. Zusätzlich stellen wir einen Schachtel-Etikettendruck zur Verfügung, über den der ZF-Händler sein Etikett ausdrucken und entsprechend an seinem Produkt aufbringen kann.

Applikationen verlangen immer ein Extramaß an Sicherheit. Worauf mussten Sie diesbezüglich besonders achten?

Das ist richtig, Applikationen auf Websites zu platzieren, bringt immer eine Menge sicherheitskritischer Fragen mit sich. Unsere Ausgangssituation war dergestalt, dass unsere alte Website, die einstmals als reiner Imageauftritt gedacht war und auch schon lange nicht mehr den aktuellen Corporate-Identity-(CI-)Vorgaben entsprach, historisch zu einer Business-Plattform gewachsen war, weil ein anderes Portal einfach nicht vorhanden war. Um den Anforderungen an die IT-Security entgegenzukommen, haben wir das neue Extranet dann in einer demilitarisierten Zone (DMZ) aufgebaut, die passwortgeschützt ist und mit den gängigen SAP-Templates auf Basis von SAP NetWeaver läuft.

Stichwort Personalisierung: Warum war das für Sie ein so wichtiger Punkt?

Wir hatten konkretes Nutzer-Feedback vorliegen und die Anwender waren unzufrieden hinsichtlich Erreichbarkeit, Inhalte und Bedienbarkeit. Es waren einfach zu viele Klicks notwendig, um zur gewünschten Information zu gelangen. Das ist auf die Dauer extrem nervig und auch zeitraubend. Folglich haben wir die Startseite nun weitestgehend personalisiert, sprich, jeder Anwender sieht nur die Räume und Favoriten, die er selbst angelegt hat. Und diejenigen, die nur eine Berechtigung im Business-Portal haben, sehen die Startseite überhaupt nicht mehr, sondern gelangen nach dem Log-in auf direktem Weg zu exakt der Applikation, die sie benötigen.

Nutzer haben heute die unterschiedlichsten Geräte im Einsatz, und sie möchten auf allen einen optimalen Zugang ohne Einschränkungen. Wie sind Sie mit diesen Vorstellungen konkret umgegangen?

Fakt ist, wir alle sind mittlerweile sehr bequem und gleichzeitig anspruchsvoll geworden. Und wenn der Vertrieb beim Kunden sitzt, dann müssen die Informationen zu Ersatzteilen sofort und aktuell verfügbar sein. Und egal, ob man sich die Daten auf das Tablet oder den Desktop-PC lädt, es soll toll und modern aussehen und intuitiv bedienbar sein. Und so wurde das Thema responsives bzw. mobiles Design und Datenbereitstellung plötzlich ein Prio-1-Thema. Interessant war dabei, dass wir von der IT diesen Punkt erst einmal von der Projektagenda gestrichen hatten, da wir der Meinung waren, dass unsere Applikationen viel zu kompliziert und zu groß seien und den Kunden ein mobiler Zugang auch gar nicht so wichtig ist.

Und was ist dann passiert?

In den ersten Workshops wurden wir dann ganz schnell vom Gegenteil überzeugt, denn das Kundenfeedback und die Kollegen, die direkten Kontakt zu den Nutzern halten, haben eine ganz andere Sprache gesprochen. So haben 13 von 15 interviewten Kunden gesagt, dass sie unsere Applikationen gerne mobil nutzen möchten – was bis dahin aber einfach nicht machbar war. Ein weiterer, sehr wichtiger Punkt war, dass vielen Anwendern der Weg einfach zu weit war: also der Weg von der Startseite des Extranets bis zur gewünschten Information. → Anzeige

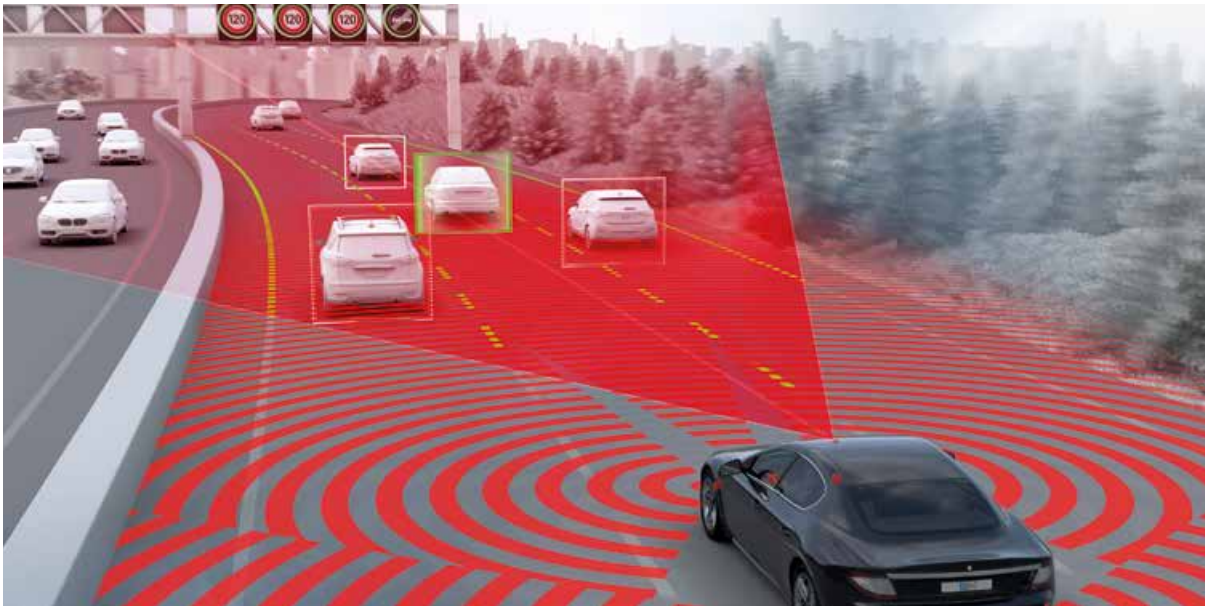
EPI-USE LABS
value through innovation

Data Sync Manager™
SAP® Testdaten
- Selektive Mandantenkopie
- Ausschnitt von Buchungskreisen und Zeiträumen
- Objektkopien „on demand“
- Erstellung neuer Systeme
- unterstützt ERP, HCM, SRM, SCM, CRM, GTS, BW
- Anonymisierung

SAP® Migrationen
- HCM System Split
- Buchungskreis-Transfer
- Anonymisierung Kundendaten (GDPR)

Query Manager™
HCM & FI/CO Reporting
- komplexe Reports ohne ABAP
- unterstützt alle SAP HCM & FI/CO Datenquellen
- Integration in SuccessFactors & Fiori Apps
- Massendokumente mit Document Builder
- Ausgabe via Email, SAP Mail, ESS, MSS, Excel, PDF, txt und ALV

www.epiuselabs.com
vertrieb@labs.epiuse.com
Tel.: +49 6227 6 98 98 0



→ *ZF Friedrichshafen ist ein Vorreiter bei der Entwicklung von Sensoren, Elektronik, Brems- und Lenkungstechnologien: dazu zählen teilautomatisierte Fahrfunktionen wie z. B. der Autobahnassistent mit Multi-Lane-Funktion, der Autobahnfahrten ohne manuelle Eingriffe oder Fußbetätigung zwischen 0 und 130 km/h einschließlich automatisierter Spurwechsel ermöglicht.*

Planung mit Stakeholdern: Würden Sie dieses Vorgehen anderen Unternehmen weiterempfehlen oder würden Sie mit dem Wissen von heute etwas anders machen?

Definitiv weiterempfehlen! Die Rückmeldungen waren unglaublich hilfreich, sei es von unseren Kunden, Partnern, Lieferanten oder den Kollegen aus den Fachbereichen. Wir von der IT können die IT-Systeme bereitstellen, aber letzten Endes sind es nun einmal die ZF-internen Stakeholder und Externe, die damit arbeiten müssen. Das von uns verwendete „User Centered Design Model" war in der Tat ein Glücksgriff: Anwenderinterviews machen, Feedback diskutieren, darauf basierend einen Prototypen erstellen und durch die ZF-Stakeholder testen lassen, die die Anforderungen der externen Nutzer am besten kennen. Damit ist man von Anfang an auf dem richtigen Weg.

Nicht nur die Anwender, auch die Digitalisierung verlangt Responsivität als Basiseigenschaft. Wie weit waren Sie mit diesem Thema vor der Einführung des neuen Portals im Unternehmen?

Responsivität war kein Kernthema, weder bei der Konzernkommunikation noch beim eigens für uns kreierten Styleguide, den wir anlässlich der Modernisierung bekommen hatten. Der Fokus lag noch sehr stark auf Desktop-Elementen, aber man lernt ja immer dazu. Es erforderte zwar einige Schleifen, die wir so nicht eingeplant hatten, aber letzten Endes verfolgen wir ja alle ein Ziel, und zwar das Beste für den Kunden. Und dazu zählt nun einmal ein professionelles, einheitliches und heute eben auch mobiles Erscheinungsbild nach außen. Basierend auf SAPUI5 haben wir dann drei Breakpoints – das sind die Stellen, an welchen sich das Layout einer Website ändert, wenn die Inhalte auf Geräten mit unterschiedlich großen Displays dargestellt werden – und drei Stylesheets definiert. Anschließend wurden dann drei verschiedene Prototypen für Desktop, Tablet und Smartphone erstellt, umgesetzt und mit Hilfe von Klick-Dummies getestet.

Was hat Sie in Bezug auf die Responsivität am meisten gefordert?

Die größte Herausforderung hierbei war – aufgrund des geringeren Platzes – ganz genau zu definieren, was wir bei der Darstellung auf Smartphone und Tablet unbedingt zeigen wollen und worauf wir verzichten können. Hier waren die Rückmeldungen aus den Fachbereichen wieder sehr hilfreich, denn die IT kann das nicht vollständig beurteilen, dazu fehlt uns der direkte Kontakt zum Endnutzer. Ein Beispiel dazu war unsere Applikation für die Instandhaltung: Hier werden die Daten meistens mit einem Tablet oder einem Smartphone abgerufen, sodass die Anwendung auf mobilen Endgeräten immer optimal verfügbar sein muss.

Neben Ihrer Entscheidung zum Weiterführen der NetWeaver-Technologie und dem Einsatz von SAPUI5 hatten Sie auch noch über SAP Bootstrap diskutiert. Warum?

Hier ging es letztlich um die Realisierung des Frameworks, denn das muss bei mobilen Business-Portalen schließlich wie ein Uhrwerk laufen, sprich alle Inhalte müssen sauber und vorgabengerecht abgebildet werden. In unserem Fall war es allerdings okay, dass wir an einer Stelle nicht 100 Prozent pixelgenau waren. Also entschieden wir uns,

DIE TECHNOLOGIE HINTER DEM ZF-BUSINESS-PORTAL

- Start Januar 2015 bis März 2016
- SAP NetWeaver für Portaltechnologie
- SAPUI5 – stellt Inhalte rollenbasiert zur Verfügung
- Partnerlösung für das Content Management System (CMS)

beim bisherigen SAP-Standard – ergänzt um SAPUI5 – zu bleiben und keine zusätzliche Javascript-Komponente ins Haus zu holen.

Wie sehen Sie die Unterstützung seitens SAP und die Support Packages?

Wir schauen uns jedes Support Package, das online kommt, erst mal in Ruhe an und entscheiden dann, was wir davon tatsächlich benötigen. Verbessert oder erweitert es eine Funktion? Behebt es einen der Bugs? Das sind für uns wichtige Fragen, und grundsätzlich sind wir relativ zufrieden mit den bisherigen Angeboten. Ich sage relativ, weil wir immer direkt an SAP zurückspiegeln, was nicht passt oder noch fehlt, und meistens ist die Funktion dann in das nächste Support Package mit eingebaut. Falls nicht, waren unsere Anforderungen dann vielleicht doch etwas zu unternehmensspezifisch.

Auf den Punkt gebracht, altes und neues Extranet bei ZF Friedrichshafen im Vergleich: Was gefällt Ihnen am meisten?

Zunächst einmal die Optik, endlich sind wir CI-konform und haben ein modernes und innovatives Erscheinungsbild auch nach außen. Zudem entwickelt sich inzwischen eine gewisse Eigendynamik, teilweise kommen Fachbereiche aktiv auf uns zu und wünschen sich einen weiteren Anwendungsfall, also eine weitere Applikation für das Business-Portal. Gemeinsam überlegen wir dann, wer was leisten muss hinsichtlich Konzeption und Umsetzung und wie wir das Extranet zusammen weiter voranbringen können. Das neue Portal sieht also nicht nur gut aus, es erfüllt auch seinen Zweck und funktioniert.

Gibt es nun also mehr Arbeit für die IT?

Die Arbeit wird sicher nicht ausgehen. Die IT schafft den Rahmen und sorgt dafür, dass alles am Laufen bleibt. Die Fachbereiche kommen mit ihren Ideen zu uns und wir besprechen dann, was machbar und sinnvoll ist, auch budgettechnisch. Im Bereich Servicepartner-Portal werden wir demnächst noch einmal aktiv werden, und zwar bei einer Applikation namens Online Assessment. Hier war die Anforderung, dass sie auch auf dem Tablet funktionieren soll. Beim Online Assessment werden die Partner von ZF Service jährlich anhand eines Assessments bewertet, und das soll künftig so ablaufen, dass der ZF-Ansprechpartner mit dem Tablet zu diesem Partner reist und dieses Assessment dann direkt auf einem Tablet durchführt.

Und wie sehen die Planungen in Bezug auf das Thema Digitalisierung aus?

Ein responsives Extranet alleine schafft noch keine Digitalisierung, das ist klar. Es kann ein erster Schritt sein und es ist einer, aber es fehlen noch Prozesse, die wirklich Geld bringen – oder anders formuliert, es mangelt noch an Prozessen, die komplett über das Business-Portal abgebildet werden. Sobald wir die Rahmenbedingungen geklärt haben, bildet die IT die Applikation dann über die neue Plattform ab. Mit unserer Datenbank für die gebrauchten Maschinen haben wir aber schon einen wichtigen Schritt in diese Richtung getan: Denn die Applikation hat einen Automatismus eingebaut. Wenn die Maschine nach zwölf Wochen intern nicht verkauft ist, dann wird sie extern angeboten. Und dafür sind jetzt dann auch externe Händler im Extranet registriert, die die Maschinen schnell und einfach wie z. B. bei eBay einsehen können.

→ *Luca Iannuzzi, IT-Anwendungsberater, ZF Friedrichshafen AG*

Herr Iannuzzi, ganz herzlichen Dank für das sehr interessante Gespräch. ●

Anzeige

all for one steeb

Stehen diese beiden SAP-Entscheidungen auf Ihrer Agenda?

Erneuerung mit SAP S/4HANA

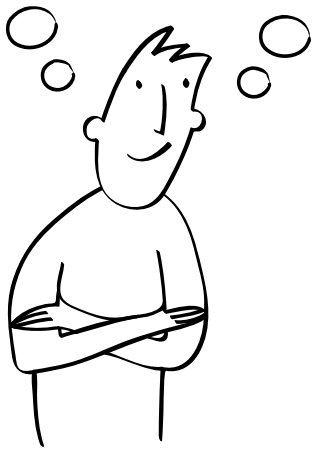
Wie kann SAP S/4HANA Geschäftsprozesse konkret verbessern? Etwa in Unternehmenssteuerung und Analytics, im Rechnungswesen, oder in Produktion und Logistik? Was bedeutet der Umstieg auf SAP S/4HANA technisch, und mit welchen Aufwänden ist zu rechnen?

www.all-for-one.com/hana

SAP aus der (hybriden) Cloud

Welcher externe Dienstleister betreibt SAP- und andere IT-Systeme bedarfsgerecht und sicher, am besten aus deutschen Rechenzentren? Wer unterstützt bei der „Cloud Transformation", etwa durch Einbindung von Ressourcen wie Microsoft Azure oder AWS, beispielsweise in einem hybriden Szenario?

www.all-for-one.com/sap-cloud



Dann sollten wir über die Praxis sprechen.

Über beide Themen möchten wir gerne mit Ihnen auf dem DSAG Jahreskongress 2016 diskutieren. Und zwar auf Basis der praktischen Erfahrungen, die wir als führendes SAP-Haus in Deutschland gemacht haben: Bei den ersten Migrationen unserer Kunden auf SAP S/4HANA, und bei den über 250 Kunden, denen wir unsere SAP-Services liefern dürfen.

Terminvereinbarung unter: www.all-for-one.com/dsag

ENTERPRISE ARCHITECTURE

DIE ANTWORT IST NUR EINEN KLICK ENTFERNT

Viele Wege führen nach Rom. Und genauso viele Routen scheinen zu existieren, wenn Unternehmen Mitarbeiter, Prozesse und Strukturen optimieren wollen. Potenzielle Lösungen und Systeme sind fast endlos, Wünsche und Befindlichkeiten ebenfalls. Die vielen Fragen verlangen Antworten, die vielen Informationen müssen gesammelt und inhaltlich aufbereitet werden – Zeit für ein zentrales Tool, das für ein stimmiges Gesamtbild sorgt.

⊙ *Jürgen Jakowski, Head of SAP Enterprise Architecture Explorer, SAP SE*

Das „Who's who" heutiger Anforderungen an die IT im Unternehmen könnte sich auszugsweise folgendermaßen lesen: eine bessere User Experience (UX) für die anspruchsvollen Endnutzer, das Internet of Things (IoT) in all seinen Facetten umsetzen und eine Landschaftsarchitektur, die die Herausforderungen der Digitalisierung am besten im Alleingang stemmt. IT-Abteilungen haben also alle Hände voll zu tun, denn heute heißt es: aktiv mitgestalten statt nur verwalten.

Einfach war gestern

Doch zurück auf Anfang: Eine Hauptaufgabe der IT ist es, das Zusammenspiel von IT- und Geschäftsprozessen zu gestalten und darzustellen, um dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen – insbesondere dadurch, dass sie den Fachbereichen zu schnelleren Reaktionszeiten, mehr Effizienz und kürzeren Anpassungszeiten an veränderte Rahmenbedingungen verhilft. Bevor das geschieht, stehen alle Unternehmen aber vor derselben Aufgabe: eine Menge Fragen müssen beantwortet, Informationen gesammelt und technische Optionen abgewogen werden. Erst wenn ein tragfähiger Konsens gefunden ist, lassen sich Entscheidungen final treffen. →

WAS DER SAP ENTERPRISE ARCHITECTURE EXPLORER 2016 KONKRET BIETET

- Informationsbeschaffung mit Fokus auf IT und technische Eigenschaften, z. B. über eine bestimmte Technologie oder SAP-Strategien
- Unterstützung für die Entwicklung individueller Unternehmensstrategien, z. B. für UX
- ausführliche Beschreibungen zu Inhalten und Unterschieden zu derzeit mehr als 350 Themen wie z. B. „SAP HANA Cloud Platform", „Internet of Things", „Web Dynpro ABAP" oder „SAPUI5"
- geplante Weiterentwicklungen: Aufbau zusätzlicher Themen in den Bereichen UX, IoT und Landschaftsarchitektur, Einführung neuer Themengebiete (beispielsweise „Integration") und Erstellung weiterer IT Capabilities, Architecture Viewpoints und problembezogene Beschreibungen

→ *Jürgen Jakowski, Head of SAP Enterprise Architecture Explorer, SAP SE*

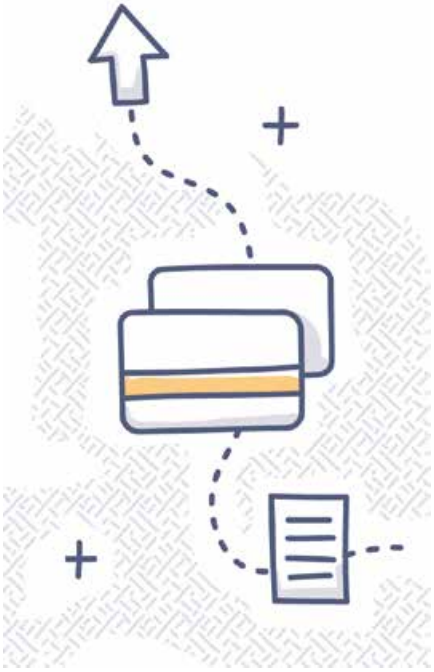
Von Vorteil ist dabei ein zentraler Ort, und hier kommt der SAP Enterprise Architecture Explorer ins Spiel. Als quasi verbindlicher Start- und Sammelpunkt aller Fragen und Antworten und für die nachfolgende Informationsvertiefung und -verbreitung versucht das Tool, die Anforderungen von Geschäftsführung, IT und Fachbereich unter einen Hut zu bringen.

Das Rad nicht neu erfinden – nur runder machen

Bis Ende 2015 firmierte die Lösung unter dem Namen SAP UX Explorer und behandelte hauptsächlich das Themengebiet User Experience. Seit 2016 ist das Aufgabengebiet gewachsen und deckt nun auch IT-Landschaftsarchitekturen, das Internet der Dinge und Enterprise-Architecture-Themen ab.

Explorer mit Lotsenfunktion

Ziel ist es immer auch, Themen strukturiert darzustellen und auf die Relation – also einen inhaltlichen Bezug – zu anderen, wichtigen Themen hinzuweisen. Oder anders formuliert: Zum einen soll die Bedeutung eines Themas schnell und einfach verstanden werden. Und zum anderen sollen weitere wichtige Themen, die auf den ersten Blick oft nicht in einem direkten Zusammenhang gesehen werden, ebenfalls erkannt werden.



Nutzer können so beispielsweise lernen, dass das Thema SAP Fiori UX einen rollenbasierten Zugriff unterstützt – und diese Art des Zugriffs wird ebenfalls als separates Thema erklärt.

ENTERPRISE ARCHITECTURE AUF EINEN BLICK

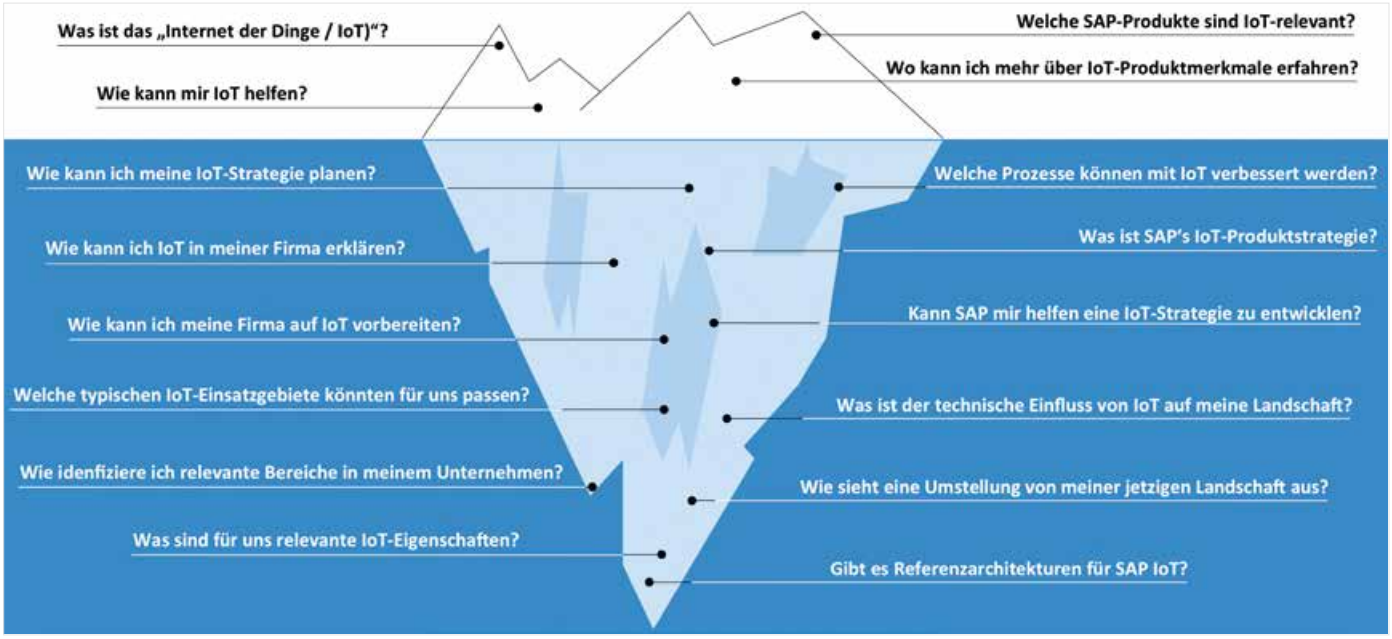
Was ist eigentlich Enterprise Architecture (EA)?

- EA ist eine Sammlung von Architekturprinzipien und Methoden
- Enterprise Architecture hilft, einen ganzheitlichen Blick auf das Unternehmen und dessen IT-relevante Aspekte zu bekommen
- Diese IT-relevanten Aspekte umfassen Business Architecture, Data Architecture, Application Architecture und Technology Architecture – und mit Tools wie beispielsweise dem SAP PowerDesigner lässt sich die Unternehmensarchitektur individuell modellieren
- In der Regel erfolgt zunächst eine Software-unabhängige Betrachtung, im weiteren Verlauf werden dann die notwendigen Unternehmensfähigkeiten (Capabilities), wie beispielsweise ein Sales Order Management, ermittelt
- Anschließend werden verfügbare Software-Produkte und deren Eigenschaften mit den benötigten Unternehmensfähigkeiten abgeglichen, was die Entscheidung über Erweiterung oder Neuimplementierung von Software erleichtert

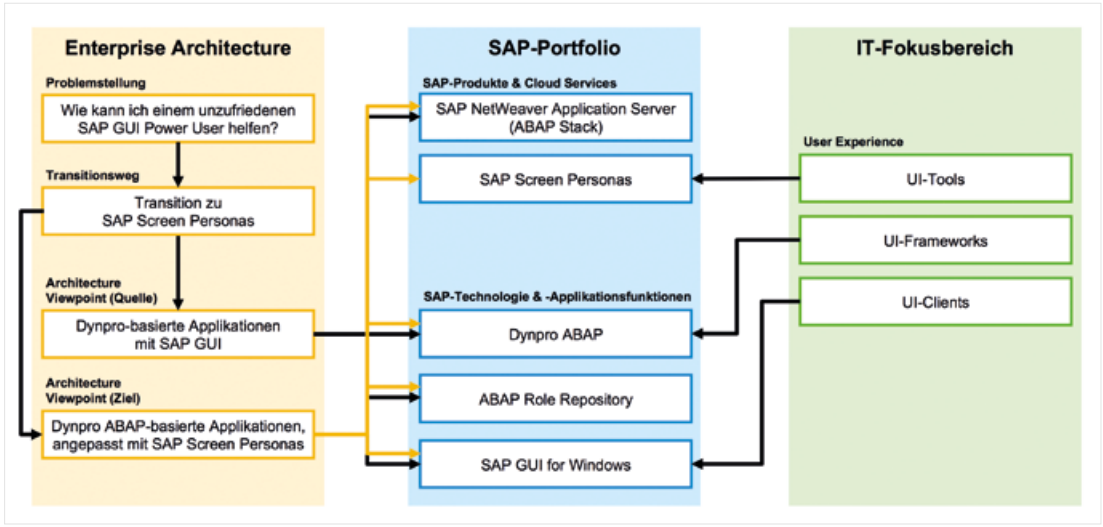
Fazit: In der immer komplexer werdenden IT-Welt bietet Enterprise Architecture die Möglichkeit, durch Struktur und eindeutige Beschreibungen den Überblick zu bewahren und die Auswirkungen von Entscheidungen in der IT transparenter zu machen.

Wie der SAP Enterprise Architecture Explorer den Unternehmen hilft:

- Mit Bezug auf die Fokusbereiche, wie z. B. das Internet der Dinge, bietet der SAP Enterprise Architecture Explorer eine Sammlung hilfreicher Produkt-, Strategie- und Architekturinformationen
- Diese Informationen werden in einer durchgängigen, klaren Struktur beschrieben und durch den Explorer in verschiedenen Formen zugänglich gemacht
- So kann ein Anwender in einem ersten Schritt nachlesen, um was es sich bei einem bestimmten Produkt oder einer bestimmten Technologie handelt, und kann diese Informationen anschließend mit anderen Produkten oder Technologien vergleichen und die Zusammenhänge verstehen
- Enterprise-Architekten hilft er dabei, vertraute Strukturelemente wie „Capabilites" oder „Architecture Viewpoints" zu verwenden
- Ebenso unterstützen problembezogene Beschreibungen („concern-based methods") Anwender, weitere geeignete Lösungswege und Architekturbeispiele einfacher zu identifizieren



→ *Viele notwendige Fragestellungen sind nicht sofort sichtbar. (Quelle: SAP SE)*



→ *Beispiel Verbesserung User-Experience eines Power Users: Dargestellt sind die bereits vernetzten Informationen. Über einen Transition Path gelangt man zur Ist- und zur Zielarchitektur. Beide sind mit einzelnen Produkten und Funktionen verbunden und zeigen auch die Unterschiede auf. Ebenfalls dargestellt sind die bisherigen Wege der Informationsbeschaffung. (Quelle: SAP SE)*

Die aufgeführten Relationen am Ende jeder Themenbeschreibung erlauben eine einfache Navigation zu diesen „verwandten“ Themen.

In Relation gesetzt

Im Gegensatz zu anderen SAP-Informationsplattformen, die nur auf bestimmte Informationsaspekte wie beispielsweise Marketing-Informationen, Schulungsangebote, Verfügbarkeitsinformationen, technische Installations-Dokumentationen oder auch Roadmaps zu einzelnen SAP-Produkten fokussieren, ist der SAP Enterprise Architecture Explorer breiter aufgestellt. Er ist der erste Anlaufpunkt für IT-Entscheider und Enterprise-Architekten, die in den meisten Fällen einen ganzheitlichen Informationsbedarf haben und die Informationen nicht an verschiedensten Stellen zusammensuchen möchten.

Das Ziel ist dabei nicht, bestehende Angebote wie beispielsweise SAP Solution Explorer oder SAP Innovation Discovery zu ersetzen. Vielmehr sollen die Nutzer des Explorers anschließend zu passenden Detailinformationen auf diese und andere Plattformen weitergeleitet werden. Ergänzend zum SAP Solution Explorer, der sich vorrangig aus Sicht von Geschäftsfunktionen und Geschäftsprozessen nährt, kann der SAP Enterprise Architecture Explorer aus technischer Sicht einen wertvollen Beitrag für eine Enterprise Architecture liefern – sofern man beide Werkzeuge richtig nutzt. Dann ist die Antwort wirklich nur einen Klick entfernt. ●

Was Sie schon immer wissen wollten

1. Detailinformationen unter http://sap.com/eaexplorer
2. Feedback zum Produkt: eaexplorer@sap.com
3. DSAG-Jahreskongress 2016: Präsentation zu Enterprise IoT Strategy, 22.09.2016, 10.00 Uhr

Digitales Rechtemanagement
Umfassender Schutz für Ihre Dokumente

SEAL Systems bietet Lösungen für Digitales Rechtemanagement (eDRM) zum lückenlosen Know-how-Schutz Ihrer Dokumente an. Das Unternehmen legt dabei den Fokus auf die nahtlose Integration des Rechtemanagements in die gesamte PLM-, DVS- und ECM-Umgebung der SAP-Anwender. Zielgruppe für die vollintegrierten DRM-Systeme sind Unternehmen aller Branchen, für die der durchgängige Schutz ihrer Dokumente geschäftskritisch ist.

Bei der GEA Westfalia Separator Group GmbH, einem global aufgestellten Konzern mit zahlreichen Standorten und Partnern, hat SEAL Systems bereits ein umfangreiches Enterprise Digital Rights Management für alle mit SAP DVS verwalteten Dokumente eingeführt. Operative Arbeitsabläufe mit Kunden und Montagefirmen haben dort den Austausch von Dokumenten erfordert, die mit SAP DVS verwaltet werden. Gerade bei der Verteilung von Dokumenten an externe Empfänger konnten Informationssicher-

Dr. Uwe Wächter, Business Development

heit und Know-how-Schutz jedoch nicht mehr über das Rechtemanagement von SAP gewährleistet werden. Schlupflöcher, um Dokumente ungeschützt in Umlauf zu bringen, sollten geschlossen werden.

SEAL Systems verfügt über umfangreiche Kenntnisse zur Anbindung externer Systeme an SAP DVS und bietet zudem ausgereifte Techniken zur Prozessintegration. Das Rechtemanagement-System bei GEA wurde von Seal Systems mit dem SAP-System gekoppelt. Der Umsetzungsaufwand dieses Schrittes war gering; eine Standard-Software von SEAL Systems fungierte als intelligente Schnittstelle zwischen der SAP-Welt, dem DRM-Server und der firmenzentralen Benutzerverwaltung (AD).

Parallel zur Installation wurden Regeln und Parameter für den Einsatz des digitalen Rechtemanagements definiert. Über eine SAP-ABAP-Tabelle wurde beispielsweise festgelegt, welche Dokumentenarten der DRM-Verschlüsselung unterliegen sollen. Möchte ein Anwender Dokumente ausgeben, werden diese automatisiert auf „DRM-Relevanz" geprüft. Handelt es sich um eine zu verschlüsselnde Dokumentenart, wird das Dokument automatisch an den DRM-Server weitergeleitet, wo es nach der entsprechenden DRM-Richtlinie verschlüsselt wird.
www.sealsystems.de

SEALSYSTEMS
THE DIGITAL PAPER FACTORY

Inbound-Dokumenten-Management

Durchgängige Prozesse in Einkauf und Kundenservice mit SAP embedded-Lösungen von tangro

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen ist für Unternehmen eine wichtige Erfolgsstrategie. Trotzdem stapelt sich auf vielen Schreibtischen nach wie vor das Papier: Geschäftsbelege im Einkauf oder Kundenservice gehen oft noch per Post ein sowie per Mail oder Fax. tangro, führender SAP-Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management, unterstützt Firmen bei der Geschäftsprozessoptimierung durch die SAP-embedded automatisierte Dokumentenverarbeitung.

Indem Rechnungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine oder Kundenbestellungen SAP-embedded in Echtzeit verarbeitet werden, entstehen durchgängige Prozesse ohne Medienbrüche. Die Validierung der erkannten Belegtangro

inhalte mit den vorhandenen ERP-Daten findet innerhalb des SAP-Systems statt; eine Datenextraktion ist nicht notwendig. Die Nachbearbeitung erfolgt mit direktem Zugriff auf SAP-Stamm- und Bewegungsdaten in der gewohnten SAP-Umgebung. Zudem stehen alle Vorteile der SAP-Landschaft zur Verfügung, etwa das SAP-Berechtigungskonzept, das SAP-Transportwesen und die SAP-Entwicklungsumgebung.

Als Komplettlösung deckt die tangro Inbound Suite alle Belegarten in den Bereichen Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash ab und verbindet dabei schnelle Implementierbarkeit mit höchster Usability. **www.tangro.de**

Carve Out, Split, Merge oder nur eine Strukturveränderung gewünscht?

DATAGROUP, als spezialisierter Partner für die Transformation von SAP-Landschaften, unterstützt Sie von der Planung bis zur Umsetzung, egal vor welcher konkreten Aufgabe Sie stehen:

- ***SAP Carve Out*** – für Kauf, Verkauf oder die Restrukturierung von Unternehmen (Unternehmensteilen)
- ***SAP Data Transformation*** – zur Vereinheitlichung oder Transformation von Daten
- ***SAP Merge*** – zur Systemkonsolidierung oder Zusammenführung von Unternehmenseinheiten

DATAGROUP IT Services + Solutions

Denn schnellerer Wandel des globalen Wettbewerbs und der Marktentwicklung erfordert eine ständige Veränderung der Unternehmen. Die SAP-Landschaften sind dabei die virtuellen „Gebäude" der Unternehmen. Sie beherbergen die Organisation, Strukturen und Prozesse, die laufend an diese Veränderungen angepasst werden müssen.

DATAGROUP erarbeitet die im Transformations-Projekt anstehenden Aufgaben und erforderlichen Maßnahmen mit seinen Spezialisten und bewertet diese. Durch zahlreiche Umstellungen kennen wir den Unterschied zu klassischen IT-Projekten und begleiten Sie damit geplant durch den Change.

Durch unsere Erfahrung und den Status nutzen wir die ***SAP LT Suite*** eigenständig. Damit sind wir in der Lage, derart komplexe Aufgabenstellungen

- schnell & automatisiert
- effizient & revisionssicher

durchzuführen.

DATAGROUP hat von der SAP SE den Status „***Validated Expertise Partner SAP Landscape Transformation***" für den Einsatz der SAP LT Suite verliehen bekommen. Basis dieser Partnerschaft sind qualifizierte, durch SAP zertifizierte Berater und mehrere eigenständig durchgeführte und erfolgreich abgeschlossene Landscape-Transformations-Projekte unter Einsatz der SAP LT Suite.

www.datagroup.de

Wenn Sie SAP einsetzen, sind Sie sicher, dass Ihre Daten auch morgen noch bei Ihnen sind?

SAP-Datenexporte und Downloads sind in vielen Unternehmen eine unbewachte Grenze. Verantwortliche können kaum nachverfolgen, wo Daten aus SAP exportiert werden, was mit ihnen geschieht und ob dies in Sicherheitsverstößen resultiert.

SAP-Security-Experte **SECUDE** und Kooperationspartner **entplexit**, Spezialist für Compliance und Datenschutz, bieten daher eine Lösung an. Mit minimalem Aufwand für die Unternehmen wird die Ist-Situation bewertet und mögliche Gefahren erfasst.

DAiSY – Datensicherheit in SAP-Systemen

- Das Halocore Auditing-Tool von SECUDE überprüft alle Datenexporte und Downloads aus einem SAP-System Ihres Unternehmens
- Überprüfung der Berechtigungs- und Datenschutzkonzepte
- Bewertung der Ist-Situation
- Erstellung eines Kurzgutachtens, das die Ist-Situation und mögliche Risiken aufzeigt
- Übersicht möglicher Maßnahmen und Handlungsempfehlungen
- Präsentation der Ergebnisse vor Ort, im Rahmen eines Kurzworkshops

So erhalten Unternehmen eine Bewertung zur Einhaltung von Compliance-Richtlinien und anderen Sicherheitsvorgaben. Die Auswertung kann sowohl unabsichtliche Sicherheitsverstöße aufdecken, aber auch potenzielle Gefahren durch Innentäter oder externe Partner aufzeigen. Die Dokumentation stellt die Rechenschaftspflichten sicher, schafft mehr Bewusstsein für den Umgang mit sensiblen Daten und bietet einen Ansatz zur Gefahrenabwehr.

Auf dem DSAG-Jahreskongress vom 20. bis 22. September 2016 können Interessenten mit den Experten vor Ort sprechen.

SECUDE unterstützt SAP-Kunden beim Schutz ihrer sensiblen Daten – insbesondere wenn diese das SAP verlassen. Die modularen Lösungen der **Halocore** Suite für das **Auditieren, Klassifizieren, Alarmieren, Blockieren und Verschlüsseln** sorgen dafür, dass Sie richtlinienkonform handeln und Ihre SAP-Daten vor Verlust oder Diebstahl sichern – sowohl bei On-Premise-Lösungen als auch in der Cloud und auf mobilen Endgeräten.

SECUDE GmbH
Rheinstraße 97, 64295 Darmstadt
+49 6151 828 97 0, info@secude.com
www.secude.de

SECUDE

SAP-BASIS VON MORGEN

ZENTRALE INSTANZ HÄLT FÄDEN ZUSAMMEN

Die gute Nachricht ist: Es herrscht quasi Vollbeschäftigung in den IT-Abteilungen. Und dass die Arbeit auch in Zukunft nicht ausgeht, dafür sorgen zahlreiche technologische Trends und Innovationen, Projekte und Mitarbeiter. Die Herausforderung für die SAP-Basis dabei ist, die unternehmensspezifischen To-do-Listen inklusive Alltagsgeschäft mit der Produktstrategie und den Plänen von SAP in Einklang zu bringen. Wie das funktionieren und aussehen kann – die Redaktion der blaupause hat nachgefragt.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Es ist ein Bild, das erstens in Erinnerung bleibt und zweitens sehr deutlich macht, welche Aufgabe die IT-Abteilung hat: Denn diese sitzt wie eine Spinne im Netz – im Unternehmen – und hält viele Fäden zusammen. Und damit sind alle IT-Projekte und solche gemeint, an welchen die Abteilung beteiligt ist. So gewährleistet IT z. B. einen stabilen und sicheren SAP-Betrieb und agiert gleichzeitig als Innovationsmotor, um der Rolle als Berater und Wegbereiter für aktuelle und künftige Technologien gerecht zu werden.

Die IT ist für alles und jeden da – oder?

Aber nicht nur die Technologie selbst, sondern auch die Art und Weise, wie sie zur Verfügung gestellt wird, spielt heute eine wichtige Rolle. So sehen sich die Mitarbeiter der SAP-Basis zunehmend auch als Partner und Ansprechpartner für neue SAP-Technologien und Anwendungsszenarien. Auf der anderen Seite wünschen sich die Nutzer, ihre IT-Kollegen Tag und Nacht erreichen zu können, um im Notfall sofort Hilfe zu bekommen und immer auf dem neuesten Informationsstand – sprich gut vernetzt – zu sein.

Im Wandel der Zeit

Was genau hinter den vielen und sich ständig wandelnden Aufgaben steckt, weiß Andreas Reichert, Leiter Information Management SAP-Basis bei der Festo AG & Co. KG, einem weltweit führenden Anbieter von Automatisierungstechnik aus Esslingen in Baden-Württemberg. Er berichtet, wie sein Alltag inzwischen aussieht und wie sich sein Unternehmen aufstellt: „Unsere SAP-Basis ist dem Bereich IT-Infrastruktur angegliedert und eine sehr ‚anwendungsnahe' Basis, denn tiefere Infrastrukturschichten wie Server, Betriebssysteme und Datenbanken werden von eigenen Teams betreut."

WAS DIE SAP-BASIS VON MORGEN SCHON HEUTE VORANBRINGT (U. A.):

- SAP Cloud Appliance Library (CAL): mit wenigen Mausklicks können Test- oder Entwicklungssysteme verschiedener SAP-Lösungen bei einem Cloud-Provider freier Wahl getestet werden: **https://cal.sap.com/**
- E-Learning-Plattform openSAP: Zahllose Massive Open Online Courses (MOOCs) bieten Wissen über neue SAP-Themen und Innovationen: **http://open.sap.com**

Was nicht heißen soll, dass für die SAP-Basis keine Arbeit übrig bleibt: Im Gegenteil. Denn neben Betriebsaufgaben wie Monitoring, Systemadministration, Tuning und Patching unterstützen er und sein international aufgestelltes Team gemäß einem Follow-the-Sun-Konzept alle Anwendungs- und Infrastrukturprojekte mit Dienstleistungen rund um Installationen, Upgrades, Software-Logistik, Sizing und SAP-Architekturberatung – „wobei der Anteil der Projektunterstützung in den letzten Jahren stark zugenommen hat", erklärt Andreas Reichert abschließend.

Aufgaben und Verantwortung steigen

Und genau diese letzte Aussage passt gut zu folgender Entwicklung: Die SAP-Basis sieht sich als organisatorische Einheit innerhalb einer gewachsenen IT-Organisation derzeit weitreichenden Veränderungen gegenüber – das würden die meisten Unternehmen im Moment wohl ohne zu zögern unterschreiben. Denn durch die wachsende Anzahl an Technologien und den steigenden Bedarf an Integration und Zusammenarbeit mit vor- und nachgelagerten IT-Fachabteilungen wächst das Spannungsfeld, in dem sie sich befindet, kontinuierlich an. Wobei Spannungsfeld hier quasi gleichzusetzen ist mit Aufgabengebiet und Verantwortlichkeiten.

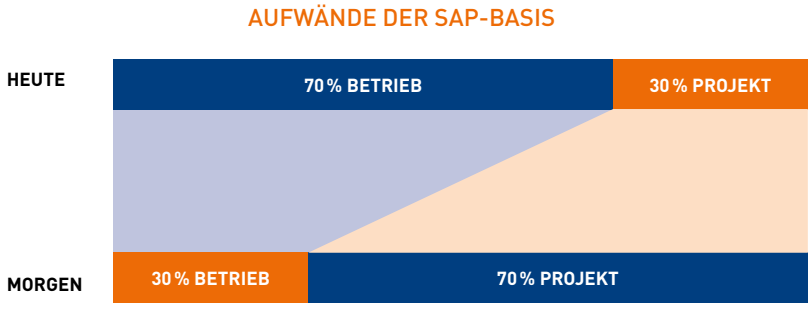
Mehr Eigenwerbung notwendig

Wie sich Interessen, Aufgaben und Herausforderungen der SAP-Basis-Verantwortlichen ähneln, das bestätigt auch Sabine Sperzel, Sprecherin des Arbeitskreises Infrastruktur & Betrieb bei der DSAG und Teamleiterin SAP-Basis bei der Evonik Industries AG aus Essen. Und sie bringt das ihrer Meinung nach drängendste Problem gleich auf den Punkt: „Die SAP-Basis muss ihre Leistungen nach außen besser darstellen. Denn vielen Kollegen und auch Vorgesetzten ist teilweise unklar, was wir überhaupt tun bzw. wie wertvoll die SAP-Basis ist, die Tag für Tag alles zusammenhält. Fakt ist: Wir sind schon lange keine Verwalter mehr, sondern wir gestalten aktiv mit und sind eine sehr lebendige Schnittstelle für viele Kollegen, etwa aus den IT-Fachabteilungen, mit denen wir Tag für Tag zu tun haben." Entsprechend mehr Eigen-PR müssen die IT-Mitarbeiter machen und Erfolgsgeschichten kommunizieren – denn genauso machen es die anderen Abteilungen schließlich auch.

SKILLS UND ROLLEN: ... ZUM ARBEITSTEILIGEN TEAM

Quelle: DSAG

SKILLS UND ROLLEN: BETRIEB VS. PROJEKT



SAP-Basis geht über vom Typ Administration zum Typ Koordination

Quelle: DSAG

Als Entscheider und Ideengeber positionieren

Und genau diese Kollegen aus den vielen anderen Abteilungen benötigen die Erfahrung und Unterstützung der IT dringend. Warum, ist schnell erklärt: Es gibt heute kaum noch ein Projekt, das ohne Einsatz von Technologie – sprich IT – auskommt. Was auch bei Festo der Fall ist: „In fast allen Projekten kann an keiner Schraube in der SAP-Landschaft mehr gedreht werden, ohne dass die SAP-Basis mit einer Aufgabe involviert wäre", sagt Andreas Reichert über sein komplexes Tagesgeschäft. „Wir freuen uns natürlich darüber, so gefragt zu sein. Häufig sind die Anforderungen sehr kurzfristiger Art und fallen ad hoc an, da sie für unsere Auftraggeber aufgrund der technischen Komplexität schwer planbar sind."

→

→ *v. l. n. r.: Sabine Sperzel, Evonik Industries AG; Jochen Steinmetz, SAP SE und Andreas Reichert, Festo AG & Co. KG*

Innen wertvoll, nach außen zu intransparent

Und so realisiert auch der schwäbische Spezialist für Automatisierungstechnik inzwischen spezielle Marketingaktionen innerhalb der IT für sein Produkt SAP-Basis und arbeitet aktiv daran, mehr Transparenz bezüglich der SAP-Systemlandschaften und des Aufgabenportfolios zu schaffen – auch um den IT-internen Kunden die Möglichkeit zu geben, sie noch besser in ihren Projekten zu berücksichtigen. Denn unter dem Strich gilt: In den meisten Unternehmen sind nach wie vor weder die Hauptaufgaben noch die Querschnittsfunktionen der SAP-Basis transparent genug aufgestellt. Noch!

Sabine Sperzel sieht das ähnlich: „Wir müssen uns breiter aufstellen, nicht nur auf den Betrieb reduzieren lassen. Über allen Projekten schwebt die Cloud, schweben mobile Apps, wir müssen uns auf ganz viel Neues einstellen, z. B. SAP Fiori, aber auch lernen, flexibler zu sein. Etwa mit Test-Labs oder der Sandbox-Technik, mit deren Hilfe Software innerhalb einer speziellen, von den übrigen Systemressourcen isolierten Laufzeitumgebung nach dem Prinzip in sich geschlossener Container einfach auch mal schnell ausprobiert werden kann."

Viel Arbeit, aber auch viele Chancen

Dass es organisatorische Veränderungen gibt, ist klar. Die technischen Herausforderungen sind auch nicht ohne, dafür sorgen alleine schon die Dauerbrenner Industrie 4.0 oder hybride SAP-Landschaften auf Echtzeitplattformen, die große Veränderungen und noch größere Chancen mit sich bringen.

Um diese voll ausschöpfen zu können, fährt z. B. Festo folgende Schiene: „Wichtig ist es, die Komplexität in den Systemlandschaften zu verringern. Systemkonsolidierungen, Standardisierung und Automatisierung im Betrieb sind heute wichtige Handlungsfelder", erklärt Andreas Reichert. Und wer dann ganz vorne auf den SAP-Basis-von-morgen-Zug aufspringen will, der sollte die Strategie von SAP bezüglich der Ablösung bisheriger Datenbanken durch SAP HANA verinnerlichen und in die Planungen einbeziehen, rät der SAP-Basis-Experte weiter.

Make or Buy, das ist die Frage

Mit im Gepäck haben die neuen Aufgaben auch neue Anforderungen: z. B. braucht es für den Betrieb hybrider Echtzeit-Systemlandschaften neue Denkweisen (z. B. mieten statt kaufen, „Rapid Deployments" statt langer Installationen), neue Fähigkeiten (z. B. Cloud-Orchestrierung) und auch neue Rollen. Service- und Cloud-Management müssen zum Standardrepertoire gehören und dürfen keine Ausnahmen mehr sein. Das denkt auch Sabine Sperzel: „Schritt für Schritt muss das Basis-Team dahin geführt werden, sogenannte Standardaufgaben wie z. B. das Patchen oder die Installation von Systemen nach außen zu geben, um so die erforderlichen Freiräume für die neuen Aufgaben zu schaffen." Eine ihrer ersten Erfahrungen aus der Praxis: „Arbeit, die schon jahrelang zum Alltagsgeschäft gehört, an eine quasi verlängerte Werkbank zu geben, daran müssen sich alle Beteiligten erst einmal gewöhnen."

Neue Strecke ist teilweise vorgegeben

Die SAP-Basis in den Unternehmen ist derzeit also intensiv damit beschäftigt, organisatorische und personelle Herausforderungen zu lösen. Der Weg dorthin ist auf Anbieter- und technologischer Seite schon halb geebnet, so Andreas Reichert: „Technologisch gibt SAP als Antwort auf die Erfordernisse der Digitalisierung eine Roadmap vor, bei der Anwender teilweise wenig Handlungsspielraum haben. Es geht hier also nicht um das Ob, sondern darum, wie und wann man auf die neuen Technologien aufspringt."

Auch dies war ein Grund für die DSAG, die Arbeitsgruppe „SAP-Basis von morgen" ins Leben zu rufen, um dort alle zugehörigen Themen intensiv in einem Kreis von zehn Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu diskutieren (siehe Kasten links) und Einfluss auf künftige Entwicklungen und Lösungen zu nehmen. Andreas Reichert fasst eine Erkenntnis zusammen: „Ich habe den

DSAG-PROJEKTGRUPPE „SAP-BASIS VON MORGEN" IM ARBEITSKREIS INFRASTRUKTUR & BETRIEB

Im September 2015 wurde die Arbeitsgruppe gegründet. Sie geht folgenden Fragestellungen nach: Wohin entwickelt sich die SAP-Basis als Institution? Wie lassen sich künftige Aufgaben lösen? Und wie lösen Unternehmen schon heute die Aufgaben?

Es ist ein gemeinsames Projekt von SAP, zehn DSAG-Mitgliedsfirmen – ca. 25 Kernmitglieder – und einem speziell für dieses Projekt eingesetzten Master-Studenten, der über mehrere Monate an diesem Thema arbeitete. Die Resultate wurden u.a. in einer Handlungsempfehlung veröffentlicht. Diese steht unter ***www.dsag.de/Basis-von-morgen*** *zum Download zur Verfügung.*

www.dsag.de/AK-Infrastruktur

www.dsag.de/arbeitsgremien/basis-von-morgen/details

→ *Die IT ist heute in (fast) jedes Projekt involviert – umso wichtiger ist es, dass die Kollegen aus der IT-Abteilung wahrgenommen werden und sich die Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen zu einem Miteinander wandelt.*

Eindruck gewonnen, dass jedes der Unternehmen den Blick nach vorne richtet, aber aufgrund von unterschiedlichen Ausgangsvoraussetzungen andere Maßnahmen ergreift."

Ergebnisse schwarz auf weiß

Etwas weniger strikt sieht Jochen Steinmetz, SAP-Ansprechpartner für den DSAG-Arbeitskreis Infrastruktur und Betrieb, das Thema – und freut sich über den SAP-Part innerhalb der Arbeitsgruppe: „In dem neuartigen Modell zur Zusammenarbeit mit einem festen Projektteam ist SAP als gleichberechtigtes DSAG-Mitglied und nicht als Lösungsanbieter aufgetreten. So konnten die Kunden offener diskutieren und wir als SAP gewannen einen viel tieferen Einblick in die Betriebsabläufe und die Organisation der verschiedenen Kunden. So lernen auch wir, wie wir in Zukunft unsere Cloud-Angebote noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden-IT abstimmen." Die dabei identifizierten Themenfelder wie etwa der Übergang in die Cloud, der Umgang mit neuen Technologien oder der Umbau des SAP-Basis-Teams inklusive konkreter Lösungsvorschläge liegen nun in einer Handlungsempfehlung vor, die von einer Masterarbeit von Christian Swonke abgeleitet wurde. Die große Hoffnung aller Mitwirkenden und Anwender: handfeste neue Lösungen und bessere Prozessunterstützung – und zwar bald. Denn die Fäden, die zusammengehalten werden müssen, werden nicht weniger. ●

Anzeige

SUSE ist die
#1 Plattform für
SAP HANA

SUSE

ca. 95% aller
SAP HANA Implementierungen
laufen auf SUSE Linux Enterprise

www.suse.com/promo/sap/hana/

SAP SIMPLE FINANCE BEI DER BKW-GRUPPE

SIMPLER ALS GEDACHT?!

Eine verlässliche Datenquelle, konsistente Daten, innovative Anwendungen, ein modernes Design: Was sich die Mitarbeiter aus Finanzbuchhaltung und Controlling des Schweizer Energiedienstleisters BKW von ihrer IT wünschten, war einiges. Aber nachvollziehbar, denn bis 2015 hantierten sie mit einem 16 Jahre alten SAP-System, das viele Ressourcen fraß. Zeit für einen IT-Wandel. Und der sollte natürlich so simpel wie möglich ablaufen.

⊙ *Sarah Meixner, blaupause-Redaktion*

BKW-GRUPPE

Die BKW-Gruppe ist ein international tätiges Energie- und Infrastrukturunternehmen mit Sitz in Bern. Sie beschäftigt rund ***4.500 Mitarbeitende****. Das Unternehmen bietet eine breite Palette an Dienstleistungen an – von* ***Bautechnologien*** *über* ***Infrastrukturtechnik*** *bis hin zu digitalen Geschäftsmodellen für* ***erneuerbare Energien*** *sowie klassische* ***Multi-utility-Infrastruktur-dienstleistungen****.*

www.bkw.ch

Das Prozedere ist bekannt: Vom klassischen Stromproduzenten entwickelt sich auch die BKW-Gruppe aus Bern hin zu einem Anbieter vielfältiger Energie- und Infrastrukturdienstleistungen. Was im Klartext bedeutet: Neben dem Erhalt der Produktionsanlagen und der Weiterentwicklung der Netzinfrastruktur steht für das Schweizerische Unternehmen vor allem der Ausbau der Dienstleistungen im Fokus – etwa im Bereich Smart Home Energy. Denn nur so lassen sich im wettbewerbsintensiven Energiegeschäft überhaupt noch Punkte machen.

Gemischtwarenladen wird aufgeräumt

Solch innovative Angebote setzen natürlich innovative Lösungen und Geschäftsszenarien voraus. Und wer IT-seitig noch im letzten Jahrhundert weilt, kann beim heutigen Tempo nicht mehr mithalten, denn Transaktionen und Analysen laufen im Jahr 2016 optimalerweise in Echtzeit. Das weiß auch Reto Willi, Leiter Management Controlling & Reporting im Unternehmen. Und setzte sich deshalb vehement für einen (technischen) Neuanfang ein: „Wir schleppten zu

viele Altlasten mit uns herum: Über die Jahre haben sich Millionen an Stammdatensätzen angesammelt, die wir nicht mehr nutzen, aber auch nicht einfach archivieren und löschen konnten. Beispielsweise unsere Finanzstrukturen mit rund 60 Buchungs- und Kostenrechnungskreisen, 1.000 Profit-Centern und über 10.000 Zusatzkontierungen. Vieles hat sich in den vergangenen Jahren verändert bei der BKW. Wir sind heute ein moderner Dienstleister. Da braucht es einfache, abteilungsübergreifende Prozesse zur Abwicklung anspruchsvoller Kundenbedürfnisse. Mit der alten Struktur war das leider nicht mehr möglich." (Siehe Beitrag Seite 26 „ERP-Standard bringt Power in die Prozesse".)

Management setzt Schlusspunkt

Zu den Besonderheiten der Finanzabteilung kamen außerdem die üblichen Herausforderungen wie ein allgemeiner, aber massiver Kostendruck im angestammten Geschäft Energieproduktion und -verkauf oder Netzdurchleitung dazu. Aber auch BKW-hausgemachte Probleme dank des veralteten ERP-Systems machten das Aufgabenfeld nicht gerade übersichtlicher: Dazu zählten ein generell geringer Automatisierungsgrad, mangelnde Transparenz und eine ineffiziente Abwicklung des operativen Geschäfts. Aufgrund mangelnder Standardisierung und über die Jahre gewachsener Komplexität benötigte man z. B. für den Aufbau komplexer Stammdaten für Bauprojekte ca. zwei bis drei Sitzungen mit mehreren Mitarbeitern aus unterschiedlichen Bereichen. Dazu beigetragen hatten auch verschiedene Reorganisationen, Spin-offs und Mergers. Die Managementforderungen nach einer vollständigen und verständlichen Abbildung der finanziellen Führung und nach dem Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts waren dann quasi nur noch das i-Tüpfelchen, das den Wandel letzten Endes in Gang setzte.

Auf der Agenda: Automatisierung, Effizienz, Weiterentwicklung

Der Wandel war dann aber doch nicht so simpel wie gedacht. Eine Archivierung war aufgrund der vielen Altdaten und falschen Grundstrukturen nicht machbar und auch keine zukunftsträchtige Lösung. Eine System-Landscape-Optimization-Migration (SLO) stand ebenfalls nicht zur Debatte, weil mehr als 100.000 Objekte hätten migriert werden müssen. Und deren Funktionen waren zu kompliziert aufgesetzt und eine Transferlogik daher nicht realisierbar – ganz abgesehen von den benötigten neuen Funktionen für Echtzeitanalysen und -reporting, die diese Lösung nicht beinhaltete.

Wenn schon, dann richtig

Reto Willi macht klar, wie die IT-Abteilung kritische Situationen vor der SAP-Simple-Finance-Einführung löste: „Früher haben wir für die fehlenden Funktionen eigene Programme geschrieben. Sprich, das SAP-System wurde an die BKW angepasst und nicht umgekehrt – und das ist in einem dynamischen Umfeld nicht mehr zeitgemäß." Und er verdeutlicht, wie das Thema Neuanfang bei der BKW einzuordnen ist: „Wenn man alles neu macht, dann richtig. Und wenn man sich ansieht, wie und wo sich SAP in den nächsten fünf Jahren hin entwickeln wird, war SAP Simple Finance (SFIN) on HANA die beste Lösung für die BKW."

KONKRETER GESCHÄFTSNUTZEN SAP SIMPLE FINANCE

- Geringere Datenbankgröße, denn aggregierte Tabellen entfallen
- Verbesserte, einfachere und schnellere Ausführung von Finanzprozessen und -analysen
- In-Memory-Technologie beschleunigt das Reporting, also die Berichterstattung, enorm

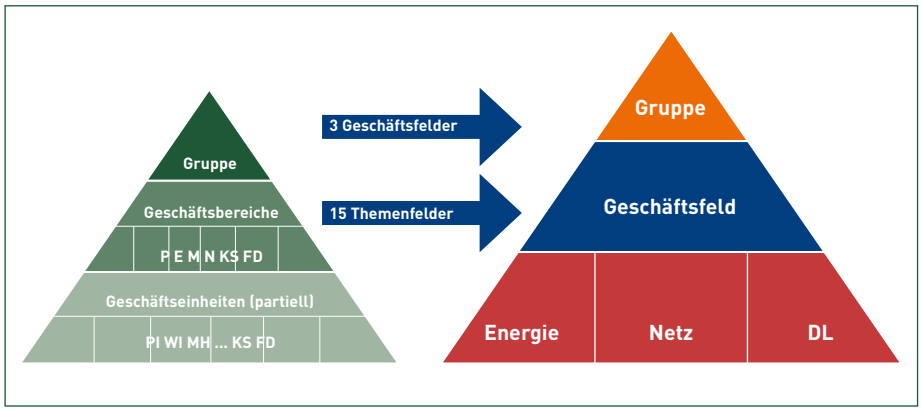
Sprich: Wer sich für ein neues ERP-System entscheidet, sollte auch auf die neueste und zukunftsträchtigste Technologie setzen, z. B. auf die Verschmelzung transaktionaler Funktionen des klassischen ERP mit Datenbank- und In-Memory-Funktionen von HANA. Oder die hohe Kompressionsrate, die die SAP-In-Memory-Technologie erzielt, was die Datenmenge spürbar verringert und somit auch die Speicherkosten nachweislich reduziert.

Es geht ans Eingemachte

Sobald die Entscheidung für die Lösung gefallen war, entschloss sich der Energiedienstleister aufgrund der fehlerhaften und veralteten Grundstruktur konsequenterweise für einen Greenfield-Ansatz. Danach ging es sofort in die Details: Früh im Projekt wurde diskutiert, ob beispielsweise SAP Fiori überhaupt notwendig oder das gesamte neue System sogar nur noch mittels Fiori-Apps genutzt werden sollte. Schließlich versorgen Fiori-Apps Anwender mit genau der ERP-Information, die sie brauchen, um Routineaufgaben mit einer Vielzahl von Geräten auszuführen. Das Besondere dabei: Mit SAP Fiori können Nutzer diese rollenbasiert, prozessbezogen und komfortabel in einer einzigen Benutzeroberfläche erledigen.

Allheilmittel Apps oder nur technische Spielerei?

„Die Antwort lautete: weder-noch", sagt Reto Willi. Denn gewisse Funktionen wie →



→ *Aus viel und komplex mach weniger und simpler: Das hat der Energiedienstleister mit SAP Simple Finance geschafft. (Quelle: AKW Bern)*

z. B. das Cash Management und die Liquiditätsplanung wurden von SAP neu aufgesetzt und können nur noch mit Fiori-Apps benutzt werden. Warum es weder-noch hieß, erklärt er so: „Im Gegenzug werden damit aber nicht alle Transaktionen der klassischen SAP-Module Finance/Controlling (FI/CO), Human Resources (HR) oder Instandhaltung/Sales& Distribution (PM/SD) unterstützt. Zudem ist es unserer Meinung nach auch nicht sinnvoll, alle Anwendungen über Apps anzusteuern. Diese Vorgehensweise ist passend für Gelegenheits-User, die nur einfache Funktionen für simple Abläufe benötigen."

Kommunikation mit Non-SAP-Anwendern

Wie unterschiedlich die Bedürfnisse und die technische Ausgangsbasis aller Mitarbeiter sein können, machte dann auch folgende Situation deutlich: Die rund 4.500 Mitarbeitenden des Energiedienstleisters arbeiten in insgesamt etwa 90 Konzerngesellschaften, die meisten davon mittelständisch organisiert und ohne eigenes SAP-System. Und dennoch müssen diese Gesellschaften mit dem Berner Mutterhaus im Bereich Finanzen – insbesondere im Bereich Planung (Budget, Forecast) und Reporting (betriebliche Schlüsselzahlen – Key Performance Indicators (KPI)) – kommunizieren und interagieren, also periodisch Daten zur Planung und Performancemessung an die Zentrale melden.

„Im alten ERP-System war das SAP-Portal der Einstiegspunkt für die Nicht-SAP-ERP-Konzerngesellschaften. Dies wäre technisch immer noch möglich gewesen, allerdings entschieden wir uns bei SFIN on HANA für das Fiori Launchpad, um diese Meldungen abzugeben", erzählt Reto Willi.

Nicht alles läuft rund ...

Luft nach oben gibt es immer – natürlich auch bei neuen Lösungen. Und so kämpft die BKW bis heute mit den laufenden Anpassungen, die SAP an der Lösung immer wieder vornimmt. Und mit funktionalen Problemen, wie Reto Willi beispielhaft erklärt: „Die Planung im embedded Business Intelligence (BI) erlaubt nicht für alle Objekte eine Retraktion, also das Zurückschreiben von Planwerten ins SAP ERP. Das ist unbequem für uns, weil vollständige und übereinstimmende Daten im BI, aber auch im ERP-Modul für das Controlling eine Selbstverständlichkeit sind. Selbst die wenigen, ausgelieferten Standardreports erfüllen nur begrenzt die Anforderungen. Und innerhalb von SAP Controlling (CO) lässt sich z. B. eine Partnergesellschaft weder erfassen noch speichern, was bei der Datenanlieferung an die Konsolidierung wieder korrigiert werden muss."

... aber vieles besser

Viele andere Prozesse hingegen laufen runder: So ist z. B. die Programmierung von Validierungen, die Extraktion von Daten ins Business Warehouse (BW) oder auch die Datenanlieferung über Schnittstellen deutlich einfacher. „Grundsätzlich profitieren wir nachweislich von der Einführung des neuen Hauptbuches in einem einzigen Repository, sodass Finanzbuchhaltung und Controlling nun einen Beleg für die Buchhaltungsdaten verwenden können", freut sich der Finanz-Experte. Am meisten aber begeistert ihn die Tatsache, dass die langen Rechnungs-

ZAHLEN & FAKTEN: WAS SICH BEI DER BKW KONKRET VERBESSERT HAT

- 2 Buchungskreise anstelle von 16 für das Stammhaus
- 1 Kostenrechnungskreis anstelle von 60
- 1 Deckungsbeitragsrechnung anstelle von 20
- 1 Kontenplan anstelle von 3
- 200 Profit-Center gestrichen
- 300 Kostenstellen gestrichen
- 1.500 Leistungsarten gestrichen
- 10.000 Kontierungselemente gestrichen

belege mit allen erforderlichen Informationen nun per Knopfdruck verfügbar sind. Denn zuvor musste man diese Daten aus etwa 40 Tabellen händisch zusammensuchen – und dahin will niemand mehr zurück.

Alles hört auf ein Kommando

Neben SAP als Dreh- und Angelpunkt für eine strategische Stoßrichtung gibt Reto Willi Unternehmen mit ähnlichen Vorhaben noch folgende Empfehlungen: „Ein solches Projekt muss oberste Priorität haben, es werden alle SAP-Kompetenzen benötigt. Weitere Vorhaben sollten entweder integriert oder gestoppt werden, da sich die Grundstrukturen und Stammdaten massiv ändern. Wichtig ist auch, sich früh testweise mit dem System auseinanderzusetzen."

Hier bieten sich Techniken wie eine Sandbox an, in der die Software innerhalb einer speziellen und von den übrigen Systemressourcen isolierten Umgebung ausgeführt wird. Oder Prototyping, ein Verfahren zum Testen angestrebter Ergebnisse mit aufwandsärmeren und günstigeren Testversionen – um später keine bösen Überraschungen zu erleben.

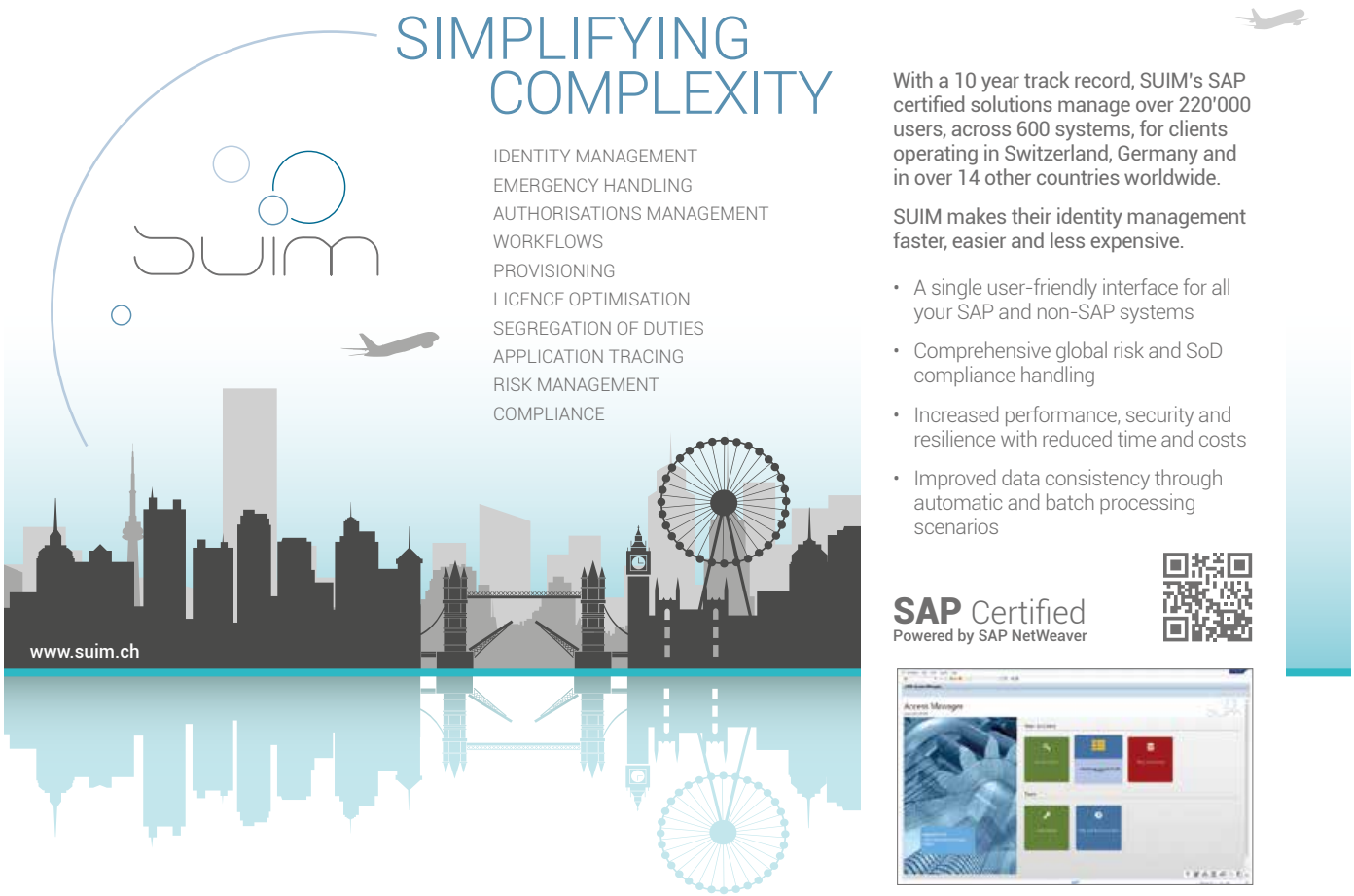
„Wir benötigten ein neues System mit Strukturen und Funktionen, das die Abwicklung des Kundengeschäfts und der Logistikprozesse effizient unterstützt und das hoch automatisiert und zeitnah alle erforderlichen Führungsinformationen per Knopfdruck generieren kann."

Reto Willi, Leiter Management Controlling & Reporting bei der BKW-Gruppe

Beständig ist allein der Wandel

Und das alles vor dem Hintergrund, dass SAP die Lösung immer wieder umbaut, Funktionen teilweise komplett neu aufsetzt oder auch streicht. Sprich, Anwender können nicht automatisch davon ausgehen, dass die Funktionen eines klassischen ERP-Systems auf dem neuen System vorhanden und auch lauffähig sind. Denn alles ist im Wandel. Aber der ist manchmal dann doch simpler als vielleicht gedacht. ●

Anzeige



ERGEBNIS-REPORT MIT EMPFEHLUNGEN

DIGITALE REIFEPRÜFUNG

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit liegen manchmal bekanntlich Welten. Und geht es um den Dauerbrenner Digitalisierung, dann sind es vielleicht sogar Galaxien. Unternehmen, die ihren digitalen Reifegrad erfahren wollen, kann ein Benchmark-Tool helfen. Ein solches hat SAP gemeinsam mit den Marktanalysten von IDC entwickelt.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Unterstützung und Orientierung im Digitalisierungs-Dschungel und obendrauf eine individuelle Strategie für die digitale Transformation: Das wünschen sich heute viele Unternehmen. Wie weit sie etwa mit angepassten Geschäftsmodellen schon sind und wo sie im Vergleich zu Wettbewerbern und im Markt stehen, diesen Status quo untersucht der IDC MaturityScape Check.

Mittels eines unternehmensspezifischen und herstellerunabhängigen Ergebnis-Reports erhalten Unternehmen abschließend Empfehlungen, wo sie in Zukunft ansetzen sollten und welche konkreten Maßnahmen sich bereits bei anderen Unternehmen bewährt haben. Das Gute dabei: Die Analyse ist kostenfrei und SAP-Experten begleiten bei der Durchführung des Assessments.

Spieglein, Spieglein an der Wand ...

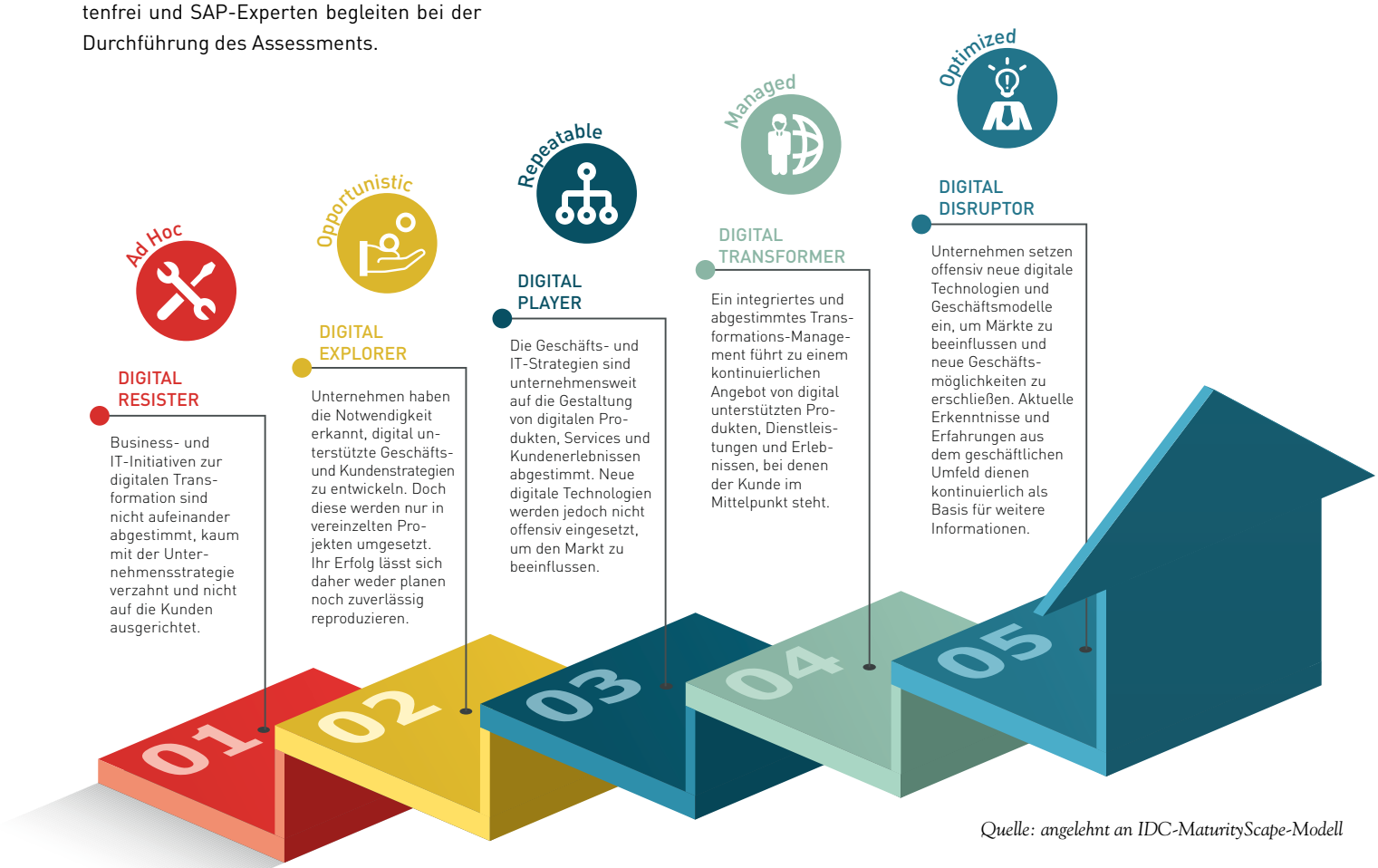
Und so funktioniert es: Anhand von 25 Fragen wird ermittelt, in welcher von fünf Dimensionen (Führung, Information, Betriebsmodelle, Erfahrungen, Arbeitswelt) und auf welcher der von IDC definierten fünf Reifegradstufen der digitalen Transformation (digital resister, digital explorer, digital player, digital transformer, digital disruptor) sich das eigene Unternehmen derzeit befindet.

... wer ist der Digitalisierteste im ganzen Land?

Das Ergebnis eines solchen Assessments, z. B. für ein Handelsunternehmen, sieht dann folgendermaßen aus: Die Ist-Analyse zeigt, dass sich das Unternehmen im Moment von Reifegradstufe 1 (resister) hin zu Stufe 2 (explorer) entwickelt: Dank verschiedener Einzelprojekte, z. B. der Einführung von Kundenprofilen, die Omni-Channel-Aktivitäten ermöglichen, ist das Unternehmen in diesem Bereich bereits gut aufgestellt. Die Einbindung von Partnern hingegen wurde noch nicht ausreichend berücksichtigt. Und bislang kann auch nur ein kleiner Teil der Informationen zu Kunden und Partnern bereichsübergreifend verarbeitet werden.

Die Ergebnisse in konkrete Projekte umsetzen

Im nächsten Schritt wird dem Kunden dann geholfen, die Basis für die nächsten Schritte in der digitalen Transformation zu



Quelle: angelehnt an IDC-MaturityScape-Modell

legen und weitere Potenziale zu erkennen. Ein Maschinenbauunternehmen hat nach dem Assessment z. B. folgende Maßnahmen für sich definiert: erstens unternehmensweite Standards im Bereich der vernetzten Maschinen zu entwickeln und zweitens in digitale Kompetenzzentren zu investieren. Dafür sollte den Fachabteilungen u. a. innovative Analysewerkzeuge zur Verfügung gestellt werden. Basierend auf Technologien wie Cloud, Big Data, mobilen und sozialen Netzwerken, war es ein weiteres Ziel, eine kontinuierliche Transformation sicherzustellen und eine Innovationskultur zu schaffen.

IT und Fachbereich rücken zusammen

Wie ein Assessment am besten funktioniert, das hat die Praxis bereits gezeigt: Eine heterogene Zusammensetzung – am besten eine Mischung aus IT-Kollegen und mehreren Fachbereichen – ermöglicht die umfangreichste Sicht auf ein Unternehmen, genauso wie einen Blick über den Tellerrand des eigenen Verantwortungsbereichs. Und das kann hilfreich sein in Zeiten, in denen sich IT und Fachbereich sowieso immer weiter annähern und zusammenarbeiten.

Es zählt immer das große Ganze

Warum der ganzheitliche Ansatz des Assessments so wichtig ist: Digitalisierung betrifft immer das ganze Unternehmen, denn jeder digital transformierte Prozess und jedes Innovationsprojekt hat Auswirkungen auf andere Bereiche. So hat der Einsatz neuer, digitaler Kommunikationskanäle oder Online-Plattformen im Marketing oder im Vertrieb natürlich Auswirkungen auf die Unternehmens-IT, aber auch auf das Controlling oder die Human Resources.

Denn so viele Fachabteilungen, wie es im Unternehmen gibt, so viele Perspektiven gibt es eben auch. Und die müssen ganzheitlich betrachtet und ggf. angepasst werden an die neuen Anforderungen. Auch deshalb standen bei der Entwicklung der Methodik zwei Aspekte im Vordergrund: Erstens soll sie unternehmensübergreifend und zweitens SAP-losgelöst funktionieren.

Damit der Wunsch Wirklichkeit wird

Wo Unternehmen gerne (strategisch) stehen würden und wo sie sich tatsächlich befinden: Das können Anwender quer durch alle Branchen nun also ganz genau herausfinden. Natürlich ist das Modell kein Patentrezept, wie man die Digitalisierung angehen muss, sondern liefert vielmehr eine Orientierung und Ausgangsbasis. Aber ihre digitale Reifeprüfung können Unternehmen mit dem Start neuer Projekte dann fürs Erste auf alle Fälle angehen. ●

Weitere Informationen
Anja Schneider (anj.schneider@sap.com)
Sonja Zimmer (sonja.zimmer@sap.com)

Anzeige

T.CON

DIGITALISIERUNGSEFFEKTE MIT DEM
HR-PORTAL
UND SPANNENDE
PREDICTIVE ANALYTICS
SZENARIEN

„Digitale Transformation in der Personalwirtschaft - HR-Portal"
21.09.2016 | 18:45 Uhr

Besuchen Sie unseren Vortrag auf dem DSAG-Jahreskongress

T.CON GmbH & Co. KG
Hauptsitz
Straubinger Straße 2
94447 Plattling
T: +49 (0)9931 981 100

Geschäftsstelle VS
Marienstraße 10
78054Villingen-Schwenningen
T: +49 (0)7720 96794 700

info@team-con.de
www.team-con.de

SAP Gold Partner

EMPFEHLUNGEN FÜR DEN DATENZUGRIFF DURCH DIE FINANZVERWALTUNG

NEUE VERSION VERÖFFENTLICHT

Der Arbeitskreis Steuern und die Arbeitsgruppe Datenzugriff werden zum DSAG-Jahreskongress 2016 in Nürnberg eine neue Version der Empfehlungen zur Anwendung des Datenzugriffs (GoBD/GDPdU) durch die Finanzverwaltung veröffentlichen. Ziel der Dokumentation ist es, Ratschläge von Mitgliedern für Mitglieder zu bieten, wie die Herausforderungen des digitalen Datenzugriffs in einer sich stetig digitalisierenden Welt praxisgerecht gemeistert werden können.

Ein Mammutprojekt ist im Sommer 2016 zu Ende gegangen. Unter größtem persönlichen Einsatz haben Vertreter des Arbeitskreises Steuern und der Arbeitsgruppe Datenzugriff eine neue Handlungsempfehlung zum Thema Anwendung des Datenzugriffs (GoBD/GDPdU) durch die Finanzverwaltung fertiggestellt. Vorausgegangen waren neun Monate intensiver Arbeit, die für viele DSAG-Mitglieder und SAP-Kunden Erleichterungen im Tagesgeschäft bedeuten. Das über 200 Seiten starke Dokument ist das Ergebnis der Analysen von Experten in den Bereichen IT, Steuern, Finanzen und Revision aus Mitgliedsfirmen verschiedener Branchen.

Gegenüber den bisherigen Versionen wurde der Titel der Empfehlungen auf Grund der Veröffentlichung des Schreibens des Bundesministeriums der Finanzen vom 14.11.2014 „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)“[1] deutlich angepasst. Die Empfehlungen gehen u. a. inhaltlich auf dieses Schreiben ein.

Das Dokument beschreibt außerdem den wesentlich erweiterten Lösungsumfang der SAP zum Datenzugriff. Die Ratschläge beschränken sich nicht mehr nur auf den Kern der SAP Business Suite, sondern umfassen auch die in ihr enthaltenen Branchenlösungen und auch die Produkte SAP Business ByDesign sowie SAP Business One sind enthalten.

Mit dem Leitfaden will die DSAG für das Thema Datenzugriff sensibilisieren. Das zwischenzeitlich erweiterte SAP-Lösungsportfolio wird ebenso kommentiert wie die praktische Anwendung des Datenzugriffsrechts der Finanzverwaltung erläutert. Neben Anregungen aus den DSAG-Mitgliedsfirmen sind Hinweise aus den Reihen der Finanzverwaltung in das umfassende Lösungskonzept eingeflossen. Zudem liegen praktische Erfahrungen mit Außenprüfungen zum digitalen Zugriff aus mehreren Bundesländern vor. (aj)

GDPdU-Leitfaden 4.0
www.dsag.de/Leitfaden_Datenzugriff

Arbeitsgruppe Datenzugriff
www.dsag.de/ag-datenzugriff-gobdgdpdu

Arbeitskreis Steuern
www.dsag.de/ak-steuern

GLOSSAR

GoBD
Die „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ enthalten u.a. Angaben zu Belegwesen, Aufzeichnung von Geschäftsvorfällen, zur Datensicherheit und zum Datenzugriff durch steuerliche Außenprüfungen. Sie sind für alle Veranlagungszeiträume, die nach dem 31.12.2014 beginnen, anzuwenden.

GDPdU
Die „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen“ enthalten Regeln zur Aufbewahrung digitaler Unterlagen und zur Mitwirkungspflicht der Steuerpflichtigen im Rahmen von steuerlichen Außenprüfungen. Sie behalten ihre Gültigkeit für Veranlagungszeiträume bis 31.12.2014.

[1] *http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Weitere_Steuerthemen/Abgabenordnung/Datenzugriff_GDPdU/2014-11-14-GoBD.html*

→ *v.l.n.r: Rolf Andres, stellvertretender Sprecher der Arbeitsgruppe Datenzugriff (GoBD/GDPdU) und des Arbeitskreises Steuern; Albert Kraus, ehemaliger Sprecher der genannten Gremien; Rainer Böhle, stellvertretender Sprecher der genannten Gremien; Henning Burlein, Sprecher der genannten Gremien.*

INDUSTRIE 4.0

DIE DIGITALISIERUNGSLÜCKE GANZ EINFACH SCHLIESSEN

Den einen kommt Industrie 4.0 bereits zu den Ohren heraus, gar manche stecken den Kopf in den Sand und hoffen, dass der Digitalisierungs-Sturm spurlos an ihnen vorbeigeht. Dass es aber auch anders geht, zeigen die anderen: Denn die wagen sich immer öfter aktiv an den vermeintlichen Koloss Digitalisierung und nutzen bereits innovative Industrie-4.0-Anwendungen – viele allerdings, ohne es zu wissen. Professor Dr. Kai-Oliver Schocke von der Frankfurt University of Applied Sciences erklärt, wie es zu den unterschiedlichen Szenarien kommt.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Herr Prof. Dr. Schocke, Industrie 4.0 begleitet uns nun seit mehr als fünf Jahren quasi tagtäglich: Was ist 2016 wirklich neu?

Inzwischen sind wir in Deutschland so weit, dass es querbeet durch alle Branchen und bei allen Experten einen Konsens gibt, was Industrie 4.0 im Grundsatz bedeutet – und damit sind die gefühlt 100.000 unterschiedlichen Definitionen endlich Geschichte. Aktuelle Umfragen zeigen außerdem ganz deutlich, dass eine große Mehrheit – nämlich etwa 85 Prozent – das Thema Digitalisierung als relativ wichtig einstuft. Des Weiteren hat sich Industrie 4.0 endlich von der Ursprungsfunktion Fertigung gelöst, da sie dort bereits auf einer relativ breiten und stabilen Basis steht, und sich weiteren Funktionsbereichen zugewandt, z. B. Logistik oder Personal.

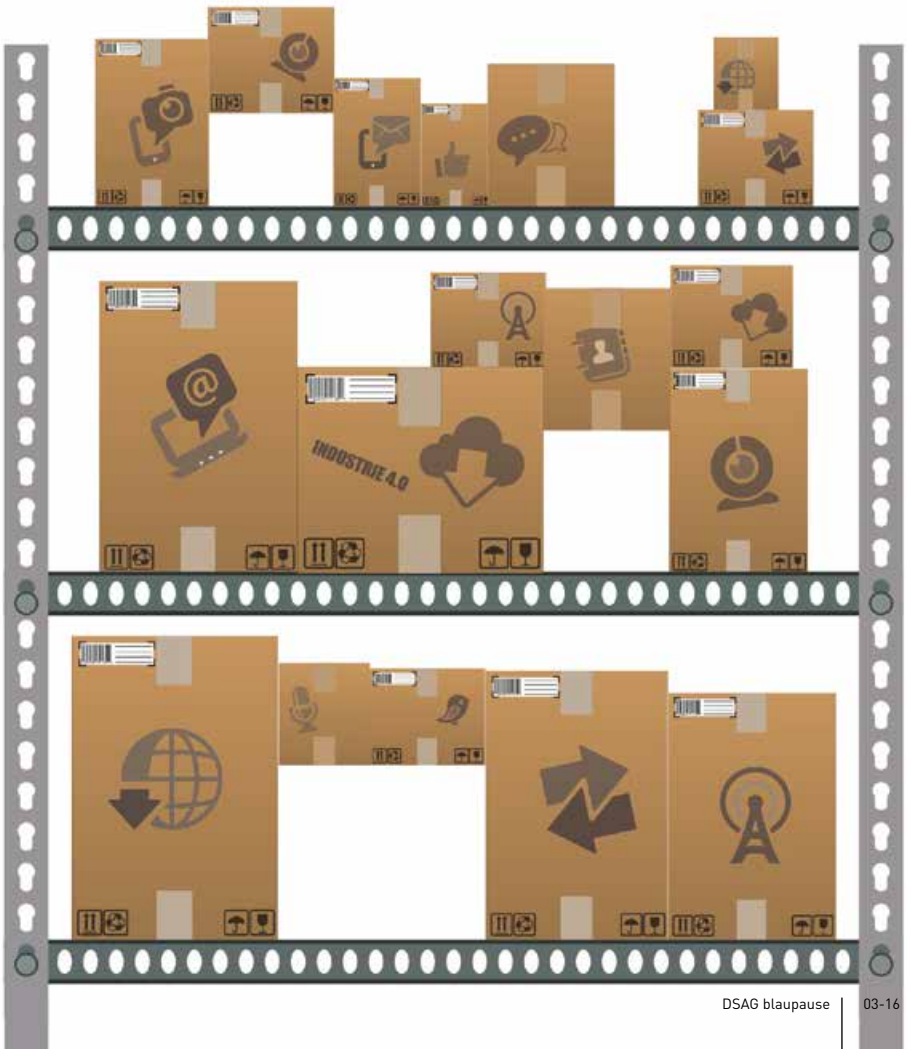
Es geht nun also endlich voran, Deutschland denkt breiter und nicht mehr nur an Produktionshallen und Fertigungslinien?

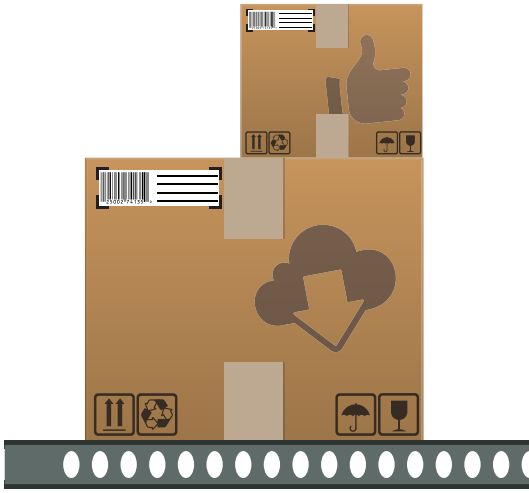
Ja, ganz bestimmt sogar. Die gute Nachricht ist, das Thema kann inzwischen sogar richtig Spaß machen! Die Anwendungsfelder wachsen und inzwischen denkt man viele Schritte weiter: Etwa nicht nur hochgradig digital zu produzieren, sondern auch daran, wie man die Produkte schnell und komfortabel zum Kunden bringt. Denn wer nach wie vor aufgrund mangelhafter Digitalisierung und vieler Systembrüche für Standardprodukte eine Lieferzeit von zwölf Wochen braucht, der wird in Zukunft massive Probleme bekommen – ganz einfach darum, weil sich die Kunden von ihm abwenden werden.

Welche Hemmschuhe gibt es nach wie vor? Und warum ist das aus Ihrer Sicht so?

Leider fehlen uns immer noch konkrete und branchenbezogene Nutzenbeispiele mit validen Zahlen. Wenn nicht eindeutig klar ist, welchen Nutzen eine Industrie-4.0-Anwendung bringt, tun sich vor allem die Unternehmen schwer, deren Geschäft bis heute gut läuft. Denn: Never Change a Running System.

Es gibt aber auch Branchen – und dabei denke ich ganz konkret an die Logistik- und Transport-Branche –, wo Maschinen wie Menschen teilweise noch in den 70er- und 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts zu stehen scheinen. Paketdienstleister hingegen haben bereits die Zeichen der neuen Zeit erkannt und sowohl ihr Geschäft also auch ihre anspruchsvolle, digital affine Kundschaft in den meisten Fällen recht gut im Griff. →





Haben Sie dazu ein Beispiel?

Sehen wir uns einmal die Logistikbranche, die Spediteure etwas genauer an. Die wachen nun langsam auf, und das hat einen ganz bestimmten Grund: Die Konkurrenz in Gestalt der Paketdienstleister ist sehr aktiv und gräbt ihnen langsam, aber sicher das Wasser ab. So gibt es z. B. in Leipzig inzwischen einen riesigen Hangar von DHL, der genau zur richtigen Zeit am richtigen Ort entstanden ist: Auf ursprünglich zwei Millionen Quadratmetern Brachland ist zwischen Leipzig und Halle Europas modernster Umschlagplatz für Luftfracht entstanden. Dieses gigantische Warehouse hat Tausende neuer Arbeitsplätze geschaffen und weist klassische Spediteure aufgrund seiner hervorragenden Prozessintegration in ihre Grenzen.

Stichwort deutscher Mittelstand: Warum hakt es hier besonders?

Auch der Mittelstand sucht nach wie vor praxiserprobte Geschäftsmodell-Szenarios und wie viele andere den damit verbundenen Nutzen, und zwar schwarz auf weiß. Leider herrscht in dieser Unternehmensgruppe viel Unsicherheit vor Neuerungen, oder nennen wir es zu viel Respekt. Oft hören wir, dass es Befürchtungen gibt, sich immer stärker der IT unterordnen zu müssen.

Cloud-Lösungen, das papierlose Unternehmen und Arbeitsplatzabbau sind auch treue Begleiter, wenn es darum geht, dass mittelständische Unternehmen ihre Ängste und Befürchtungen beim Namen nennen. Umso wichtiger sind in diesem Zusammenhang ausdauernde Vorreiter, die über Monate und Jahre tolle Projekte initiieren, am Leben halten und damit auch großen Einfluss auf andere, kleinere, weniger kapitalstark ausgestattete Unternehmen haben: Dann tritt nämlich der berühmte Multiplikatoreffekt ein. Schlussendlich müssen sich Mittelständler dringend die Frage stellen: Push oder Pull – also wollen sie treiben und aktiv mitmachen oder am Ende des Tages die Getriebenen sein.

Nächstes Stichwort Fachkräftemangel: Was steckt tatsächlich dahinter?

Fakt ist, wir haben heute schon immer weniger qualifizierte Arbeitnehmer, die aber immer komplexere Arbeitsabläufe stemmen müssen – und dafür ist von Grund auf schon einmal ein sehr profundes Prozesswissen notwendig. In Zukunft geht es nicht mehr darum, die Schraube schneller von rechts nach links zu drehen, sondern wie digitalisierte Prozesse dabei effektiv von A bis Z unterstützen können. In einer aktuellen Untersuchung konnten wir nachweisen, dass gerade nicht-digitale Unternehmen hier noch viel zu unbedarft an die Sache rangehen. Ich sehe folglich auch die Hochschulen in der Pflicht, die Studenten noch besser auszubilden und vorzubereiten, denn die Digitalisierung wird nicht kommen, sie ist schon lange da.

Was können die Unternehmen tun?

Wie gesagt, die Maschine bedienen zu können ist das eine. Sehr viel wichtiger ist es aber, quasi als Grundvoraussetzung, ein tiefes Prozessverständnis über die komplette Wertschöpfungskette zu besitzen: also zu wissen, was in der kompletten Prozesskette passiert. Auch das Thema Führungskompetenz muss auf die Nachhilfebank, denn hiervon hängt sehr stark ab, wie sehr sich Mitarbeiter mit einem Unternehmen und dessen Zielen letztlich identifizieren. Hier dreht sich das Rad dann wieder zurück zum Thema Nutzen: Denn ist der erst einmal vollständig geklärt, können Licht und Schatten von Industrie 4.0 sehr viel differenzierter eingeordnet werden und neue Geschäftsmodelle dann quasi fast im Vorbeigehen entstehen.

Und wo stehen wir in Deutschland mit Blick auf die Welt und in Bezug auf internationale Digitalisierungsprojekte?

Unsere exportgetriebene Nation zählt unverändert zu den Spitzenreitern, auch wenn viele Unternehmen, wie schon erwähnt, manchmal gar nicht wissen, wie stark sie bereits Industrie-4.0-getrieben sind: etwa mit einer volldigitalisierten Produktionskette, so geschehen bei einem der weltweit führenden Anbieter für Entwässerungslösungen, der mit gut 500 Mitarbeitern in Deutschland hoch innovative Produkte und Systemanlagen entwickelt und verkauft. Wir sind uns viel zu oft überhaupt nicht bewusst, was für tolle Digitalisierungs-Schätze wir in diesem Land bereits unser Eigen nennen können.

Blickt man über die Landesgrenzen hinaus, dann ist relativ schnell festzustellen, dass Industrie 4.0 beispielsweise in den USA sehr von den Unternehmen getrieben wird und im asiatischen Raum, hierbei denke ich vor allem an China, sogar die komplette Wirtschaft treibt. Und es lohnt wie immer ein genauerer Blick: Denn in Asien findet die 4. Industrierevolution z. B. mit vielen, in Deutschland hergestellten Robotern statt. Im weitesten Sinne sind wir dort also auch vor Ort vertreten.

Woran lassen sich Ihrer Meinung nach Unterschiede festmachen?

In den USA gibt es eine ungleich größere Menge an Wagniskapital, und auch das Thema Entrepreneurship ist dort bereits viel stärker im Alltag und auch in den Hochschulen verankert. Das Thema Fachkräftemangel hingegen treibt Unternehmen weltweit: Fähige Mitarbeiter gibt es überall, aber deren rich-

„In Zukunft geht es nicht mehr darum, die Schraube schneller von rechts nach links zu drehen, sondern wie digitalisierte Prozesse dabei effektiv von A bis Z unterstützen können."

Prof. Dr. Kai-Oliver Schocke,
Frankfurt University of Applied Sciences (FRA-UAS)
und Sprecher des Arbeitskreises Fertigung

tige Qualifikation, Weiter- und Ausbildung brennen allen Unternehmen unter den Nägeln. Der Nachholbedarf bei diesen Themen ist immens, was immer mehr Unternehmen auch wissen und sich entsprechend aufstellen: Mit ganz konkreten Maßnahmen und Förderungen, die ihre Mitarbeiter kontinuierlich aus- und weiterbilden für einen zufriedenen und glücklichen Mitarbeiter-Pool.

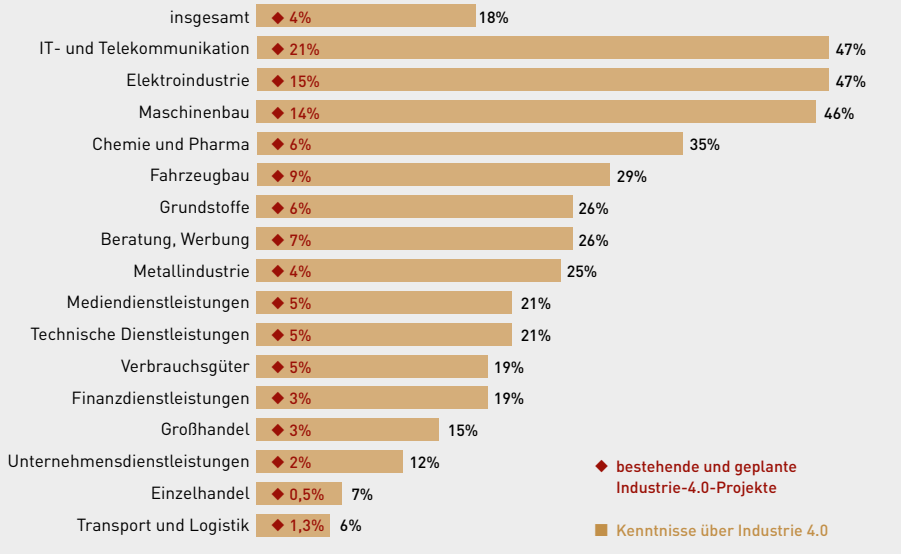
Industrie 4.0 braucht natürlich auch innovative, schlaue Software. Wie sieht die Unterstützung seitens SAP aus?

Das Thema wird von SAP sehr stark getrieben, ich sehe deren Lösungsportfolio durchaus positiv. Wie bei vielen anderen Unternehmen findet auch in Walldorf der Wandel statt, der alle Unternehmensbereiche berührt und betrifft. Mit Produkten wie S/4HANA ist man definitiv auf dem richtigen Weg – schließlich wurde damit ein fast 40 Jahre altes Produkt endlich abgelöst. Neue Cockpito-Oberflächen, die sehr viel benutzerfreundlicher sind als alles bisher Dagewesene, beweisen, dass an den richtigen Schrauben gedreht wurde. Vernetzter, schneller, mehr Usability: Meiner Meinung nach gibt es heute bereits viele gute Lösungen, die die Digitalisierungslücke schließen könnten, und sie werden von genug Unternehmen schon eingesetzt.

Und was macht die DSAG?

Der Arbeitskreis Fertigung versucht kontinuierlich, zwischen den unterschiedlichen Mitgliedsunternehmen einen Dialog ins Leben zu rufen und Kontakte zu vermitteln, um weitere, potenzielle Anwender vom Nutzen zu überzeugen. Im Gespräch mit den Mitgliedern auf den Treffen zeigen wir, wie viele mitunter auch sehr erfolgreiche Digitalisierungsvorhaben es schon gibt – und das branchenübergreifend, also nicht nur beim klassischen Fertiger, der Entwässerungslösungen produziert. Sondern auch in jüngeren Geschäftsfeldern wie bei einem Schweizer Beratungsunternehmen, das führend ist bei Dienstleistungen und Lösungen rund um die 3D-Visualisierung von Produktdaten. Mit unseren Aktivitäten möchten wir zeigen, dass wir die Digitalisierungslücke eigentlich ganz einfach schließen können: Indem wir uns trauen, Neues zu wagen und anderen, die schon mutiger waren, genauer zuhören und deren Erfahrungen auf eigene Geschäftsmodelle übertragen. Dann wird aus dem Wunsch nach Digitalisierung auch endlich Wirklichkeit. ●

ANTEIL DER UNTERNEHMEN



→ *Die Digitalisierung geht an keiner Branche vorbei – allerdings verschlafen einige Unternehmen nach wie vor den Sprung auf den Industrie-4.0-Zug. (Quelle: FRA-UAS, HR Summit 2016)*

Arbeitskreis Fertigung
www.dsag.de/ak-fertigung

Anzeige

5 Jahre INDICO SOLUTIONS

Konsequente Systempflege
ist die Basis für gute Erträge

Sie brauchen Unterstützung im Bereich **SAP-Basis** oder **SAP-NetWeaver**?

INDICO-SOLUTIONS bietet eine Reihe von **SAP-Beratungspaketen.** Unsere Spezialisten begleiten Sie in allen Phasen Ihres Projektes. Von der Planung und dem Architekturdesign über die Implementierung und den Betrieb bis hin zum Support.

INDICO-SOLUTIONS GmbH | Kontakt: +49 421 830 04 899 | kontakt@indico-solutions.com | www.indico-solutions.com

Beteiligungsmanagement und Stammdatenmanagement für Ihren Geschäftserfolg

Mit dem Aufstieg von **„Big Data“** werden Daten immer wichtiger. Parallel dazu wächst die Bedeutung der Datenqualität, denn ohne verlässliche Qualität der Daten sind Analysen, die auf ihnen beruhen, nur Makulatur. Die Datenmenge wächst global rasant: Das digitale Universum wächst von 1,8 Zettabyte Daten 2011 auf 44 Zettabyte im Jahr 2020. Teil dieser Entwicklung ist das explodierende „Internet der Dinge“. Alle fünf Jahre verdoppelt sich die Anzahl der vernetzten intelligenten Objekte: Waren es 2010 weltweit 12,5 Milliarden, sollen es 2020 bereits 50 Milliarden sein, prognostiziert Cisco. Der **Digitalisierungsgrad** der Wertschöpfungsketten wird dadurch in Zukunft rapide zunehmen. Laut PwC ist in vier, fünf Jahren mit einem Digitalisierungsgrad zwischen 80 und 90 Prozent zu rechnen. Kein Wunder, wenn für die Zukunft branchenübergreifend 90 Prozent aller Unternehmen davon überzeugt sind, die Fähigkeit, große Datenmengen effizient zu analysieren und effektiv zu nutzen, sei für den Erfolg ihres Geschäftsmodells entscheidend. Das Problem dabei: Auch noch so viele Daten sind ohne das Erkennen von Zusammenhängen, Bedeutungen und Mustern wertlos.

Eine hohe Datenqualität ist daher eine unabdingbare Voraussetzung, um aus der riesigen Datenmenge die richtigen Schlüsse zu ziehen. Viele Unternehmen haben hier großen Nachholbedarf. Beispiel Stammdaten: Sie bilden das Rückenmark der Geschäftsprozesse – und werden häufig in verschiedenen Systemen gepflegt. Eine einheitliche Sicht auf die Daten und somit eine verlässliche Entscheidungsbasis sind nicht gegeben, die Effizienz leidet. Bringt man aber zugehörige Stammdaten einer Domäne zusammen, entsteht ein „Golden Record“ für z. B. Kunden, Produkte, Lieferanten, und es lassen sich Wechselwirkungen zwischen diesen Domänen erkennen. Erst ein **Multi-Domain Master Data Management** schafft die „eine Wahrheit“ für unterschiedliche Stammdatendomänen, sorgt für Kostenreduzierungen, vereinfachte Datenpflege sowie bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit verbesserter Performance und kann Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Von Single-Domain bis Multi-Domain Master Data Management mit zetVisions SPoT

Die Multi-Domain-Master-Data-Management-Lösung zetVisions SPoT unterstützt Sie bei Ihrer Stammdateninitiative mit der Bereitstellung eines „Single Point of Truth“ (SPoT) für unterschiedliche Stammdatendomänen wie beispielsweise Kunden-, Lieferanten-, Finanz-, Produktstammdaten oder frei definierbare Stammdatendomänen.

Ihre Anforderungen im Stammdatenumfeld wachsen? Unsere SAP-basierte Lösung zetVisions SPoT passt sich Ihnen an. Sie können entweder mit nur einer Stammdatendomäne (Single-Domain) wie z. B. Kundenstammdaten starten oder gleich mehrere (Multi-Domain) in Angriff nehmen.

Als schlanke und flexible Master-Data-Management-Lösung verschafft Ihnen zetVisions SPoT:

- Verbesserte und nachhaltige Datenkonsistenz und -qualität über den gesamten Geschäftsprozess hinweg
- Verbesserte Prozesseffizienz und Performance durch bereichsübergreifende Zusammenarbeit
- Mehr Data Governance durch kontrollierte Prozesse und klare Verantwortlichkeiten
- Mehr Transparenz durch Dokumentation von Stammdatenänderungen und darüber, welche Systeme Daten liefern und welche Daten empfangen
- Hohe Flexibilität und Anpassbarkeit von der Benutzeroberfläche, über das Datenmodell und die Prozesse (Requests) bis hin zum Datentransfer (Schnittstellen/Adapterframework) sowie die Möglichkeit, Hierarchien frei zu definieren und zeitabhängig pflegen zu lassen

Beteiligungsmanagement – voller Durchblick bei Ihren Beteiligungsstrukturen

Mit zunehmender Verflechtung der Unternehmen untereinander wächst die wirtschaftliche und strategische Bedeutung des Beteiligungsmanagements. Der zetVisions Corporate Investment Manager (zetVisions CIM) ist eine SAP-basierte Software für das Management von Unternehmensbeteiligungen in einer von Wirtschaftsprüfern zertifizierten Qualität. Sie unterstützt Unternehmen bei der komplexen Aufgabe, nationale und internationale Beteiligungen zu verwalten und zu steuern. Finanz- und Rechtsinformationen zu allen Beteiligungen (auch nichtkonsolidiert) können in einer einzigartigen Kombination zu beliebigen Betrachtungszeitpunkten oder -perioden gepflegt und ausgewertet werden. Dabei können Details zu Geschäftsvorfällen wie Kauf, Verkauf, Zu- und Abschreibungen erfasst werden – stichtagsgenau und höchst verlässlich. zetVisions CIM erfüllt gesetzliche und unternehmensinterne Anforderungen im Berichtswesen und der Dokumentation. Dabei umfassen die gesetzlichen Anforderungen alle Berichts- und Meldepflichten, wie sie sich aus gesetzlichen Vorschriften und länderspezifischen Regelungen ergeben. Interne Anforderungen an das Beteiligungsmanagement resultieren aus den Informationsbedürfnissen der Konzernsteuerung, Rechts-, Finanz- und Steuerabteilungen und anderen.

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

SAP® Certified
Integration with Applications on SAP HANA®

zetVisions AG
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Tel. + 49 (0) 6221 33938-0
E-Mail: info@zetvisions.com
www.zetvisions.de

Unicode und EHP 8 – Es führt kein Weg dran vorbei

EHP 8 ist das erste EHP, das keine Non-Unicode-Systeme unterstützt. Um die bestehenden Funktionen und Erweiterungen auch weiterhin nutzen zu können, führt kein Weg an der Konvertierung vorbei. Dabei sollten die Anwender den Upgrade nicht als Pflichtübung ansehen, vielmehr als Möglichkeit, ihr SAP-System zukunftsfähig auszurichten und um jetzt schon Synergieeffekte zu nutzen.

Thomas Kinkartz,
ein SAP-Experte der bridgingIT GmbH

Die Experten des Beratungsunternehmens bridgingIT begleiten Sie von Anfang an auf dem Weg zur erfolgreichen Umstellung. Sie unterstützen von der Beratung bis hin zur Umsetzung. Das Portfolio reicht dabei von der Erstellung einer einheitlichen Architektur- und Security-Analyse, über die Umsetzungs- und die Projektplanung, inkl. Konvertierung, EHP-Upgrade und die damit verbundene transparente Konfiguration von Schnittstellen. Durch eine Komprimierung der Zieldatenbank, den Aufbau eines verteilten SAP-Systems und den Einsatz von Virtualisierungs-Technologien werden die Verfügbarkeit und die Antwortzeiten des Gesamtsystems verbessert sowie die operativen Kosten gesenkt.

„Aus zahlreichen SAP-Projekten kennen wir die Herausforderungen und wissen, dass in SAP-Systemen oft Code enthalten ist, für den es keine Dokumentation mehr gibt oder der passende Ansprechpartner fehlt. Mit eigenen Entwicklungsressourcen und unseren Technologie-Partnern können wir selbst diesen Code Unicode-fähig machen. Unser Ziel ist immer, Kunden für die SAP-Innovationsthemen wie SAP HANA und SAP Mobile vorzubereiten. Unabhängig, ob einzelne Systeme oder die komplette Umgebung On-Premise oder in einer (SAP-) Cloud-Umgebung betrieben werden," sagt Thomas Kinkartz, SAP-Experte der bridgingIT.

Weitere Informationen rund um bridgingIT finden Sie unter **bridging-it.de**.

Anzeige

EHP 8
HANA MOBILE
WIR UPGRADEN IHR BUSINESS

Ganz gleich, ob Sie ein Upgrade auf **EHP 8** planen, ein **SAP-Mobile**-Konzept benötigen, die richtige Einführungsstrategie für **SAP HANA** suchen oder generell Ihre SAP-Betriebsprozesse optimieren möchten: Wir helfen Ihnen dabei, die Brücke in die Zukunft zu schlagen. Von der Beratung über die Implementierung bis hin zum kontinuierlichen Support erhalten Sie bei uns alle Leistungen rund um Ihr SAP-System aus einer Hand. Überzeugen Sie sich selbst: Fordern Sie unter www.bridging-it.de/sap-analyse Ihr kostenloses und unverbindliches Angebot für eine System-/Security-Analyse und eine Planung zur Umsetzung der Analyseergebnisse an.

www.bridging-it.de

bridging IT
Menschen Methoden Lösungen

ZUM ABSCHIED VON SAP-VORSTAND GERHARD OSWALD

LEIDENSCHAFT FÜR DIE IT SPÜRBAR

Viele Jahre hat Gerhard Oswald die DSAG begleitet. Ende des Jahres scheidet er aus dem SAP-Vorstand aus. Im Gespräch blicken Gerhard Oswald, Leiter des Vorstandsbereichs Product Quality & Enablement und Mitglied des Vorstands der SAP SE, und Andreas Oczko, DSAG-Vorstand Operations/Service & Support und stellvertretender Vorstandsvorsitzender, zurück auf eine ereignisreiche Zeit.

Die Fragen stellte Thomas Kircher

→ *Gerhard Oswald, Leiter des Vorstandsbereichs Product Quality & Enablement und Mitglied des Vorstands der SAP SE, und Andreas Oczko, DSAG-Vorstand Operations/Service & Support und stellvertretender Vorstandsvorsitzender*

Seit vielen Jahren begleitet Gerhard Oswald die DSAG. Eine sehr ereignisreiche Zeit für SAP, aber auch für die Anwendergruppe. Seite an Seite sind beide Organisationen gewachsen. Man war in dieser Zeit vielleicht nicht immer einer Meinung, konnte die Dissonanzen aber in den allermeisten Fällen auflösen und gute Lösungen für beide Seiten finden. Nach 20 Jahren scheidet Gerhard Oswald am Ende des Jahres aus dem SAP-Vorstand aus. Die DSAG sagt leise „servus" und fragt noch mal nach.

Herr Oswald, wenn Sie die vergangenen 19 Jahre in Bezug auf die DSAG kurz Revue passieren lassen, was ist Ihnen nachhaltig im Gedächtnis geblieben?

Gerhard Oswald: Es gibt viele Erinnerungen. Vor allem natürlich die großartigen Veranstaltungen, die die DSAG in dem für uns so wichtigen deutschsprachigen Markt durchgeführt hat und durchführt, bei denen ich oft Gast sein durfte. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle noch einmal besonders. Ich denke aber auch an das sehr erfreuliche Wachstum der DSAG über die 19 Jahre seit ihrer Gründung, das sich so positiv und parallel zum Wachstum der SAP entwickelt hat. Damit ist die DSAG zur wichtigsten Anwendergruppierung der SAP geworden, zu einer festen Größe im Umfeld und Eco-System der SAP.

Was ist Ihnen noch im Gedächtnis geblieben in den vielen gemeinsamen Jahren?

Oswald: Hervorzuheben sind die Menschen, die die DSAG ausmachen. Die vielen Funktionsträger in den Arbeitsgremien der DSAG, die im konstruktiven Austausch mit den DSAG-Mitgliedern und den SAP-Ansprechpartnern entscheidend zur Verbesserung des Einsatzes unserer Lösungen beigetragen haben. Aber auch die Menschen in den Gremien, mit denen ich im regelmäßigen Austausch stand, die Vorstände, die CIOs und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DSAG-Geschäftsstelle. Ich habe auf Seiten der DSAG viele Befürworter der SAP kennengelernt, die unsere Leidenschaft für die IT teilen und nicht müde werden, unsere gemeinsame Sache, das Wohl der SAP-Kunden und DSAG-Mitglieder, voranzutreiben.

Herr Oczko, was sind Ihre Highlights aus der Zusammenarbeit mit Gerhard Oswald? Da gibt es bestimmt Einiges?

Andreas Oczko: Ich habe die Kundenorientiertheit von Gerhard Oswald und seine Verbindlichkeit immer sehr geschätzt. Zum Beispiel bezüglich der Nutzungsrechte des Solution Managers für den Standard Support gab es Differenzen. Hier hatten wir als DSAG ein White Paper erarbeitet, das Gerhard Oswald sofort als zielführend ansah. Die entsprechenden Punkte wurden gemeinsam formuliert und unverzüglich umgesetzt. Ein Thema, das auch heute noch im Interesse der Standard-Support-Kunden kontinuierlich überarbeitet und angepasst wird.

In Sachen Wahlfreiheit zwischen Standard Support und Enterprise Support gab es intensive Diskussionen. Wie haben Sie den SAP-Vorstand Gerhard Oswald in dieser Zeit wahrgenommen, Herr Oczko?

Oczko: Es war immer ein konstruktives Miteinander, wenn wir mit Gerhard Oswald die Inhalte von Enterprise Support und Standard Support mitunter auch sehr kontrovers diskutiert haben. Gerade bezüglich der eigentlichen Wahlfreiheit lagen die Positionen oft weit auseinander. Aber am Ende des

Tages haben wir dann doch genügend Gemeinsamkeiten gefunden, um damit zu einer tragfähigen Lösung zu kommen. Auch wenn aus unserer Sicht immer noch ein paar Punkte offen sind, die wir diskutieren.

Was haben Sie an der DSAG besonders geschätzt und wo hat Ihnen die Anwendergruppe mitunter Kopfzerbrechen bereitet?

Oswald: Ich schätze an der DSAG die Offenheit im Umgang mit den vielfältigen Themen, an denen wir gemeinsam gearbeitet haben und weiterhin arbeiten. Der Enthusiasmus für die Sache und die große Einsatzbereitschaft all derer in der DSAG sind weltweit einzigartig. Einen so konstruktiven Austausch findet man in der IT-Welt bestimmt nur hier. Auch sind die Detailtiefe und der Kenntnisstand hinsichtlich der vielfältigen Lösungen und Services der SAP ein Alleinstellungsmerkmal der DSAG. Die DSAG hat es geschafft, auch bei schwierigen Punkten mit uns Lösungen zu erarbeiten, die für unsere Kunden und die SAP machbar und wertschöpfend waren. Hat die DSAG auf Herausforderungen von Kundenseite hingewiesen, dann bereiteten diese vielleicht im ersten Moment Kopfzerbrechen – das wir aber in der Zusammenarbeit schnell beseitigen konnten. Festzustellen gilt: Die DSAG bietet unseren Kunden eine einmalige Plattform, um Informationen aufzunehmen und Feedback einzureichen. Diese etablierten Prozesse verdienen Beachtung, vor allem in Zeiten des digitalen Wandels, auf dem die DSAG uns und unsere Kunden jetzt begleitet. Beispielhaft zu nennen ist der intensive Austausch zu S/4HANA und zur HANA Cloud Platform (HCP).

Wie hat Gerhard Oswald aus Ihrer Sicht das konstruktiv-kritische Miteinander von DSAG und SAP ausgelegt und gelebt?

Oczko: Gerhard Oswald ist die personifizierte Zusammenarbeit zwischen DSAG und SAP. Er hat der DSAG gegenüber immer mit offenen Karten gespielt und sich mit jedem Thema intensiv auseinandergesetzt. Man konnte sich auf ihn verlassen und darauf, dass er drängende Fragen schnell beantwortete. Er wusste genau, wo die Kunden der Schuh am meisten drückte. Dabei hat er aber nie die SAP-Position vergessen. Andernfalls wären einige Dinge vielleicht noch positiver für die Kunden ausgefallen. Für das gemeinsam Erreichte und den fairen, respektvollen Umgang mit der DSAG und ihren Anliegen in meiner bisher 15-jährigen Zeit als Funktionsträger, in der wir einen direkten Kontakt pflegten, danke ich Gerhard Oswald im Namen der gesamten Anwendergruppe.

Was werden Sie in Zukunft ohne die DSAG vermissen, Herr Oswald?

Oswald: Ich werde die weitere DSAG-SAP-Zusammenarbeit natürlich mit großem Interesse weiter verfolgen und die DSAG nicht aus den Augen verlieren. Vermissen werde ich den Dialog mit den Verantwortlichen der DSAG, der nicht nur aus SAP-Sicht, sondern generell sehr bereichernd war. Ich wünsche der DSAG auf diesem Wege weiterhin aufstrebende Jahre und viel Erfolg und danke allen Verantwortlichen herzlich für ihren Einsatz und das ausgezeichnete Engagement.

Herzlichen Dank für das Gespräch und die Einblicke in die letzten Jahre.

Anzeige

Einfach, sicher und schnell Systeme aktualisieren ...

... mit den Libelle Copy-Tools!

Libelle **System***Copy* ermöglicht Ihnen Ihre QA, Test- und Schulungssysteme **automatisiert** und **optimiert** mit aktuellen Produktionsdaten zu versorgen.
So oft Sie wollen.

Und wenn Sie mal keinen kompletten Refresh Ihres SAP®-Systems benötigen, können Sie mit Libelle **Client***Copy* auch nur **einzelne Mandanten** kopieren.

Hans-Joachim Krüger
Chief Technology Officer
Libelle AG

Erfahren Sie mehr:
www.libelle.com/systemcopy

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress, und erfrischen Sie sich an unserer Vitaminbar!

20. – 22. September 2016
NürnbergConvention Center

Libelle

Libelle AG
Gewerbestr. 42 • 70565 Stuttgart, Germany
T +49 711 / 78335-0 • F +49 711 / 78335-148
www.Libelle.com • sales@libelle.com

Globale ERP-Prozesse sicher aus Deutschland

Fujitsu betreibt und hostet weltweites SAP-System für Klebstoff-Hersteller H.B. Fuller

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand L5

Die Einführung einer umfassenden SAP-Landschaft und deren Roll-out auf sämtliche, weltweit verteilten Standorte – vor dieser Mammut-Aufgabe stand der US-amerikanische Spezialist für Industrie-Klebstoffe H.B. Fuller. Hierbei setzte der Konzern auf die SAP-Expertise und die Outsourcing-Kompetenz von Fujitsu. Der IT-Partner hostet und betreibt das gesamte System von seinen hochsicheren und zertifizierten Rechenzentren in Deutschland aus. H.B. Fuller profitiert dadurch von einer performanten, ausfallsicheren Infrastruktur, die als stabile und verlässliche IT-Basis für die weltweiten, SAP-basierten Geschäftsprozesse dient. Zudem bietet die Architektur die nötige Flexibilität und Offenheit, um schrittweise die einzelnen Standorte in den verschiedenen Ländern an die SAP-Lösung anzubinden.

H.B. Fuller zählt seit fast 130 Jahren zu den führenden Herstellern von Industrie-Klebstoffen. Das Produktportfolio umfasst thermoplastische Schmelzklebstoffe, Zyanakrylate, lösungsmittelbasierende, wasserbasierende Epoxid-, Urethan- sowie weitere reaktive Klebstoffe. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Bereichen Engineering, elektronische und Montagematerialien, Hygiene, Baugewerbe, Automobilbau, Verpackung und weiteren Branchen. Der heute weltweit agierende Hersteller mit Hauptsitz in St. Paul im US-Bundesstaat Minnesota erwirtschaftete im Jahr 2013 einen Netto-Umsatz in Höhe von zwei Milliarden US-Dollar.

Um die Geschäftsprozesse in den global verteilten Standorten auf eine einheitliche Basis zu stellen, beabsichtigte der Klebstoff-Produzent die Einführung einer weltumspannenden SAP-Lösung. Geplant war, die Systeme zunächst am Hauptsitz in den USA zu implementieren und dann Schritt für Schritt an den weiteren

Standorten in Nord- und Lateinamerika, Europa, Indien, dem Mittleren Osten, Afrika sowie im Asien-Pazifik-Raum auszurollen. Mit der Umsetzung des Projekts beauftragte H.B. Fuller Fujitsu. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren die umfassende SAP-Erfahrung des IT-Komplett-Anbieters sowie dessen Know-how und die Infrastruktur, die für das sichere Hosting und den Betrieb einer weltweiten ERP-Lösung erforderlich sind.

Hosting in hochsicheren Fujitsu-Rechenzentren

Das Projekt startete im Jahr 2013 mit der Implementierung einer klassischen, dreistufigen SAP-Landschaft am Hauptsitz in St. Paul, Minnesota, mit den Standard-Modulen für Logistik, Finanzwesen und Controlling, Business Warehouse sowie weiteren Komponenten. Im Zuge des Outsourcings hat Fujitsu die Systeme in seinem hochsicheren und zertifizierten Rechenzentrum in Neckarsulm aufgebaut und im Rechenzentrum in Neuenstadt am Kocher gespiegelt. Laut Service Level Agreements (SLAs) gewährleistet Fujitsu eine weltweite Verfügbarkeit von 99,5 Prozent, einen Rund-um-die-Uhr(24/7)-Betrieb, eine Neustart-Zeit von einer Stunde und entsprechende Disaster-Recovery-Maßnahmen. Mittels Kommunikation über ein Wide Area Network (WAN) sind die Systeme performant und sicher an den Hauptsitz in den USA angebunden. Nach dem Produktiv-Start im April 2014 folgte schließlich der Roll-out in den weiteren, global verteilten Standorten in den Regionen Südamerika, Asien und Europa.

Beratungs-Know-how gepaart mit Umsetzungskompetenz

H.B. Fuller verfügt durch die Zusammenarbeit mit Fujitsu über eine stabile und ausfallsichere SAP-Umgebung, die durchgängige und effiziente Geschäftsprozesse auf globaler Ebene gewährleistet. Entscheidend für die Beauftragung war für den Klebstoff-Hersteller die fundierte SAP-Expertise, die das IT-Unternehmen bereits in zahlreichen Projekten unter Beweis gestellt hatte. Zudem verfügt Fujitsu über die personellen und infrastrukturellen Möglichkeiten, ein komplexes und umfangreiches ERP-System weltweit betreiben und hosten zu können. „Wir schätzen die enorme Flexibilität, das umfassende Beratungs-Know-how sowie die hohe Umsetzungskompetenz unseres Dienstleistungs-Partners, der uns langfristig eine sichere IT-Basis für unser weiteres weltweites Wachstum bieten kann“, bestätigt Michael Schmidt, SAP Technical Manager & Information Security Officer Information Technology bei H.B. Fuller.

H.B. Fuller

FUJITSU

Windhoff
Software Services
www.windhoff-group.de

SAP Business Intelligence

Mit über 15 Jahren Erfahrung und mehr als 250 erfolgreich realisierten Projekten sind wir einer der größten nationalen SAP Business Intelligence Experten.

SAP Business Intelligence-Fokustage
Berlin - Hamburg - München - Ratingen - Walldorf
Im November bei der SAP
www.bi-fokustage.de

SAP SOLUTION-MANAGER-PROJEKT BEI DER TELEKOM

KONSOLIDIERUNG ALS TEAMARBEIT

Ein Versions-Upgrade und die Konsolidierung der Solution-Manager-Installationen haben die Projektverantwortlichen bei der Telekom vor große Herausforderungen gestellt – vor allem in Sachen Sicherheit. Doch dank Unterstützung durch SAP und die DSAG-Arbeitsgruppe kann das Unternehmen nun von deutlichen Einspareffekten profitieren.

⊙ *Markus Strehlitz, blaupause-Redaktion*

„Wir würden alles genauso wieder machen", sagt Tina Beyer. „Das Projekt ist wie jedes andere IT-Projekt mit unerwartet aufgetretenen Herausforderungen erfolgreich verlaufen." Die Teamleiterin in der IT-Abteilung der Deutschen Telekom ist zufrieden. Und das, obwohl die Konsolidierung der beiden Systeme des SAP Solution Managers bei der Telekom einen Schönheitsfehler hatte: Sie ließ sich nicht durchführen – zumindest nicht in dem geplanten Ausmaß.

Sicherheit steht im Weg

Doch zunächst zur Ausgangssituation: „Wir hatten im Konzern zwei unabhängige produktive Solution-Manager-Installationen im Einsatz", berichtet Tina Beyer. Eine war für den Human-Resources-Bereich zuständig und verwaltete circa 100 SAP-Systeme. Diese lief unter der Version 7.1. Die zweite Installation lief unter der Version 7.0 und war für das Management von mehr als 130 Systemen verantwortlich. Ziel war es, ein Upgrade durchzuführen und alle Module sowie User der zweiten Instanz auf die Version 7.1 zu heben.

„Darüber hinaus wollten wir beide Solution Manager zusammenlegen, um alle verwalteten Systeme nur noch unter einer Systeminstallation laufen zu lassen", erzählt Tina Beyer. Doch genau darin lag der Haken. „Wir haben uns vorab sehr eingehend mit der Architektur auseinandergesetzt und stellten fest, dass es aus sicherheitstechnischen Gründen nicht möglich war, beide Lösungen zusammenzuführen", so Andreas Sartor, der auf Seiten des Implementierungspartners T-Systems das Teilprojekt Architektur leitete.

Das Problem: Geplant war, den für das Personalwesen zuständigen Solution Manager aufzulösen und mit dem anderen zu konsolidieren. Doch das verwendete Business Warehouse unterstützte die notwendigen Sicherheitsanforderungen nicht. Die Daten ließen sich nicht klar abgrenzen. „Es war nicht möglich, die Bereiche so voneinander zu trennen, dass es zu keinen Überschneidungen kommen konnte", erklärt Andreas Sartor. Weiterhin konnte keine verschlüsselte rechenzentrumsübergreifende Remote-Function-Call-Kommunikation (RFC) zwischen dem Solution Manager und den verwalteten Systemen hergestellt werden.

Zwei Systeme – eine Entwicklung

Den IT-Experten blieb daher nichts anderes übrig – sie mussten das geplante Vorhaben aufgeben und beide Solution Manager weiter getrennt voneinander in unterschiedlichen Rechenzentren betreiben. Doch komplett geschlagen gaben sie sich nicht. Auf Entwicklungsseite führten sie die Konsolidierung durch, die entsprechenden Ebenen der beiden Applikations-Management-Systeme wurden zusammengelegt.

Doch auch nach der Entscheidung gegen eine komplette Konsolidierung blieb Sicherheit das Thema Nummer eins. Das betraf unter anderem die Schnittstellen der Solution Manager zu den verwalteten Systemen. Hier konnten die Experten nicht auf den Standard zurückgreifen, sondern mussten die Kommunikation per Hyper-Text-Übertragungsprotokoll (HTTPS) und Secure Network Communications (SNC) absichern.

Das Gleiche galt für die Agenten. Diese liefern dem Solution Manager die nötigen System- und Infrastrukturinformationen. Und auch deren Kommunikation musste abgesichert werden. Für die Nutzerprofile konnten die Projektverantwortlichen ebenfalls nicht auf den Standard zurückgreifen, den SAP ihren Kunden empfiehlt. Stattdessen waren Rollen neu zu beschreiben.

Komplexe Infrastruktur braucht genaue Planung

All diese Anforderungen mussten unter erschwerten Bedingungen umgesetzt werden. Die Netzwerkinfrastruktur der Telekom ist äußerst komplex. Auch innerhalb eines Rechenzentrums läuft die Kommunikation über mehrere Netzwerksegmente wie z. B. Proxys und Router hinweg. Hinzu kam: Wenn die Informationen von den Agenten über mehrere Rechenzentren hinweg in den Solution Manager eingespeist werden, sorgt dies für starken Datenverkehr, der die LAN-Verbindungen belastet. Daher mussten die IT-Experten sehr sorgfältig planen, wo die entsprechenden Komponenten installiert werden sollten. Keine einfache Aufgabe.

Hilfe vom Wunscharchitekten

Die Verantwortlichen konnten sich dabei auf ihren guten Draht zu SAP verlassen. Schnittstelle war die DSAG-Arbeitsgruppe Solution-Manager-Architektur (siehe Kasten). Entscheidender Vorteil für das Projektteam: Es wurde nicht nur von der Consulting-Abteilung, sondern auch von den bei SAP zuständigen Produktverantwortlichen unterstützt, die einen direkten Einfluss auf die Entwicklung nehmen konnten. Das Projekt wurde während der gesamten Dauer quasi vom Wunscharchitekten unterstützt. „Hier hat die DSAG-Arbeitsgruppe wertvolle Hilfe geleistet", berichtet Jörn Wegener, der zum damaligen Zeitpunkt als Solution-Manager-Architekt am Projekt intensiv beteiligt war.

Die SAP war häufiger gefordert als gewünscht. So musste auch der SAP-Kernel erweitert werden, weil die aktuelle Version nicht für derartige Sicherheitsanforderungen entwickelt worden war. „Das führte dazu, dass wir mit einem Work-around und einer internen Ausnahmegenehmigung live gehen mussten", erinnert sich Tina Beyer.

Viele Abteilungen wollen mitsprechen

Doch nicht nur die Technik stellte eine Herausforderung dar. Solution-Manager-Projekte seien auch auf organisatorischer Ebene eine komplexe Angelegenheit, meint Jörn Wegener in der Rückschau: „Der Solution Manager hat sehr viele Berührungspunkte zu allen SAP-Systemen. Das bedeutet auch, dass im Unternehmen entsprechend viele Parteien involviert sind und bei einem solchen Projekt mitsprechen wollen."

Sein Kollege Sartor glaubt, dass diese Unwägbarkeiten häufig sogar kniffliger sein können als die Technik. „Die technischen Dinge lassen sich analysieren und planen, aber die organisatorischen Probleme sind oft komplex und nicht vorhersehbar." Das gelte besonders für große Unternehmen, da es dort viele verschiedene Fachabteilungen gebe, die jeweils unterschiedlich arbeiten. →

ARBEITSGRUPPE SOLUTION-MANAGER-ARCHITEKTUR

Schwerpunktthemen der Arbeitsgruppe mit ihren über ***340 Mitglieds-personen*** *sind das spezielle Solution-Manager-Sizing, die Solution-Manager-Landschaften, die Konzeption von CA Introscope und dem System Landscape Directory (SLD) sowie alle Themen rund um Application Operations. Des Weiteren steht das Thema Security mit und für den Solution Manager im Fokus.*

www.dsag.de/AG-SolMan-Architektur

Anzeige

Aus Outlook® direkt ins SAP®-Archiv

- mit mailSUp ein Kinderspiel

Wir verbinden Ihr SAP®
mit Microsoft Outlook®

Vertrauen Sie unserer SAP®-Kompetenz

mailSUp eFA

S&N INVENT

SAP Silver Partner

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

www.sn-invent.de/mailsup | info@sn-invent.de | +49 9492 94100

DEUTSCHE TELEKOM

Die Deutsche Telekom bietet Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Festnetz/Breitband, Mobilfunk, Internet und Internet-TV für Privatkunden sowie Lösungen der Informations- und Kommunikationstechnik für Groß- und Geschäftskunden. Das Unternehmen ist in mehr als ***50 Ländern*** *vertreten und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015 mit weltweit rund* ***225.200 Mitarbeitern*** *einen Umsatz von* ***69,2 Milliarden Euro****.*

www.telekom.de

→ *Mitarbeiter im T-Systems Rechenzentrum in Magdeburg.*

Enormer Synergie-Gewinn

Die Migration von Version 7.0 auf 7.1 führte außerdem dazu, dass einige fachliche Prozesse angepasst werden mussten. Das galt z. B. für das Change Request Management (ChaRM), das immerhin von etwa 500 Entwicklern genutzt wird. „Mit intensiven Schulungen konnten wir jedoch mögliche Akzeptanzprobleme bei den Anwendern auffangen", berichtet Tina Beyer. Die Schulungen waren auch notwendig, um die Nutzer an das neue Web-Interface zu gewöhnen. „Look and Feel unterscheidet sich schon deutlich von der alten Version", so Tina Beyer.

Das Thema rief außerdem den Betriebsrat auf den Plan. Denn mit der neuen Web-Oberfläche kamen auch neue Funktionen hinzu, die in der abgelösten SAP-Nutzerschnittstelle nicht verfügbar waren. „Wir mussten dafür sorgen, dass jede Rolle auch weiterhin nur auf die Daten zugreifen kann, die in den Betriebsvereinbarungen formuliert sind", erklärt Tina Beyer. „Und der Betriebsrat musste dann letztlich noch zustimmen."

Der Aufwand hat sich ihrer Meinung nach jedoch gelohnt. Die Telekom profitiert von der Konsolidierung – auch wenn sie nur in Teilen durchgeführt werden konnte. „Es gibt deutliche Einspareffekte, weil wir nicht für beide Software-Installationen parallel entwickeln müssen, um neue Anforderungen zu erfüllen", erläutert Tina Beyer. Stattdessen entwickeln die IT-Spezialisten der Telekom alle Anpassungen nur einmal und verteilen diese dann auf die beiden Lösungen. „Das bringt uns einen enormen Synergie-Gewinn", weiß Tina Beyer. Außerdem profitiere man von einheitlichen Prozessen. Funktionen seien immer deckungsgleich in beiden Systemen vorhanden. „Das erleichtert auch die Arbeit des internen Supports", meint die Teamleiterin.

Schritt für Schritt zum Erfolg

Aus Sicht der IT-Expertin war es wichtig, bei dem Projekt schrittweise vorzugehen. „Es gab keinen Big-bang." Stattdessen habe man sich zunächst auf zwei Module konzentriert – das Change Request Management und die Solution Documentation. Nachdem das Projekt im Juni 2014 gestartet war, gingen diese beiden Module im März 2015 live. Das Test- und Incident Management wurde schrittweise bis Juli 2015 in Betrieb genommen. Einen wichtigen Grund für die schnelle Umsetzung sieht Jörn Wegener in der frühen Einbindung von SAP. „Es war sehr gut, sich mit SAP schon vor Projektbeginn abzustimmen. Sonst wären wir wahrscheinlich noch in die eine oder andere Falle hineingeraten und hätten mehr Zeit benötigt."

Auch Andreas Sartor sieht darin ein Erfolgskriterium: „Ich kann bei größeren Konsolidierungen nur empfehlen, mit SAP eng zusammenzuarbeiten und auch nach dem Projekt gemeinsam mit den Experten das Endergebnis zu erörtern." Letztlich hätten beide Seiten profitiert. „Auch SAP konnte aus unserem Projektverlauf weitere Optimierungen im Produkt SAP Solution Manager vornehmen", so Jörn Wegener. Ein toller Erfolg! ●

→ *v. l. n. r.: Tina Beyer, Teamleiterin in der IT-Abteilung der Deutschen Telekom; Andreas Sartor, Leiter Teilprojekt Architektur, T-Systems, und Jörn Wegener, SAP Key Account Manager, Telekom Deutschland GmbH*

SAP einfach und mobil – powered by sovanta

Der digitale Wandel und die damit verbundene Vernetzung aller Akteure revolutionieren die Softwarebranche. Mobile Geräte wie Smartphones, Tablets oder Wearables und Technologien wie das Internet der Dinge oder Cloud-Dienste bieten Unternehmen völlig neue Möglichkeiten, ihre Geschäftsmodelle und -prozesse komplett neu zu überdenken, massiv zu vereinfachen und zu verbessern.

sovanta steht für Business-Innovation durch Vereinfachung und Mobilisierung: Mit neuen Technologien und dem richtigen Design haben wir bereits in über 100 Projekten im SAP-Kontext existierende Prozesse und Anwendungen aus allen Geschäftsbereichen vereinfacht.

Der Schlüssel zum Erfolg unserer Arbeit liegt in unserer Design Driven Development Methode (d3). Hierbei werden Projekte aus dem Blickwinkel des Nutzers und seines Anwendungsfalls konzipiert. Eine kontinuierliche Beteiligung von Design-, Technologie- und Business-Expertise im Projekt stellt sicher, dass die Anwendungen neben einer hervorragenden User Experience in gleichem Maße den Business-Anforderungen gerecht werden. Wir nutzen bereits vorhandene Software als Basis unserer Lösungen. Dadurch werden bisher getätigte Investitionen geschützt – ganz gleich, ob On-Premise, in der Cloud oder mit hybriden Ansätzen gearbeitet wird.

Mit Mobile CRM und Hybris die Kundenbeziehung neu definieren

Durch unsere Lösungen im Bereich Mobile CRM haben Mitarbeiter stets alle notwendigen Informationen zur Hand. So können Kunden individuell beraten und Vertriebsprozesse unterwegs abgeschlossen werden. Die Anwendungen vereinen Daten aus den verschiedensten Quellen: neben operativen Daten aus dem SAP-CRM-System, auch beispielsweise aus E-Mails und aktuellen Nachrichten, dem Internet oder sozialen Medien.

Das Kaufverhalten von Kunden hat sich zunehmend dahin verändert, dass Omni-Channel-Handel ausschlaggebend geworden ist. Ob im Store, im Web oder über die App: die Gestaltung einer einheitlichen Customer Experience ist essenziell. Damit Unternehmen ihren Kunden eine einheitliche Customer Journey bieten können, unterstützen wir sie mit der Implementierung und individuellen Aussteuerung von Hybris Commerce und Hybris Marketing.

Einfache SAPUI5-Anwendungen – aus der Erfahrung von über 50 Projekten

Durch die optimale Kombination von SAP-Standards wie SAPUI5, SAP Fiori oder OData Services und zahlreichen Kundenprojekten in diesem Umfeld entstanden die sovanta Best Business Practices: Self-Service-Anwendungen mit einfachen User Interfaces, die mobil auf allen Endgeräten verfügbar sind und die Usability für Mitarbeiter und Manager signifikant verbessern.

Self-Services über SAP-Fiori-Szenarien ermöglichen schnelle, plattformunabhängige und attraktive Anwendungsmöglichkeiten. Wir analysieren die SAP-Fiori-Funktionalität und -Technologie im Vergleich zu Ihren bestehenden Self-Service-Strukturen und erstellen eine individuelle Self-Service-Roadmap für unsere Kunden.

Unter Verwendung von SAPUI5 haben wir eine Vielzahl an Projekten in den verschiedensten Geschäftsbereichen individuell realisiert, wie beispielweise Lösungen auf allen verfügbaren Endgeräten für Vertriebs-, HR- und Logistikprozesse. Auch SAP-Fiori-Szenarien können wir mithilfe von SAPUI5 kundenspezifisch für komplexere Prozesse erweitern. Daneben zählen ebenso Projekte, in welchen wir die SAP HANA Cloud Platform in bereits existierende Systemlandschaften integriert haben, zu unseren Erfolgen.

Wir unterstützen Sie bei der Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse mit unseren innovativen Lösungen sowie unserer Erfahrung und unserer Expertise. Mehr Informationen und persönliche Ansprechpartner finden Sie an unserem sovanta-Messestand auf dem DSAG-Jahreskongress!

sovanta
simplicity first

Business Innovation – powered by sovanta

Wir verfolgen täglich das Ziel, die Arbeit mit Business-Software zu revolutionieren.

SAP einfach und mobil

Hybris | Kunde | CRM
SAP Hana Cloud Platform
Logistik | Mitarbeiter
SAP Fiori | Wareneingang
SAPUI5 | Internet of Things
HCM | Außendienst | OData
Manager | Service Techniker

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand C1

Besuchen Sie uns auf der Messe oder im Internet:
www.sovanta.com

ELO Digital Office GmbH

Gewinnbringende Symbiose für eine durchgängige Wertschöpfungskette

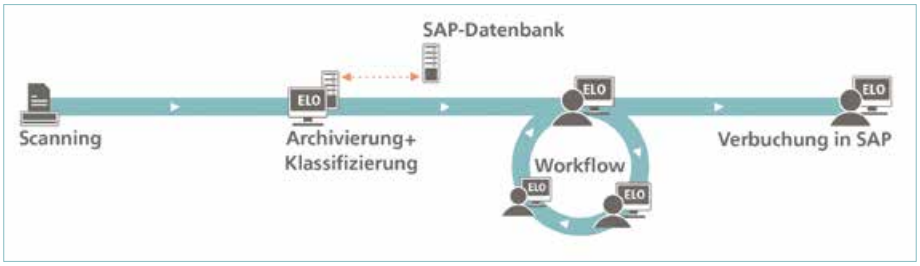
Zunehmend komplexe Geschäftsmodelle und die Erwartungshaltung an eine immer höhere Flexibilität stellen die Unternehmen vor wachsende Herausforderungen. Dabei gilt es gerade im SAP-Bereich, Kosten durch automatisierte Prozesse einzusparen und gleichzeitig die Systemumgebung durch eine gezielte rechtskonforme Archivierungsstrategie zu entlasten. Die neue Lösung für Enterprise-Content-Management (ECM) ‚ELO ECM Suite 10' des Herstellers ELO Digital Office GmbH stellt die ideale Ergänzung zur SAP-Lösungswelt bereit.

Optimale Integration in die SAP-Lösungswelt
Die nahtlose Einbindung von SAP in die ‚ELO ECM Suite 10' verschafft Unternehmen eine vollständig integrierte Lösungsplattform. Damit wird ein durchgängiger Informationsfluss ermöglicht und Medienbrüche werden vermieden. Unternehmen profitieren so von einer leistungsfähigen Lösungsplattform, mit der systemübergreifende Prozesse optimal gesteuert werden können. Die Basis hierfür stellt das SAP-zertifizierte Content-Server-Modul ArchiveLink for R/3 dar. „Über die SAP-Plattform werden den Anwendern die ECM-Funktionalitäten konform zur serviceorientierten Architektur (SOA) als einzelne Services zur Verfügung gestellt. Damit profitieren sie von dem Vorteil, die einzelnen SAP-Module optimal um ECM-Funktionalitäten ergänzen zu können", sagt Karl Heinz Mosbach, Geschäftsführer der ELO Digital Office GmbH.

Bidirektionale Verbindung sorgt für einen reibungslosen Informationsfluss
Besonders komfortabel beim Einsatz der SAP-Schnittstelle ist die Übernahme von SAP-Dokumenten in ELO, das für die revisionssichere Aufbewahrung der Massendaten sorgt. Das ELO-ECM-System übernimmt hierbei den kompletten Lifecycle-Management-Prozess der archivierten Dokumente und Belege – unabhängig davon, ob es sich um Eingangs- oder Ausgangsdokumente handelt. Neben der rechtskonformen Langzeitarchivierung von Belegdaten stellt ELO in seiner Funktion als intelligente Middleware diese Daten – seien es E-Mails, ERP-Belege oder spezifische Konstruktionszeichnungen und Meta-Daten aus dem CAD-Umfeld – als Ausgangspunkt weiterer Geschäftsprozesse zur Verfügung. Über die reine Inhaltsorganisation der Dokumente und Belege hinaus, ist so eine enge Verknüpfung zu den Geschäftsobjekten und Vorgängen im SAP-System möglich.

Durch Aktionen im SAP-System können auch Aktionen in ELO ausgelöst werden. Beispielsweise das automatische Erstellen von digitalen Kunden-, Lieferanten- oder Auftragsakten, welche fortlaufend alle relevanten Dokumente zusammenfassen. Zudem können Transaktionen in SAP auch Auslöser für einen Prüfungs- oder Freigabeworkflow in ELO sein. Ein häufiges Anwendungsszenario ist die Umsetzung eines digitalen Bestellwesens mit dem ELO-Formularworkflow.

Mit dem ‚ELO Activator' können Dokumente aus ELO direkt in die entsprechende verarbeitende Transaktion in SAP übergeben werden.



Auch die Metainformationen von SAP-Businessdokumenten können übernommen und so auf einfache Weise für weitere Applikationen verfügbar gemacht werden. Durch diesen Indexexport sind die Geschäftsdaten auch für Nicht-SAP-Anwender zugänglich. Der Anwender profitiert von einfach nutzbaren Informationen in seiner gewohnten ELO- oder SAP-Arbeitsumgebung und wird dabei optimal in seinen Geschäftsprozessen unterstützt.

Die Mehrwerte im Überblick:

- Schnelle, systemübergreifende Informationsverfügbarkeit
- Revisionssichere Archivierung im ECM-Archiv unter Einhaltung rechtlicher Anforderungen
- Zentraler und vorgangsbezogener Zugriff auf die komplett digital abgebildeten Akten
- Verbesserte Dokumentation durch transparente Unternehmensprozesse
- Zeitersparnis durch automatische Erfassung und Reduzierung manueller Bearbeitung
- Reduktion der Fehlerrate und gesteigerte Datenqualität durch intelligente, automatisierte Erfassung von Belegdaten

Sie möchten mehr erfahren? Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress und informieren Sie sich unter **www.elo.com/sap**.

SCOPE AND EFFORT ANALYZER BEIM HCC

TESTEN LEICHT GEMACHT

Für das Testmanagement beim Hessischen Competence Center für Neue Verwaltungssteuerung (HCC) gilt die Devise: „So viel wie nötig, so wenig wie möglich." Mithilfe des Scope and Effort Analyzers kann das HCC seinen Testumfang deutlich reduzieren und profitiert zudem von einer automatisch angelegten Prozessstruktur.

Michaela Kürschner, blaupause-Redaktion

Ob Gesetzesänderungen oder die Umsetzung strategischer Projekte, das Hessische Competence Center für Neue Verwaltungssteuerung (HCC) sorgt als landesinterner SAP-Dienstleister dafür, dass fachliche und technische Anforderungen SAP-seitig fristgerecht umgesetzt werden. Beispiele dafür sind etwa die Einführung der elektronischen Reisekostenabrechnung oder des elektronischen kreditorischen Rechnungs- und Gutschriften-Workflows. Zu den weiteren Aufgaben zählt die Sicherstellung des SAP-Anwendungsbetriebs für die komplette hessische Landesverwaltung. Zusätzlich stehen stets auch interne Optimierungsprojekte auf der To-do-Liste. Und wenn der Nutzen groß und der Aufwand vergleichsweise gering ist, kommt ein solches Projekt natürlich schnell ganz oben auf die Agenda. Die Rede ist von der Einführung des Testmanagements und des Scope and Effort Analyzers (SEA) im Solution Manager. Beide Funktionen sind seit Anfang 2015 beim HCC im Bereich Rechnungswesen im Einsatz und haben das Testmanagement in diesem Umfeld deutlich verbessert.

Hoher Nutzen bei geringem Aufwand

Dabei hatte das HCC zunächst ein ganz anderes Thema im Blickfeld. „Der Solution Manager ist für uns das zentrale Steuerungstool für das Application Lifecycle Management. Das war eine strategische Entscheidung, weil er uns durch standardisierte Prozesse und hohe Integration am besten bei den täglichen Herausforderungen im SAP-Betrieb unterstützt", erklärt Elisabeth Degoutrie, SAP-Programmmanagerin beim HCC. Nach und nach wollte das HCC deshalb die vorhandenen Funktionen weiter ausbauen, denn bis dahin nutzte es lediglich Standardfunktionen wie den Maintenance Optimizer, der bei der Wartung der SAP-Landschaft unterstützt. „Im Vorfeld haben wir uns intensiv mit dem Solution Manager beschäftigt und uns die Frage gestellt, welche Funktion uns den größten Nutzen bietet", so Nancy Bandyla, Leiterin des Solution-Manager-Testteams beim HCC. Das Change Request Management (ChaRM) versprach dabei zunächst die meisten Vorteile und stand damit ganz oben auf der Liste. →

Anzeige

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

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand I2

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

EMPIRIUS
The simple solution company

Automatisiert erstellte Prozessstruktur

Doch dann kam alles anders. Denn mit der Einführung des Service Pack 11 war auch der Scope and Effort Analyzer (SEA) verfügbar – und mit ihm die Möglichkeit, die Prozessstrukturen für das Testmanagement automatisiert aufzubauen. Damit rückte das Testmanagement, das einen hohen Nutzen versprach, aber ohne den SEA bisher mit sehr hohem Aufwand verbunden gewesen wäre, an erste Stelle. „Mit dem SEA haben wir uns eine Menge Arbeit gespart", erklärt Nancy Bandyla. „Denn bislang wäre es zu aufwändig gewesen, unsere 4- oder 5-stufige Prozessstruktur innerhalb der 3-stufigen Hierarchie des Solution Managers abzubilden", so die Expertin. Die Nutzung des Testmanagements im Solution Manager mit seinen Werkzeugen wiederum reduziert den Aufwand für die Tests um ein Vielfaches. „Der Nutzen für die Anwender wird hier sehr schnell und sehr deutlich sichtbar", erklärt Elisabeth Degoutrie.

→ *Nancy Bandyla, Leiterin des Solution-Manager-Testteams beim HCC*

Mithilfe des Scope and Effort Analyzers (SEA) sowie des Business Process Change Analyzers (BPCA) lässt sich nämlich der Testumfang auf ein Minimum reduzieren. Getestet werden nur noch die Transaktionen und Funktionen, die tatsächlich regelmäßig von den Anwendern genutzt werden und die von Änderungen betroffen sind – und das auch jeweils nur einmal. „Ohne diese Tools mussten wir bisher viel umfangreicher testen. Heute wird ein Funktionsbaustein, der in zehn Programmen vorkommt, nur noch einmal überprüft", sagt Nancy Bandyla. Das spart nachweislich Zeit, reduziert zudem die Kosten und sorgt dafür, dass die Akzeptanz für Testaufgaben bei den Anwendern steigt.

Nur geänderte Objekte werden getestet

Um das Testmanagement im Solution Manager nutzen zu können, wurden zunächst die technischen Objekte ermittelt, die von den Anwendern der hessischen Landesverwaltung über einen Zeitraum von 16 Monaten tatsächlich genutzt worden waren. Dafür griff das Projektteam auf das Usage and Procedure Logging (UPL), eine Kernel-Funktionalität innerhalb des Solution Managers, zurück. „Nur diejenigen Objekte, die tatsächlich relevant sind, werden am Ende auch getestet", erklärt Nancy Bandyla. Im nächsten Schritt wurde dann der neue SEA eingerichtet. „Anfangs gab es einige technische Fehler, die die Implementierung behindert haben", erinnert sich Elisabeth Degoutrie. Insgesamt meldete das HCC im Zuge des Projekts etwa 20 Fehler an SAP, viele davon betrafen den SEA.

Als diese dann behoben waren, kam das Tool schließlich zum Einsatz, um die benötigten Prozessstrukturen automatisiert im Solution Manager aufzubauen. Das HCC entschied sich, die Projekte innerhalb der Struktur modular aufzubauen und jeweils ein eigenes Projekt pro Produktivsystem anzulegen. Auch der nächste Schritt innerhalb der Testroutine läuft automatisiert ab. Nun werden die Testfälle in die Prozessstruktur hochgeladen. Für diesen Schritt hat das Projektteam beim HCC ein eigenes Werkzeug entwickelt. Mithilfe des HCC-Upload-Tools, das auf Excel basiert und über eine Standardschnittstelle mit SAP verbunden ist, werden die Ablageverzeichnisse der Testskripte hinterlegt. Anschließend liest das Tool sowohl Testskripte als auch Transaktionen aus, konsolidiert sie und erstellt eine Upload-Datei mit den Testskripten, die dann in die Prozessstruktur (Business Blueprint) hochgeladen werden.

Neues Berechtigungskonzept als Herausforderung

„Damit haben wir den Grundstein für die Änderungsanalyse gelegt, die mit dem BPCA umgesetzt wird", erklärt Elisabeth Degoutrie. Dieser durchsucht alle technischen Objekte, die von einer Änderung betroffen sind und filtert sie. Auf der Grundlage von Verwendungsnachweisen und durchgeführten Softwareänderungen optimiert der BPCA dann automatisch den Testumfang. Die Zahl der zu testenden Geschäftsszenarien konnte dadurch beim HCC beispielsweise in einem konkreten Fall von elf auf nur noch eines reduziert werden. Denn in den Testplänen tauchen am Ende nur geänderte Objekte auf.

Auch bei der Erstellung der Testpläne reduziert sich der manuelle Aufwand. Dafür zieht sich der Solution Manager die benötigten Testskripte automatisch aus der Prozessstruktur und generiert auf dieser Basis die Testpläne. Wer das nicht möchte, kann auch noch manuell eingreifen. „Wir können nach wie vor selbst Testfälle hinzufügen oder die Priorität von Testfällen nachträglich ändern", sagt Nancy Bandyla. Im nächsten Schritt wird der Testumfang definiert und einem Tester zugewiesen. Weil das HCC die Testaufgaben aber

HESSISCHES COMPETENCE CENTER FÜR NEUE VERWALTUNGSSTEUERUNG (HCC)

Das **HCC** *ist zentraler IT-Dienstleister für die hessische Landesverwaltung. Etwa* **220 Mitarbeiter** *kümmern sich um den Betrieb, die Betreuung und die Weiterentwicklung der SAP-Systeme. Insgesamt betreut das HCC acht produktive Systeme, darunter SAP ERP, das Supplier Relationship Management und Business Intelligence bzw. Business Objects von SAP, das SAP NetWeaver Portal und den Solution Manager, die von* **insgesamt 12.300 Anwendern** *und ca.* **60.000 ESS-Anwendern** *genutzt werden.*

→ *Elisabeth Degoutrie, SAP-Programmmanagerin beim HCC*

nicht einzelnen SAP-Benutzern, sondern ganzen Teams zuordnet, mussten dafür per eigenentwickelter Funktionalität die Voraussetzungen geschaffen werden. „Weiterhin war ein ganz neues Berechtigungskonzept nach dem Prinzip der minimalen Berechtigungsvergabe zu erstellen", erklärt Nancy Bandyla. Allerdings räumt sie ein: „Den Aufwand für die Entwicklung neuer Rollen und Berechtigungen haben wir im Vorfeld unterschätzt."

Testumfang sinkt um ein Vielfaches

Danach geht das Testen nun dafür umso schneller. Ist der Testumfang erst einmal definiert, werden die Testaufgaben dem verantwortlichen Team zugewiesen, der Testplan freigegeben und die Testpakete erstellt. Das gesamte Team und jedes einzelne Mitglied einer Gruppe erhält eine E-Mail, wenn ein neues Testpaket freigegeben ist oder Testpläne gesperrt wurden. Für die eigentlichen Tests nutzt das HCC die Test-Workbench mit ABAP-Oberfläche anstatt der neuen Workcenter-Oberfläche im Solution Manager. „Wegen der höheren Akzeptanz bei den Anwendern und nicht aus funktionalen Gründen", erläutert Elisabeth Degoutrie. Bei den Tests selbst können die Anwender mit Testnotizen arbeiten. „Im Fehlerfall nutzen wir zusätzlich unser eigenes Ticketsystem", ergänzt Nancy Bandyla. Die Testergebnisse werden anschließend zentral im Solution Manager abgelegt. „Für uns ist das ein großer Vorteil, weil wir so eine revisionssichere Ablage aller Daten gewährleisten können", sagt die Expertin.

Mit dem neuen Testmanagement zeigen sich die beiden Expertinnen beim HCC denn auch

voll zufrieden. Vor allem der Scope and Effort Analyzer und der Business Process Change Analyzer sorgen für deutlich weniger Aufwand im Vorfeld der Tests. Einen Verbesserungsvorschlag in Richtung SAP haben sie aber dennoch. „Der SEA macht viel im Hintergrund", meint Elisabeth Degoutrie. „Ein wenig mehr an Dokumentation hätten wir uns gewünscht." Wo die offizielle Anleitung fehlte, half dem HCC der inoffizielle Austausch weiter. „Hier haben uns die Gespräche innerhalb der DSAG-Arbeitsgruppen im Bereich Testmanagement deutlich weitergebracht", sagt Nancy Bandyla. „Insbesondere konnten wir gut von den Erfahrungen der anderen Mitglieder profitieren." ●

Arbeitskreis Testmanagement
www.dsag.de/AG-Testmanagement

Anzeige

SICHER.
MEHR.
WERT.

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20. – 22.09.2016, Halle 12, Stand F18

SIND SIE SICHER?

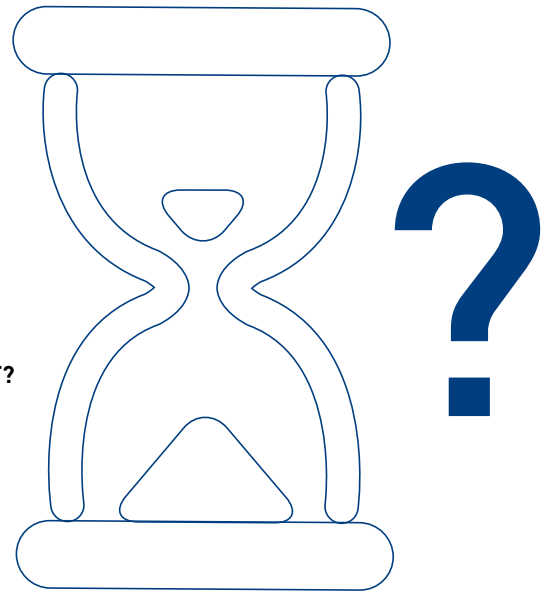
Dass Ihre Geschäftsprozesse ideal gestaltet und ganzheitlich geschützt sind? Nutzen Sie unsere Expertise. Wir beraten Sie gerne.
www.akquinet.de/sap

Vortrag von Ralf Kempf
„Kosten reduzieren und Ihre SAP Sicherheit erhöhen – wie geht das?!
Praxisbeispiele und Leistungsumfang unseres Managed Security Services"
auf der DSAG am 21.09.2016 um 17.45 Uhr.

akquinet
WIR. WISSEN. WIE.

ZUGRIFFSPFAD IN DIE DATENBANK ABRUFEN

PFADFINDER FÜR DAS SELECT



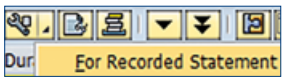
Viele Wege führen in die Datenbank, aber welchen Zugriffspfad wählt das SELECT? Der Ausführungsplan hilft dabei, die eingeschlagene Route nachzuvollziehen. Doch wo war der gleich noch mal? Auch dorthin führen mehrere Wege.

⊙ *Armin Schmitt, ABAP-Entwickler und Spezialist für Massendaten/Analysen, Würth IT GmbH*

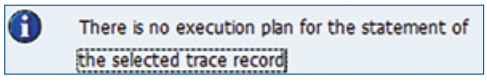
Warum dauert das so lange? Diese Frage steht meist unausgesprochen im Raum, wenn auf ein Datenbank-Ergebnis gewartet wird. Um sie zu beantworten, muss der Zugriffspfad bekannt sein, den das SELECT nimmt. Denn vielleicht wählt die Datenbank einen anderen Weg als vermutet. Oder ein anderes SELECT wäre die schnellere Alternative. Der Ausführungsplan kann Licht ins Dunkel der ungewissen Route bringen. Außerdem bietet er eine Entscheidungshilfe, ob ein Index oder ein Hint benötigt wird. Und wie alt sind eigentlich die Statistikdaten?

Der Ausführungsplan („Execution Plan") lässt sich z. B. in einem SQL-Trace mit der Transaktion ST05 auffinden. Ist der Trace fertiggestellt, kann der Ausführungsplan auch wieder per ST05 angezeigt werden.

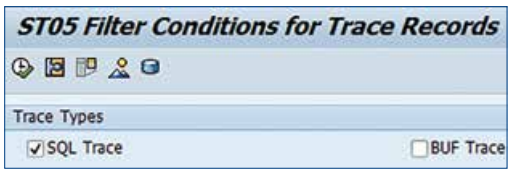
Mit einem neueren SAP-Release kann es jedoch zu folgendem Ablauf kommen:
Wird der Menüpunkt für den Ausführungsplan aufgerufen,



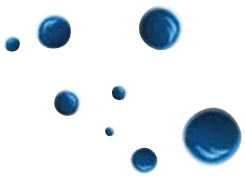
erscheint die Meldung



Um das Problem zu lösen, führt F3 aus der Anzeige zurück ins Selektionsbild



und dort in das Feld „Executed Operation" OPEN eingeben.

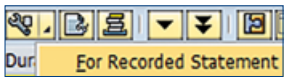


Diesen Tipp schickte ...

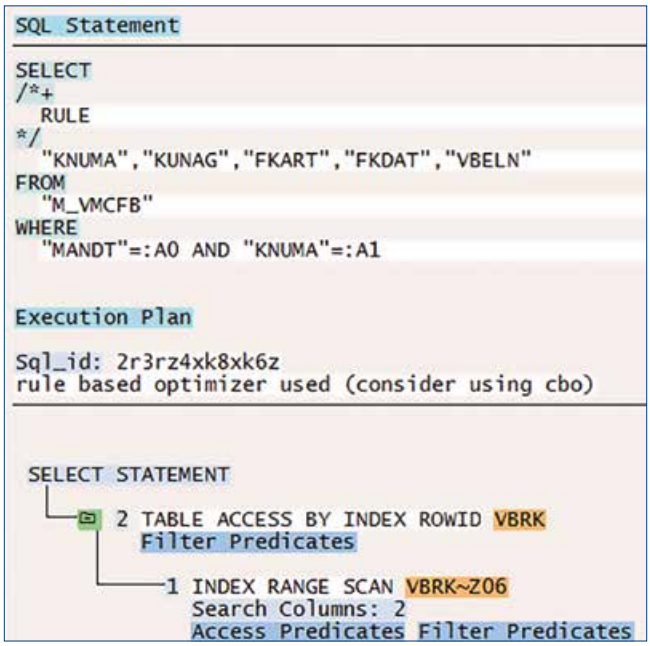
Armin Schmitt

Armin Schmitt arbeitet als ABAP-Entwickler bei der Würth IT GmbH. Als Spezialist für Massendaten liegt sein Schwerpunkt auf großen Analysen und Umstellungen.

Jetzt wieder den Trace aufrufen, die Zeile des SELECT markieren und den Menü-Punkt für den Ausführungsplan wählen.



Daraufhin erscheint der Ausführungsplan.

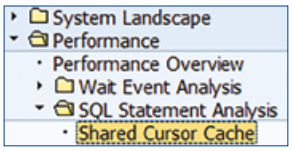


Mit einem Klick auf „Access Predicates“ (dunkelblau, unten) werden die Zugriffsprädikate aufgerufen.

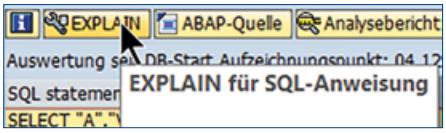
Ein Klick auf den Index (orange: VBRK~xxx) gibt Informationen über den Index.

Ein Klick auf den Tabellen-Namen (orange: VBRK) gibt Informationen zur Tabelle und listet z. B. die Indexe auf.

Anstelle der Transaktion ST05 kann auch ST04 zum Ziel führen, z. B. (für eine Oracle-Datenbank) über Performance → SQL Statement Analysis → Shared Cursor Cache.



Hier ist der Ausführungsplan unter „Explain“ zu finden.



Anders als beim bereits beendeten Trace gibt ST04 die Information schon, während der SELECT noch läuft. Per „Refresh“ lässt sich auch betrachten, wie z. B. die Zahl der Datensätze zunimmt oder ob Blöcke von der Festplatte („Disk reads“) oder aus dem Datenbank-Puffer („Buffer gets“) gelesen werden. Der Datenbank-Puffer ist nicht zu verwechseln mit dem SAP-Tabellen-Puffer auf dem SAP-Applikationsserver. →

Anzeige

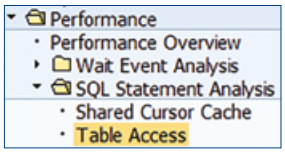
GUT VERNETZT
ZUM ERFOLG.

Auch in diesem Jahr ist unser starker Partnerverbund wieder auf dem DSAG Jahreskongress vertreten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch vom 20. – 22. September 2016 im NürnbergConvention Center.

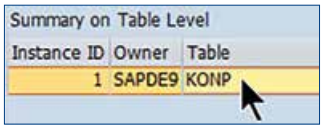
SIE ERKENNEN UNS AN UNSEREM FARBKONZEPT!

IBsolution TAKE ASP Application Service Providing logic1 bix consulting dobis

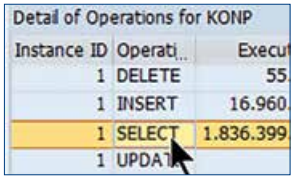
Alternativ kann in ST04 der Weg über Performance → SQL Statement Analysis → Table Access gewählt werden.



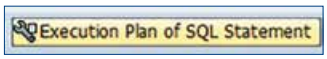
Danach per Doppelklick auf die Tabelle, z. B.



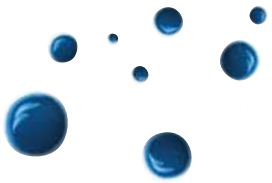
Anschließend z. B. Doppelklick auf SELECT.

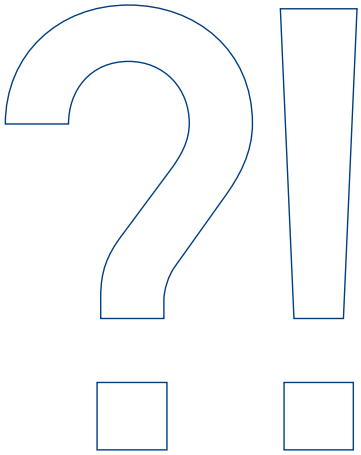


Schließlich die Zeile des betreffenden SELECT markieren und auf den Button „Execution Plan of SQL Statement" klicken.



Damit ist der Weg des SELECT in die Datenbank entschlüsselt und einfach nachzuvollziehen. ●





Gewinnen Sie ein DSAG-Überraschungspaket

Sie haben auch einen praktischen Tipp für **blaupause**-Leser? Dann nichts wie her damit. Für den besten gibt es ein DSAG-Überraschungspaket. Die Kurzbeschreibung Ihres Tipps schicken Sie einfach per E-Mail an *blaupause@dsag.de*.

blaupause Impressum

Herausgeber
Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe e.V. (DSAG)
Altrottstraße 34a
69190 Walldorf – Deutschland
Tel.: +49 (0) 62 27 358 09 58
Fax: +49 (0) 62 27 358 09 59
info@dsag.de www.dsag.de

Chefredaktion
Angelika Jung (aj)
Tel.: +49 (0) 62 27 358 09 69
angelika.jung@dsag.de

Redaktion
Thomas Kircher (tk)
Tel.: +49 (0) 62 27 358 09 66
thomas.kircher@dsag.de

Anzeigenmanagement
Olaf Müller
Tel.: +49 (0) 62 27 358 09 48
olaf.mueller@dsag.de

Autoren in dieser Ausgabe
Dr. Mario Günter, Michaela Kürschner, Gerd Leonhard, Jürgen Jakowski, Sarah Meixner, Armin Schmitt, Markus Strehlitz

Grafik
Daniella Winkler
daniella winkler design + foto
www.daniellawinkler.de

Grafik Design & Produktion
Anna Polywka, Art Director | Konzeption & Kreation
blaupause@annapolywka.de

Lektorat
Gabriele von Stackelberg
Stackelberg Korrektur & Lektorat
mail@lektorat-stackelberg.de

Druckmanagement & Druck
Printservice Bernhard Spieß
www.bspiess.de

Bildnachweis
BKW Bern (28, 48); bridgingIT (59); Ralf Braum (56); Jan Buomann/foteo (46); DSAG (3, 8, 9, 22, 28, 37, 46, 51, 54, 56, 60, 61, 66, 70, 71); Festo (47); SAG/©JANUS DIE WERBEMANUFAKTUR (7); Freepik from www.flaticon.com (7); Future Agency (32); H.B. Fuller (62); iStock (7, 10, 16, 17, 18, 26, 34, 42, 48, 55, 56, 60, 61, 64); iStock/Anna Polywka (12, 14); iStock/DaniellaWinkler (1); JANUS DIE WERBEMANUFAKTUR, HP_Photo/Fotolia.com, guteksk7/Fotolia.com, airdone/Fotolia.com (8); SAP (40, 46); Seal Systems (42); Shutterstock (30, 31, 32, 39, 40, 44, 54, 58, 68, 70, 71); Shutterstock/Anna Polywka (22, 23, 24, 69); treorbis (20); T-Systems (66); ZF Friedrichshafen (34, 36)

Druckauflage
49.000

Erscheinungsweise
dreimal jährlich
Ausgabe 1-2017 am 6.2.2017

Der Inhalt der Beiträge gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects, SAP Crystal Lösungen, StreamWork, SAP HANA und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern.
Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt (Copyright). Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e.V. – Altrottstraße 34 a – 69190 Walldorf – Deutschland. Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.

itelligence NTT DATA Business Solutions

Gemeinsam stärker.

Wir machen mehr aus SAP®-Lösungen!

1 ERGEBNIS

DIE RICHTIGE PARTNERSCHAFT BEGINNT HIER:

5.500 KUNDEN | 5.300 MITARBEITER
550 EXPERTENBLOGS | 170 SAP-ADDONS
150 SAP TRAININGS | 45 FACHTAGUNGEN
37 PARTNER | 80 WEBINARE
27 JAHRE ERFAHRUNG | 24 LÄNDER
21 SPRACHEN | 21 BRANCHEN
10 RECHENZENTREN | 7 SAP ZERTIFIZIERUNGEN

SAP Platinum Partner

Entdecken Sie die ITELLIGENCE WORLD 2016
am 13. und 14. September in Bielefeld:
www.itelligence.de/itelligence-world

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '16
NürnbergConvention Center
20.–22.09.2016, Halle 12, Stand G1

TRANSFORMATION WORLD

Heidelberg
Print Media Academy
20.–21. Oktober 2016

PROZESSE SICHER TRANSFORMIEREN **DIGITAL UND GLOBAL**

Die Digitalisierung hat begonnen. Geschäftsapplikationen, Infrastrukturen und natürlich die Prozesse verändern sich. Auf der Transformation World tauschen Experten, Anbieter und Anwender ihre Erfahrungen zur digitalen Transformation aus.

- Transformation zum Digital Core SAP S/4HANA
- Modernisierung durch die Cloud: Amazon Web Services
- Digital M&A. Carve-out von Geschäftseinheiten
- Financial Excellence mit SAP Simple Finance & New GL
- Global Roll-outs nach Asien, China oder Amerika
- Digital Lifecycle mit SAP Solution Manager 7.2
- IT Service Management rund um SAP S/4HANA

Agenda & Anmeldung unter www.transformation-world.com
20.–21.10.16

Sichern Sie Ihre Teilnahme sofort!

SNP | The Transformation Company

SNP