



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Neues Denken in der Versorgungsbranche

Die meisten Energieabrechnungen basieren auf der SAP-Industrielösung für die Versorgungswirtschaft. Einer der führenden SAP-Partner dafür ist Gisa. Geschäftsführer Michael Krüger kennt die Stellhebel für eine erfolgreiche Transformation. Gemeinsam mit dem Mutterkonzern Itelligence setzt Gisa den Umstieg auf S/4 und Hana effizient um.

Ab Seite 50

**Interview Voice e. V.:
„indirekte“ Nutzung**

Seite 20

**C/4 außen,
S/4 innen**

Seite 68

**Schöne, bunte
S/4-Migration**

Seite 78



Michael Krüger
ist Geschäftsführer
von Gisa.

Neues Denken in der Versorgungsbranche

SAP ist bekannt für ihre Industrielösungen. Die Transformation des SAP'schen ERP auf S/4 und Hana stellt für die vielen individuellen Ausprägungen einer Industrielösung eine große Herausforderung dar. Auch SAP schafft diesen Schritt nicht ohne Partner: Gisa mit dem Mutterkonzern Itelligence ist führend im Bereich Versorgungswirtschaft. Mit Michael Krüger, Geschäftsführer bei Gisa, und Itelligence-Vorstandsvorsitzenden Norbert Rotter sprach Peter Färbinger, E-3 Magazin.

Die digitale Transformation ist ein betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und technischer Weg, den Industrie und Handel gehen werden. Die Betonung liegt auf „Transformation“, denn am Ende des Weges werden die meisten Aufbau- und Ablauforganisationen anders strukturiert sein. Jede Transformation wird ihren eigenen Charakter haben, aber jeder SAP-Bestandskunde kann von der Transformation des anderen lernen.

In den vergangenen 40 Jahren entstanden in der SAP-Community viel betriebswissenschaftliches Wissen und überragende Industrielösungen. Nun gilt es für diese Erkenntnisse und Lösungen, einen Weg zur Digitalisierung zu gehen. Der Transformationsprozess einer SAP'schen Industrielösung mag viele Spezifika haben, aber sicher auch einen sehr großen Anteil an generischen Erkenntnissen, Tipps und Tricks. Eine der komplexeren Industrielösungen aus dem SAP-Angebot ist die „Versorgungswirtschaft“ und einer der führenden SAP-Partner ist Gisa. Somit war es ein logi-

scher Schritt, gemeinsam mit Gisa eine Reportage zum Thema „Digitale Versorgung und Transformation“ zu erarbeiten.

In einer Studie von Futurum Research von November vergangenen Jahres schreiben die Analysten Daniel Newman und Fred McClimans, dass der Überbegriff „Versorgungswirtschaft“ jene Unternehmen bezeichnet, die die Versorgung mit Trinkwasser, Erdgas, Elektrizität aus Quellen jeder Art, das Sammeln und Aufbereiten von Abwasser und festen Abfallstoffen sowie Recycling übernehmen. Ohne die Versorgungswirtschaft wäre ein zivilisiertes Leben gar nicht möglich, steht in der Futurum-Research-Studie, die in Zusammenarbeit mit SAP erarbeitet wurde. Das breite Angebot der Versorgungswirtschaft umfasst sowohl regionale als auch internationale Firmen, die sich auf Services für die Erzeugung, die Übertragung und Verteilung sowie die Verbrauchsmessung spezialisiert haben. Es überrascht daher nicht, dass es zahlreiche Schnittpunkte mit anderen Branchen gibt: zum Beispiel mit der

Chemie-, Konsumgüter-, Öl-, Gas- und Automobilindustrie sowie mit der industriellen Fertigung. Die Versorgungswirtschaft entwickelt sich rasant weiter.

Von Utilities zu S/4

„Die Transformation in Richtung S/4 Hana ist in allen Branchen angekommen. Das merken wir bei Gisa seit mehr als einem Jahr ganz stark an der Nachfrage“, beschreibt zu Beginn des Gesprächs Michael Krüger die Ausgangslage. „Viele Unternehmen machen sich derzeit in strategischen Vorprojekten ein Bild über die anstehenden Veränderungen und Anforderungen. Dazu gehören auch Utilities. Die SAP-Roadmap bietet einen Leitfaden für den anstehenden Wechsel auf S/4.“ SAP hat angekündigt, im neuen S/4-Release (Ver. 1809) ersten Utilities-spezifischen S/4-Content auszuliefern. „Also testen werden wir, nicht die Umgebung. Die Umgebung steht und der neue Content wird dort eingespielt“, sagte Geschäftsführer Krüger. Weiterhin spannend bleibt, wie die SAP-Cloud-Lösung zur Abbildung der regulierten Marktkommunikation aussehen wird und wie dementsprechend die Überführung der bisherigen Marktkommunikationsprozesse von Energieversorgern im SAP und Non-SAP auf das neue SAP-Produktportfolio aussehen kann. „Es hilft uns auch, dass wir derzeit mit den Stadtwerken Pforzheim ein S/4-Hana-System einführen, bei dem wir auch mit unserem Branchenwissen punkten können. Kurz gesagt: Gisa ist für die Beratung von Utilities in Richtung S/4 sehr gut aufgestellt“, freut sich Michael Krüger.

Paradigmenwechsel

Auch die Analysten Daniel Newman und Fred McClimans kommen zu dem Ergebnis, dass ein echter Paradigmenwechsel ansteht, und es wird neu definiert, was ein Versorgungsunternehmen ist, wie es erworben wird und wie es in zehn Jahren aussehen soll. Gleichzeitig suchen Verbraucher nach nachhaltigeren, innovativeren und kostengünstigeren Optionen für ihren Verbrauch. Viele Versorgungsunternehmen suchen intensiv nach einem für sie gangbaren Weg in dieser Umbruchphase. Energieversorger werden auf eine wettbewerbsorientierte Zusammenarbeit setzen, um Kunden optimierte, attraktive Interaktionsmöglichkeiten zu bieten. Unternehmen, die es versäumen, sich auf die Kunden einzustellen und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen, laufen Gefahr, zu scheitern. Der Schwerpunkt der Arbeit von SAP liegt momentan bei der SAP Cloud

Plattform, C/4 Hana und den zahlreichen SAP'schen Cloud-Töchtern: Fühlen sich die SAP-Bestandskunden aus der Versorgungswirtschaft noch wahrgenommen mit ihren ERP/ECC-6.o-basierten Systemen? „Wir als Itelligence begleiten diese Entwicklung natürlich in erster Reihe mit und können unser Know-how innerhalb unseres Unternehmens und mit unseren Tochterunternehmen wie der Gisa aus erster Hand teilen“, erklärt Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der Itelligence AG.

Und Rotter ist überzeugt, dass sich Cloud-Lösungen immer mehr im Produktgeschäft durchsetzen werden. Daneben wird es auch weiterhin die hybride Architektur geben, beide bieten ein starkes Potenzial. „Es gibt zahlreiche Cloud-Ansätze, die Itelligence bereits als sogenannte Global Managed Services anbietet und umsetzt, in eigenen Rechenzentren oder auch in unserer Partnerschaft mit Amazon AWS“, beschreibt Norbert Rotter die aktuelle Situation. „Die Frage ist nicht Cloud oder Nicht-Cloud, sondern wie die Teile in einer hybriden Landschaft miteinander verbunden werden. Diese Zusammenhänge evaluieren wir mit unseren Kunden im Vorfeld gemeinsam in Workshops, und sie entscheiden, welche S/4-Strategie und -Roadmap-Betrachtungen berücksichtigt werden sollen. So schaffen wir die notwendige Transparenz.“ Wenn von digitaler Transformation und Paradigmenwechsel gespro-

chen wird, muss auch gefragt werden: Welche Vorteile bringt ein Wechsel auf SAP S/4 Utilities?

Was bringt S/4?

„Der Wechsel in die S/4-Welt bringt vor allem den Vorteil, dass Unternehmen so für das Zeitalter der Digitalisierung gerüstet sind“, erklärt Michael Krüger. „Wer Big Data, Analytics, IoT, KI oder Augmented Reality nutzen und auch vernetzt nutzen will, braucht dafür in erster Linie eine leistungsfähige IT und die dafür passenden Prozesse. Versorger werden in Zukunft noch stärker als bisher gefordert sein, neue innovative Geschäftsmodelle anzubieten. Gleichzeitig werden infolge des Smart-Meter-Roll-outs eine Vielzahl von Daten generiert. Es liegt auf der Hand, dass die IT hier ein wesentlicher Strategiebestandteil ist.“ Aber Gisa-Geschäftsführer Krüger hat auch berechtigte Wünsche und Forderungen: „Dennoch wünschen wir uns von der SAP, dass deren Strategie für Versorger transparenter wird – gerade in ihren Vorteilen. Dann können Stadtwerke und Energiedienstleister auch weiter mit SAP-Software für ihre IT-Strategie planen.“

Auch die Futurum-Research-Studienautoren kommen zu ähnlichen Erkenntnissen: „Innovation an sich ist allerdings nicht die entscheidende Herausforderung, denn innovative Bereiche gibt es in fast allen Un-



Norbert Rotter
ist Vorstandsvorsitzender
von Itelligence.

ternehmen – extrem erfolgreichen und großartig gescheiterten. Die wirkliche Herausforderung besteht darin, Innovationen im gesamten Unternehmen umzusetzen. Dazu braucht man Mechanismen, die dafür sorgen, dass diese Innovationen mit anderen geteilt werden können, nachhaltig sind und bis in den Kern des Unternehmens hinein eine Wertschöpfung bewirken.“

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse ist ein wichtiges Thema für die Versorgungswirtschaft. SAP steht mit dem digitalen Werkzeugkasten „Leonardo“ bereit. Norbert Rotter auf die Frage, mit wem die Versorger in diesem Transformationsprozess kooperieren sollen: „Idealerweise mit einem Beratungshaus, das sowohl in der Lage ist, die technologischen Anforderungen aus dem Bereich Security, IoT, Smart-Meter-Szenarien umzusetzen, als auch über die entsprechende Branchenkompetenz verfügt. Gisa gemeinsam mit Itelligence und zusammen mit den Schwesterunternehmen der NTT-Data-Gruppe sind optimal aufgestellt und abgestimmt, um unsere Kunden gesamtheitlich und auf internationaler Ebene zu beraten. Dazu gehört auch, dass wir unternehmensübergreifend für die verschiedenen Innovationsthemen bereits Teams etabliert haben und länder- sowie branchenübergreifend unser Wissen austauschen. Das ist für unsere Kunden ein echter Vorteil.“ Für die SAP-Community gibt es ein Etappenziel: 2025. Ob bis dahin eine

umfassende S/4-Versorgerlösung vorliegt, ist kaum zu beantworten. „Wir können uns hier nur an den Vorgaben vonseiten der SAP orientieren“, meint Michael Krüger. „Ich halte es auch für nicht glücklich, darauf zu spekulieren, ob es Verzögerungen gibt. Der Umstieg auf S/4 und Hana bringt viele Vorteile. Und auch mit dem derzeitigen Zeithorizont ist ein geordneter Umstieg gut machbar. Dass wir uns von SAP für die Branche Utilities mehr Kommunikation wünschen, hatte ich schon gesagt. Vielleicht werden wir auf den DSAG-Tagen dieses Jahr in Leipzig mehr erfahren.“

Unausgereiftes Leonardo

Ein Analysten-Statement, veröffentlicht von der DSAG, gesteht Leonardo nur mangelhaften Reifegrad zu. Wie sieht man bei Itelligence die Situation? „Leonardo ist kein fertiges ‚Set‘ von Standardsoftware, sondern eine flexible Umgebung, die entsprechende Services für die Aktivierung bereitstellt“, erklärt Norbert Rotter und ergänzt: „Im Gegensatz zu den bisherigen Möglichkeiten des Customizings ohne Codierung setzt Leonardo gezielt auf die Nutzung von Services und Bausteinen, die auch anbieterübergreifend kombiniert werden können. Es handelt sich also um eine offene Umgebung mit flexiblen Einsatzmöglichkeiten, die auch den Ansatz verfolgt, den Aufwand der Mitarbeiterausbildung zu optimieren.“

Aus ganzheitlicher SAP-Bestandskundensicht: Was sind die Anforderungen an einen S/4-Transformationspartner wie Gisa und Itelligence: technische Hana- und S/4-Expertise, Branchen-Know-how, Unabhängigkeit und Anzahl an Beratern, betriebswirtschaftliches Wissen, Abap-Know-how? „In erster Linie erwarten Kunden eine neutrale und kompetente Beratung für die auszuwählenden Transition-Szenarien“, beschreibt Rotter den aktuellen Zustand in der SAP-Community. „Viele wenden sich dabei an uns mit der Frage zum idealen Zeitpunkt und zur ‚richtigen‘ Umstellungsmethode. Deshalb bietet Itelligence den Kunden Strategieworkshops mit unterschiedlichen Ansätzen an. Hier erarbeiten wir gemeinsam und sehr individuell die Anforderungen an eine Transition in einer Roadmap. Auf Basis dieser gesicherten Fakten lässt sich das geeignetste Szenario entwickeln.“

Doppelaufwendungen vermeiden

„Entsprechend den Ergebnissen der Voruntersuchung bzw. Readiness-Checks ist es essenziell, sich als Kunde die Dimensionierung des Vorhabens insbesondere auch im Kontext anderer bereits geplanter Projektvorhaben auf eine Roadmap zu legen“, erklärt Michael Krüger die Voraussetzungen für eine erfolgreiche S/4-Digitalisierung. Er betont, dass sich durch Strategieworkshops häufig potenzielle Engpässe identifizieren und gegebenenfalls sogar Doppelaufwendungen vermeiden lassen. „Versorger, die neu in die SAP-Welt einsteigen, werden sicher den Greenfield-Ansatz wählen“, definiert der Gisa-Geschäftsführer. Aktuell begleitet Gisa die Stadtwerke Pforzheim auf diesem Weg. „Aufgrund vieler individuell ausgeprägter IS-U-Systeme könnte man meinen, dass Versorger vielleicht mehr in Richtung Brownfield tendieren. Solche Einschätzungen sind derzeit aber noch ganz und gar verfrüht“, meint Krüger. Jedem S/4-Projekt gehen umfangreiche Vorarbeiten vor allem auf der Prozessseite voraus. Tatsächlich sind es weniger technische, sondern vielmehr organisatorische und prozessuale Fragen, die vor einer Transformation beantwortet werden müssen. „Und so wird auch jede Strategie individuell gewählt“, sagt Michael Krüger. Wie groß ist seinem Erkenntnisstand nach das Vertrauen der Versorger in die Datenbank Hana? „Wir waren bei Gisa für Hana ein Entwicklungspartner und haben so sehr früh Erfahrungen zuerst mit der neuartigen Datenbank, dann mit der Plattform und jetzt mit S/4 machen können. Versorger haben wir von Anfang an beraten und auch gemeinsam Ha-



Michael Krüger
ist Geschäftsführer
von Gisa.

na-Strategien entwickelt. So hat beispielsweise die enviaM bereits in einer sehr frühen Phase ihr BW-System on Hana transformiert. Die Erfahrungen waren positiv“, so Krüger. „Derzeit entwickeln wir mit mehreren Versorgern Hana-Strategien, um deren IT fit für die Anforderungen der Zukunft zu machen. Die Hana-DB ist mittlerweile mit einem hohen technischen Reifegrad und hoher Akzeptanz am Markt etabliert. SAP hat Hana mit entsprechenden strategischen Anreizen versehen, was einige IT-Abteilungen zur Betrachtung der Ablösung ihrer bisherigen Non-SAP-Datenbanken veranlasst“, berichtet Michael Krüger auf Basis vieler Kundengespräche.

Ausweg aus dem ERP-Dilemma

Zum Ende des Gesprächs die fast schon obligatorische Frage nach dem Cloud Computing: Ein Ausweg aus dem „ERP-Dilemma“ – wie aktuell in einer Umfrage die DSAG den Zustand der SAP-Community beschreibt – kann Cloud Computing sein. Wie hoch ist die Akzeptanz im Versorgermarkt für On-demand-Lösungen? Bei Hana, S/4 und Analytics? „Die Utilities-Branche ist traditionell geprägt, hinzu kommen sehr hohe Sicherheitsanforderungen“, erklärt Michael Krüger vorab. „Die Akzeptanz von On-premise-Lösungen ist also nachvollziehbar hoch. Bei Analytics-Lösungen wie beispielsweise der Gisa-eigenen Predictive-Analytics-Lösung zur Bestimmung von Kundenwert und Kündigungswahrscheinlichkeit, die auf Hana basiert, verwenden wir für Tests unsere Systeme und auch später können Kunden auf unsere Systeme zugreifen – also eine ‚Private Cloud‘-Lösung. Für S/4-Utilities ist eine Reihe von Cloud-Funktionalitäten im Gespräch. Wenn diese sinnvoll sind, wird es auch eine Akzeptanz geben.“ Es gibt aber noch weitere Parameter, wie Krüger beschreibt: „Prinzipiell beobachten wir bei Kunden, dass sie sich im Zuge des steigenden Fachkräftemangels, der rasanten technologischen Veränderung und der Skalierungseffekte auch die Möglichkeiten von SAP aus der Cloud anschauen. Gisa kann sich dabei als SAP-zertifizierter Cloud-Anbieter vielfach gut platzieren. Spannend wird darüber hinaus, wie das Cloud-Angebot von SAP-Partnern oder der Eigenbetrieb von SAP bei einzelnen Kunden im hybriden Betrieb mit den SAP-Public-Cloud-Elementen integriert wird und betreibbar bleibt. Gisa investiert bereits seit geraumer Zeit in die Weiterentwicklung der entsprechenden Komponenten und Services für solche hybriden SAP-Cloud-Landschaften.“ (pmf)

SAP versucht, die digitale Transformation des ERP mit innovativen Ideen zu beleben, die im Werkzeugkasten „Leonardo“ zusammengefasst sind. Wie relevant sind folgende Themen aus Sicht von Gisa und Itelligence für die Versorgungswirtschaft?

Michael Krüger über Blockchain und andere Leonardo-Komponenten: „Die Möglichkeiten der Blockchain werden bei Gisa derzeit evaluiert. Mit einem Strategiepartner betrachten wir derzeit in einem Kooperationsprojekt, welche Ideen und Geschäftsmodelle die Energiebranche mit Blockchain verwirklichen möchte. Gisa entwickelt gerade erste Anwendungen. Auch IoT wird evaluiert und in ersten Entwicklungen auch umgesetzt. Ebenso widmen wir uns auch vielfältig den Möglichkeiten von KI und entwickeln hier bereits erste Anwendungen, auch für die Energiebranche. Design Thinking kommt bei Gisa als Methodik seit Jahren zum Einsatz. Im Feld Analytics und Big Data sind wir mit Kunden in verschiedenen Feldern erfolgreich. Eines davon ist die schon beschriebene Predictive-Analytics-Lösung zur Kundenbindung. Bei Licht betrachtet muss sich Leonardo inhaltlich und technologisch erst noch anfassbar bzw. nutzbar darstellen. Gefühlt ist die Darstellung bisher noch überwiegend sehr theoretisch und weniger nutzen- und anwendungsorientiert.“

Norbert Rotter zu IoT: „Smart Meter ist nicht wirklich etabliert. Nach wie vor gibt es kein zertifiziertes Gerät. Etabliert sind aber sicher der Gedanke von Smart Meter und die technischen Voraussetzungen, die Versorger bereits geschaffen haben. Die spannende Kombination für die Zukunft liegt in der Verknüpfung der Technologie auf der Anwender- und Erzeugerseite. In Kombination von IoT mit Blockchain und Security lassen sich hierfür nun interessante Business-Modelle erarbeiten. Zum Beispiel wenn das Thema ‚Steuerung‘ der Endgeräte und der Einsatz von Batterien von einer passiven Rolle in eine aktive Rolle gewandelt wird, werden wir völlig neue Möglichkeiten zur Netzüberwachung und Steuerung erhalten, ohne negativen Einfluss für die Anwender. Itelligence ist hier bereits in Forschungsprojekten aus dem Bereich E-Mobility aktiv.“

Michael Krüger zu KI mit Machine/Deep Learning und RPA: „Bevor die Themen Deep Learning und KI umfassend eingesetzt werden, sehen wir aktuell den Zwischenschritt aus dem Bereich RPA, Robotic Process Automation, in dem auf einfache Art und Weise wiederkehrende Arbeitsabläufe erkannt und in die automatische Abwicklung eingebunden werden, mit der Konsequenz, bestehende Prozesse zu automatisieren und zu verschlanken. Die Herausforderung im Bereich Deep Learning und KI liegt darin, notwendige Algorithmen und die entsprechenden Parameter im Vorfeld – vor dem Anwendungsfall – zu identifizieren. Hier zeigt sich die Stärke von ‚Analytics & Big Data‘ anschaulich. Die Basis all dieser Ansätze sind ausreichende Daten, auf deren Basis dann Data Scientists erste Modelle ableiten können. Auch ‚Fraud Detection‘ ist hier ein Thema, wodurch Manipulation oder Fehler im Netz erkannt werden können.“

Michael Krüger über Design Thinking: „Die Design-Thinking-Methode setzen wir themen- und rollenübergreifend ein zur Identifizierung von Innovationsideen – und das hat sich bewährt. Design Thinking und der Ansatz über schnelle Prototypen und Acceleratoren bilden die Basis, um Ideen zu generieren, auszuprobieren, weiterzuerfolgen oder zu verwerfen; sie sind bereits ein fester Bestandteil in unserem Innovationsmanagement. Um für unsere Kunden möglichst schnell den Praxisbezug zu schaffen, unterstützen uns hier Prototypen und Acceleratoren. So können wir unseren Kunden frühzeitig erste Erkenntnisse ableiten und bessere Entscheidungen treffen.“

Michael Krüger zu Analytics und Big Data: „Aus meiner Sicht wird die Bedeutung des Satzes ‚Daten sind das Öl, der Treibstoff der Zukunft‘ heute noch nicht in seiner vollen Bedeutung verstanden. Wir stehen am Beginn einer Daten-gesellschaft. Eine entsprechende Datenbasis ist speziell für die Identifikation und Simulation neuer Geschäftsmodelle zwingend erforderlich. Ebenso bilden Daten die Basis für zukünftige Ansätze im Bereich KI/ML und Deep Learning. Wichtig ist, dass Daten so erhoben und gepflegt werden, dass sie auch unkompliziert ausgewertet werden können – sowohl in Bezug auf die Datenqualität als auch auf die Einhaltung des Datenschutzes.“

Mittelstand ohne eigene IT-Abteilung

Virtuelle IT-Abteilung

Die IT ist heute im Kern der Wertschöpfungsprozesse angelangt. Und diese Entwicklung hält an. Große Unternehmen wie Dax-Konzerne haben die Mittel, Spezialisten für eine professionelle IT zu unterhalten. Der Mittelstand hingegen stößt an seine Grenzen.

Von Jeannine Kallert, Gisa

IT-Dienstleister mit nur technischer Kompetenz sind die Dinosaurier der Branche. Gisa baut daher als Spezialist für Outsourcing immer mehr auf die strategische und prozessuale Beratung von Kunden. Mit dem Motto „Virtuelle IT-Abteilung für den Mittelstand“ will das Unternehmen aus Halle ganzheitlicher Partner seiner Kunden sein. Im Fokus stehen die Know-how- und Ressourcenerweiterung beim Kunden. Überdies wird die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern wie der SAP für Gisa immer wichtiger. „Mit der Digitalisierung ist das Thema IT für Mittelständler wahnsinnig komplex geworden.“ Torsten Rogosch, Mitglied der Gisa-Geschäftsführung, sieht das als Herausforderungen für den Mittelstand, aber auch für die eigene Branche. „Wo früher meist nur das Thema Hardware bespielt wurde“, so Rogosch, „geht es heute um die strategische Orchestrierung der gesamten IT-Landschaft.“ Spätestens bei den eingekauften Cloud-Lösungen und deren Anbindung an vorhandene Lösungen kann der Überblick für den Endanwender schnell verloren gehen.

IT als Kern der Wertschöpfung

Die Herausforderung: Wer entwirft zur Unternehmensstrategie passend eine nachhaltige IT-Strategie, die bei der Erreichung der Unternehmensziele einen Wertbeitrag leistet? Wer koordiniert und steuert in der IT passende und leistungsfähige Spezialdienstleister? Ob Open Source, Cloud, KI, IoT, die Spannweite der genutzten Anwendungen reicht heute je nach Anforderung von On-premise- über Cloud-Produkte hin zur reinen Nutzung von IT-Anwendungen ohne eigene Instanzen. Die Komplexität wird zwar von mittelständischen Unternehmen erkannt, es fehlen aber Fachleute vor Ort, die diese Themen stemmen können. „Ein normaler Mittelständler hat eine IT-Abteilung von vielleicht drei, vier bis maximal zehn Mitarbeitern, die können nicht mehr all diese Spezialthemen abdecken“, meint Torsten Rogosch. Die Idee einer virtuellen IT-Abteilung



Jeannine Kallert
ist Leiterin Marketing bei Gisa.

ist nicht neu – aber Gisa setzt qualitativ eigene Kriterien und richtet danach zunehmend die Unternehmensstrategie aus. Ein Unternehmen, das Wachstum und Innovation sicherstellen will, kann dies nur auf Basis einer rundum professionellen IT. Als virtueller CIO spielt Gisa für ihre Kunden die Vorteile einer großen IT-Abteilung aus – mit strategischer und Prozessberatung über Migration von Landschaften bis hin zu Anwendungsbetreuung und -betrieb im eigenen Rechenzentrumsverbund in Deutschland. Software und Hardware werden passend orchestriert. Von der Betreuung und dem Betrieb von SAP-Anwendungen über Datenbankmanagement bis hin zur Begleitung hin zu Cloud-Lösungen wie Office 365 deckt Gisa als IT-Komplettanbieter alle Felder ab und koordiniert die Arbeit von spezialisierten Partnerunternehmen. Was unterscheidet die virtuelle IT vom reinen Outsourcing? Virtuelle IT wird bei Gisa zur prozessualen Anwendungsbetreuung im Auftrag des Kunden. „Wir machen für die Unternehmen Ressourcen frei – sie können sich ihrem Kerngeschäft zuwenden“, betont Torsten Rogosch die Chancen für Mittelständler. „Wir setzen einen leistungsfähigen IT-Unterbau auf. Dazu kommt der Zugriff auf erprobte Wertschöpfungsnetzwerke. Die ausgelagerte IT-Organisation bündelt das Wissen über Methoden, Pro-

zesse und Plattformen. Damit unterstützen wir intelligent und persönlich den Erfolg des Unternehmens.“ Vom Consulting und Management der IT über das Application Management, das Enterprise Management, hin zum Infrastruktur-Betrieb, BPO-Lösungen und dem Lizenz-Management reicht die Spannweite des Komplettanbieters. Wichtig bleibt dennoch persönliche Nähe und Erreichbarkeit. „Ein virtueller CIO muss bei Bedarf innerhalb von zwei Stunden beim Kunden sein können“, betont Rogosch.

Quick-Check gegen Veränderungsängste

Gisa will dem Mittelstand den Einstieg in die virtuelle IT erleichtern und dabei von Anfang an klare Verantwortlichkeiten zeigen. „Wir wissen um die Vorbehalte gegenüber Veränderungen im globalen IT-Management in Deutschland. Deshalb schlagen wir im ersten Schritt einen strukturierten Quick-Check vor. Dieser Check wird bei Erfolg die Basis für eine Transition.“ Wie sieht das aus: Erfahrene IT-Profis nehmen sich ein bis drei Tage Zeit für eine Analyse der unternehmenseigenen IT und bringen diese mit den Zielen des Unternehmens in Korrelation. Vertiefend geht es mit IT-Sourcing, IT-Governance, Security und Business Continuity weiter. Eines soll dem Kunden während des Quick-Checks klar werden: „Wir wollen Verantwortung übernehmen und definieren diese sehr genau“, fasst Rogosch das Vorgehen zusammen. Gisa setzt dabei auf Partnerschaften. „Ein starker Partner im Industriebereich ist unser Mutterunternehmen, Itelligence“, so Rogosch weiter. „Denn wenn die gesamten Produktionsprozesse über SAP-Lösungen laufen, brauchen auch wir zusätzliche Spezialisten. Die virtuelle IT ist IT-Management und Steuerung. Wir sichern dem Kunden klare Vertragsfähigkeit und Standards zu.“ Die virtuelle IT-Abteilung ist Teil einer größeren Gisa-Strategie zu einer neuen Qualität des IT-Managements, die über das Jahr 2025 hinausreicht. Und so ist Gisa schon heute so aufgestellt, Kunden in die S/4-Welt nicht nur zu begleiten, sondern dauerhaft Partner zu sein.

Virtuelle IT-Abteilung in der Praxis

1:1-Transition mit Big Bang

Fast immer geht es bei Kundenprojekten von Gisa um komplexe Outsourcingvorhaben. So auch beim Porzellanhersteller BHS Tabletop. Das Anwendungsbeispiel zeigt, wie sich das Konzept einer virtuellen IT-Abteilung in der Praxis eines Mittelstandsunternehmens umsetzen lässt.

Von *Stephan Sarközi, Gisa*

Seit Januar 2017 betreibt Gisa die gesamte IT und Telekommunikationsinfrastruktur von BHS Tabletop im fränkischen Selb. Im Einzelnen wurden zwei komplette SAP-Landschaften erfolgreich migriert. Übernommen wurden das Client-Management, die gesamte Infrastruktur und die Telekommunikationssysteme.

Das Projekt in Zahlen

Was das genau heißt, wird in den Zahlen des Projektes deutlich: Über 1700 Assets wurden mit sämtlichen Beschaffungsprozessen überführt. Über 300 PCs und Notebooks, 50 Apple Macs, 250 Thin Clients und 600 VoIP-Endgeräte sind migriert worden. Dazu gehören mehr als 600 Benutzeraccounts und Postfächer. 200 Anwendungen wurden getestet und unternehmensweit ausgerollt. Über 100 Server für Fachapplikationen mit über 11.000 GB sind migriert. Ein MPLS-Netzwerk (Multiprotocol Label Switching) über sechs Standorte mit doppelter Anbindung wurde bereitgestellt. Am gesamten Prozess waren fast 60 Mitarbeiter für Gisa beteiligt.

Den Ausschlag für Gisa gaben Hard Facts wie Erfahrung in ähnlichen Projekten, technische Skills, ITIL-Zertifizierungen und Manpower, letzten Endes war aber vor allem das gegenseitige Vertrauen entscheidend.

Externe IT-Abteilung

Schon im Frühjahr 2014 gab es den ersten Kontakt mit der BHS. Von Anfang an war der persönliche Austausch sehr wichtig. Ende September 2014 hat Gisa den IT-Leiter von BHS eingeladen. Der Termin dauerte sechs Stunden und war eine Mischung aus Präsentation und Dialog. Eine gute Vorbereitung vor dem eigentlichen Start: Hier standen unter anderem die Server sowie die täglichen SAP-Geschäftsprozesse im Fokus. „Wichtig ist, sich vor einer Transition Zeit zu nehmen, genau hinzuschauen“, betont Ruben



Stephan Sarközi
ist Account-Manager bei Gisa.

Kahsche, der das Projekt auf Gisa-Seite verantwortete. Für BHS sei deshalb klar gewesen: Einen ganz großen Dienstleister wollte man gar nicht, sondern einen typisch mittelständischen Partner, der so tickt wie das eigene Unternehmen. „Das war eine ganz klare Ansage vom Kunden: Ihr seid nicht unser Dienstleister, ihr seid unsere IT-Abteilung! BHS erwartete mehr als eine ausgelagerte IT. Einen Partner, der strategisch mitdenkt und die IT passend zur Unternehmensentwicklung aufstellt“, so Kahsche.

Was Gisa von anderen IT-Dienstleistern unterscheidet, ist auch das Komplettportfolio. Also Strategie, Beratung, Implementierung sowie Betreuung und Betrieb aus einer Hand anzubieten. Zumal Gisa selbst einen nach höchsten Sicherheitsstandards BSI-zertifizierten Rechenzentrumsverbund betreibt

SAP-Transition – Go-live am Wochenende

Lange Vorbereitungszeit und optimale Zusammenarbeit auf persönlicher Ebene sind entscheidend für einen erfolgreichen Transition-Prozess. Schließlich läuft alles auf einen neuralgischen Punkt zu: den Go-live-Termin. Verantwortlich für die SAP-HCM-Integration war Teilpro-

jektleiterin Gabi Hofmann: „Wir haben eine recht komplexe SAP-Landschaft mit vielen Schnittstellen vorgefunden. Typisch für produzierende Unternehmen waren die dreistufige ERP-Landschaft sowie eine zweistufige HCM-Landschaft. Die Besonderheit war, dass die Prozesse in der Produktion nicht lange stillstehen konnten. Außerdem haben die ganzen Abhängigkeiten zu den Umsystemen den Schwierigkeitsgrad bei der Komplett-Transition extrem erhöht.“

Komplexe Ausgangssituation

„Die Komplexität war also von Anfang an sehr hoch im Vergleich zu anderen Projekten. Es wurde entschieden, alles in einer 1:1-Transition mit einem echten Big Bang zu planen. Ziel war höchstmögliche Stabilität und Sicherheit. Alle Teilprojekte mussten schließlich zu einem Termin zusammenlaufen. Auch die für uns bis zum Go-live nicht zugänglichen Zusammenhänge mussten so gut wie möglich im Testsystem vorausgeplant werden.“ Deshalb wurde jeder Schritt zur Produktivsetzung penibel in einem Go-live-Drehbuch festgelegt.

Tatsächlich durften die SAP-Systeme nur an einem Wochenende abgeschaltet werden. Nur sonntags durfte alles stillstehen. Im Dezember 2016 war es so weit. „Alles wurde runtergefahren, das System exportiert. Auf zwei Festplatten verschlüsselt und komprimiert mit Passwort versehen ging es nach Halle ins Rechenzentrum. Wir Projektleiter saßen alle bei BHS in Selb. So konnten wir gemeinsam mit den Mitarbeitern der Infrastruktur alle Probleme sofort analysieren und lösen. Letztendlich hatten wir aus Sicht der SAP-Systeme an time eine Freigabe. Unsere Kollegen an der Basis in Halle hatten natürlich auch schichtweise durchgearbeitet.“ Derzeit berät Gisa die BHS Tabletop bei der Planung des Umstiegs auf S/4 Hana.

www.bhs-tabletop.de

So bereiten sich Versorger vor

Wann kommt S/4 Hana Utilities?

SAP-Software, gerade auch die Utilities-Abrechnungslösung IS-U, ist Grundlage für den Großteil der deutschen Strom- und Gasabrechnungen. Mit der Transformation des bisherigen ERP zu S/4 Hana und dem Wartungsende 2025 blickt die Branche derzeit mit vielen Fragezeichen in die Zukunft.

Von Michael Seifert, Gisa

Egal ob Konzern oder Stadtwerk, die Lösungen aus Walldorf sind bei den meisten gesetzt. Gegenwärtig nutzen viele SAP ERP und dazu, aber als getrennte Instanz, ein SAP IS-U. Die meisten bei Versorgern genutzten SAP-IS-U-Instanzen sind heute aber schon mehr als zehn Jahre alt. Ein Ende der Entwicklung ist erreicht. Zudem sind die Systeme über die Jahre sehr individuell für die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers ausgeprägt worden.

S/4: Große Unsicherheit

Wenn es um die Vorzüge von S/4 Hana für die Versorgungsbranche geht, ist die Unsicherheit auf Kundenseite groß. Mit dem Release 1809 sollen erste Utilities-Funktionalitäten ausgeliefert werden. Sollten sich EVU (Energieversorgungsunternehmen) jetzt mit dem Thema beschäftigen? Wie kann der Umstieg vollzogen werden? Was bringt mir der Umstieg? Das sind Fragen, mit denen Berater von Gisa, einem der größten IT-Dienstleister für die Branche in Deutschland, konfrontiert werden. Immerhin: Es wird gefragt, die Dringlichkeit des Themas ist bekannt. Eines ist klar, die Branchenlösung SAP IS-U wird es in der heute bekannten Form nicht mehr geben. Vielmehr werden Funktionalitäten für die Branche direkt mit S/4 ausgeprägt werden. Auch die Experten von Gisa sind hier gespannt, ein Demonstrations- und Beratungssystem für die neuen Funktionalitäten steht bereit – für das eigene Testen und ab diesem Herbst auch für eine qualifizierte Beratung von Bestandskunden und von interessierten Unternehmen der Branche. „Wir setzen derzeit in der Gisa auf ein Erfahrungs- und Beratungssystem. Das Beratungssystem S/4 Utilities wird kontinuierlich mit allen verfügbaren Funktionen und Inhalten auf dem jeweils aktuellsten Stand zur Verfügung stehen“, sagte Jörn Haußen, Leiter Beratung Utilities bei Gisa. „Wir kümmern uns derzeit intensiv um unsere Bestandskunden, um neue Strategien zu entwickeln, um sie fit zu machen für das, was derzeit noch keiner kennt: S/4 Utilities. Im System stellen wir mehrere Überlegungen zu den Themen Ar-



Michael Seifert
ist Leiter Architecture Management & Business Transformation bei Gisa.

chitektur, Schnittstellen und Integration sowie natürlich zu kommenden Cloud-Anwendungen an. Ziel ist es, immer vorn zu sein in der praxisnahen Beratung: bei On-premise und Cloud“, betont Haußen.

Strategische Argumente für S/4

Die Entwicklung der SAP Business Suite hin zu einem S/4 Hana Enterprise Management und das Ende der Wartung für die SAP Business Suite 2025 stecken einen Zeitrahmen ab. Gisa verfolgt dabei die Strategie einer nutzenorientierten langfristigen Kommunikation zum Kunden. Nur auf strategische Art – und vor allen Dingen langfristig – wirken die Vorteile der nächsten Generation der SAP Business Suite. Mit In-memory-Technologie und der Möglichkeit von komplexen Abfragen in Echtzeit sowie dem integrierten Einsatz von Embedded Analytics werden schon jetzt bessere Entscheidungen im Unternehmen möglich. Dazu kommt das Leistungsargument. Denn die Verarbeitung großer Datenmengen bei maximalem Durchsatz sowie Anwendungen, die speziell für Hana programmiert werden, dienen eindeutig der Prozessoptimierung. Hinzu kommt das Argument einer höheren Produktivität. Das Fiori-UI Design, welches

intuitiv, nutzerfreundlich und responsiv für alle Endgeräte konzipiert ist, wird zukünftig als ein wichtiges proaktives Argument für S/4 Hana wirken.

Hana-Roadmap – Schritt für Schritt

Auch wenn es derzeit gerade mit Blick auf die IS-U-Komponenten und das neue S/4 Hana Utilities noch eine Reihe von Unklarheiten gibt, sollten Versorger zügig mit ihrer Roadmap starten. Energiedienstleister, wie auch der Gisa-Kunde und Regionalversorger enviaM, sind bereits seit Jahren mit Hana-Systemen erfolgreich produktiv und haben eine Hana-Strategie. Der mit SAP Hana verbundene Änderungsprozess ist dabei nicht zu unterschätzen. Einige Unternehmen nehmen dies zum Anlass, ihre Sourcing-Strategie auf den Prüfstand zu stellen, andere müssen sich grundlegende Know-how- und Infrastrukturfragen stellen. Daher spricht vieles dafür, mit einer Hana-Roadmap zu starten. Aktuelle Hana-Entscheidungen sind häufig gestützt durch positive Effekte in der Ablösung der Wartung von Nicht-SAP-Datenbanken. Auch die IS-U umgebenden SAP-Systeme unterliegen einem Modernisierungsbedürfnis. Viele Unternehmen nehmen den Planungsdruck zum Anlass, ihre gesamte SAP-Landschaft zu analysieren. Darüber hinaus ist für viele Energieversorger das SAP CRM in seiner finalen Ausgestaltung bis 2025 ein Diskussionspunkt. SAP hat diesbezüglich ebenfalls Neuigkeiten für das kommende S/4 Utilities Release angekündigt.

„Wichtig ist, jetzt strategisch zu starten“, betont Jörn Haußen aus Beratungs- und Kundensicht noch einmal. „Unternehmen können jetzt schon mit der Transformation ihres ERP in die neue S/4-Business-Suite starten“, so Haußen. Möglich sei als Zwischenschritt auch ein Umzug der Systeme auf die Hana-Datenbank. „Egal wie Versorger ihre Roadmap anlegen wollen: Jede Transformation braucht eine Vorbereitungsphase. Diesen Schritt sollte man in jedem Fall tun“, betont Jörn Haußen abschließend.

Best Practice in der Versorgungsbranche

S/4-Leuchtturmprojekt

Anfang des Jahres haben sich die Stadtwerke Pforzheim auf der Suche nach einer zukunftsfähigen ERP-Lösung für S/4 Hana entschieden. Das Projekt soll bereits nach einem Jahr erfolgreich abgeschlossen sein. Die Umstellung bedeutete auch eine Neudefinition der Ablauforganisation.

Von Michiel van Aart, Gisa

Die Stadtwerke Pforzheim (SWP) setzen sich seit geraumer Zeit in einem Strategieprozess mit der Aufgabe auseinander, wie sie als regionaler Versorger zukunftsfähig bleiben. Ein zentraler Bestandteil dieses Strategieprozesses ist, eine zukunftsfähige IT-Landschaft aufzubauen, die ein wichtiger Bestandteil für die Umsetzung der Unternehmensstrategie ist. „Mit der IT-Neuausrichtung richten wir das Unternehmen auf die Zukunft aus“, sagt Roger Heidt, Vorsitzender der SWP-Geschäftsführung. Für die Umsetzung der S/4-Hana-Einführung haben die SWP gerade mal ein Jahr veranschlagt. Für die IT-Neuausrichtung ist deutlich mehr Zeit vorgesehen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind eine sehr gute und langwierige Vorbereitung auf Kundenseite und das Branchen-Know-how des IT-Partners Gisa. Das Projekt geht derzeit in die Zielgerade. Anfang 2019 soll S/4 Hana dann bei den Stadtwerken als neues ERP-System zur Verfügung stehen. Bereits 2014 wurde die hardware-seitige Umstellung der IT mit Server, Storage, Netzwerkkomponenten und Betriebssystemen inklusive eigenen redundanten Datacenters umgesetzt. Bevor die Entscheidung für ein neues ERP-System fiel, hatten die SWP eine umfassende IT- und Prozesslandkarte erstellt und Anforderungen für die IT-Anwendungslandschaft der nächsten Jahre definiert. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen effizient in einer Prozesslandschaft arbeiten, die optimal auf die Wertschöpfungskette abgestimmt und systemseitig größtmöglich integriert ist“, so fasst Brita Kroslid, Programmleiterin bei den SWP, den Nutzen zusammen.

S/4-Beratungssystem statt Powerpoint

Die Stadtwerke Pforzheim waren optimal vorbereitet. Mit einem großen Wirtschaftsberater an ihrer Seite wurde ein Vorprojekt durchgeführt, um alle prozessualen Notwendigkeiten zu durchleuchten. Ergebnis war eine umfassende IT- und Prozesslandkarte, mit der die Anforderun-



Michiel van Aart
ist Leiter der SAP-Beratung bei Gisa.

gen für die IT-Anwendungslandschaft der nächsten Jahre definiert wurden. Die Ausschreibung war in den Fachthemen sehr detailliert. So konnte Gisa schon bei den ersten Terminen ihre Lösungen für die geforderten Fachthemen zeigen. Gisa war ebenfalls gut vorbereitet. Für die Demonstration möglicher Lösungen konnte man auf ein vorbereitetes S/4-Beratungssystem zurückgreifen. Mit diesem Template-Vorgehen für S/4-Migrationen für Energieversorger überzeugte Gisa die SWP letztendlich. Zum Beispiel mit Blick auf das für die Branche sehr wichtige Unbundling-Thema. Der Kunde forderte Gisa damals auf: „Zeigt mal bitte, wie ihr eure SAP-Lösung in S/4 Hana bauen wollt.“ Dazu konnte der SAP-Dienstleister sein EVU-Template sofort nutzen.

Organisationsprojekt S/4-Einführung

Michael Rübiger, Senior Solution Architect bei Gisa, ergänzt: „Ausgeschrieben war nur ein ERP. Die Entscheidung für S/4 Hana wurde letztlich gemeinsam getroffen. Unser Ziel der integrierten Prozesse zog eine Neudefinition der Ablauforganisation und der Werteflüsse für viele Kernprozesse nach sich. Denn jede Transformation ist nicht nur

ein IT-, sondern ein prozessorientiertes Organisationsprojekt.“ Im Fokus standen sämtliche Finanz-, Controlling- und Logistikprozesse. Im Bereich Rechnungswesen konnte Gisa mit der Verwendung der S/4-Funktionen Neues Hauptbuch und Online-Belegsplit die Erstellung vollständiger Teilbilanzen/GuV je Tätigkeitsbereich erreichen, ohne das Unternehmen technisch in mehrere Buchungskreise teilen zu müssen. Ob Warenwirtschaft, Instandhaltung oder Investitionsprozess – in jedem Fall berücksichtigt die Gisa-Lösung die hohen Regulierungsanforderungen für Netzbetreiber. Auch die Möglichkeit von S/4 für ein spezialisiertes Reporting konnten genutzt werden. Man entschied sich letztendlich für eine individuelle On-premise-Lösung, die bei Gisa betreut wird.

Integriertes System für Versorger

Michael Rübiger von Gisa lobt die Offenheit des SAP-Modells: „Das Ziel einer höheren Effizienz erforderte auch den Einsatz spezialisierter Lösungen. Zusätzlich zum neuen Kern haben wir beispielsweise für das Workforce Management die Software ClickSchedule eingesetzt. Für die mobile Bearbeitung von Wartungsaufträgen kam andererseits iMAM von Wessendorf zum Einsatz.“ Neu für den Anwender: Anders als bisher geht nun der Prozess durch alle Abteilungen. Alles ist durchgängig im SAP abgebildet: vom Investitionsprogramm bis zum einzelnen Arbeitsauftrag ist alles vernetzt. Michael Rübiger sieht in der effektiven Integration von S/4 Hana den großen Vorteil für die Branche der Energieversorger.

www.stadtwerke-pforzheim.de

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 88

GISA
That's IT.



SAP Analytics Cloud & Digital Boardroom

Infohub für die Getränkebranche

Die Getränkefachgroßhandels-Verbundgruppe Team Beverage nutzt zur Digitalisierung des Getränkehandels in Deutschland die SAP Analytics Cloud Plattform.

Von Gerhard Baier, Itelligence

Eine zentrale Informationsumgebung für Partner aus der Getränkebranche mit visueller Analyse im Self-Service. Dieses Ziel verfolgt die Getränkefachgroßhandels-Verbundgruppe Team Beverage mit der Bereitstellung von Services rund um die Business Intelligence-Lösungen SAP Analytics Cloud und SAP Digital Boardroom. SAP-Partner Itelligence hat diese Lösung gemeinsam mit der Team Beverage konzipiert und diese dann erfolgreich umgesetzt.

„Mit der Analyseplattform SAP Analytics Cloud und der Lösung SAP Digital Boardroom errichten wir ein externes Reporting für Getränkegroßhandel und Getränkehersteller und koppeln dies mit unserem internen Berichtswesen“, berichtet Uwe Albershardt, Vorstand der Team Beverage.

Das Unternehmen versteht sich als Verbundgruppe und Dienstleistungsplattform für die deutsche mittelständisch geprägte Getränkebranche. Die Geschäftsfelder umfassen neben Distribution, Einkauf und Vermarktung für den Getränkegroß- und -einzelhandel und die Gastronomie auch die Vernetzung mit den Getränkeherstellern. Mit einem Netzwerk von über 40.000 Distributionspunkten (Convenience 11.000, Gastronomie 30.000, Getränkeeinzelhandel 2000, Großhandel 50), einem mandatierten Systemumsatz von rund 1,3 Milliarden Euro sowie einem vermittelten Mehrweg-Getränkevolumen von mehr als elf Millionen Hektolitern ist das Unternehmen eine marktführende Distributions-, Einkaufs-, Vermarktungs- und Dienstleistungsplattform der Getränkebranche in Deutschland. Die Partner der Handelsplattform profitieren durch die Bündelung von Ressourcen, Know-how und nicht zuletzt durch das Einkaufsvolumen und einen Multichannel-Vertrieb.

Als Service stellt die Team Beverage mit der neuen SAP-basierten Lösung eine Informationsdrehscheibe als Single Point-of-Truth zur Marktentwicklung zur Verfügung, mit der die mittelständischen Partner in der Verbundgruppe neue Einblicke



Gerhard Baier

ist Director Business Analytics and Information Management beim SAP-Partner Itelligence.

über Absatzzahlen und das aktuelle Marktgeschehen in verdichteter Form bis hin zum einzelnen Point of Sales erlangen. Die Absatzdaten werden dazu in einem harmonisiert, über SAP Analytics Cloud sowie SAP Digital Boardroom visualisiert und den beteiligten Partnern als Cloud-Service zur Verfügung gestellt.

Echtzeit-Anbindung an SAP BW

Für die Aufbereitung und Bereitstellung der Marktdaten zur Nutzung im eigenen Haus sowie bei den Geschäftspartnern suchte Team Beverage eine skalierbare Cloud-Plattform, die über eine Echtzeit-Anbindung an SAP BW verfügt und externe Datenquellen integriert. Darüber hinaus sollte eine Visualisierungsumgebung entstehen, die Schlüsselanwender aus den Fachbereichen im Rahmen von Self-Service-Analytik nutzen können. Die Lösung sollte von kurzfristigen Innovationszyklen einer Cloud-Lösung profitieren, ohne dabei technologisch von bestimmten Hardware-, Datenbanken- oder Softwarevoraussetzungen abhängig zu sein.

Kern des Projekts ist der fachliche und technische Aufbau eines cloudbasierten

Infohub für die Getränkebranche. Team Beverage stellt diese Informationsplattform als Dienstleistung zur Verfügung und fungiert als „Information Broker“. Die Partner der Plattform abonnieren Analysen und Dashboards in einem Mietmodell und können so ihre eigenen Investitionen selbst skalieren. So entsteht disruptiv ein vollständig neues, digitales Geschäftsmodell, bei dem der Plattformbetreiber über Lizenz und Beratung zusätzliche Wertschöpfung generiert. Der potenzielle Markt reicht von Getränkeherstellern über den Getränkegroß- sowie -einzelhandel bis hin zu Gastronomiebetrieben und Convenience-Partnern wie z. B. Tankstellenbetreibern.

Flexible Lösung für heterogene Quellen

Die Kombination aus SAP Business Warehouse, SAP Analytics Cloud und SAP Digital Boardroom macht die Anbindung und Integration sehr heterogener Datenquellen sowie das Reporting deutlich flexibler und leistungsfähiger, wie Gerhard Baier, Director Business Analytics and Information Management beim SAP-Partner Itelligence, berichtet, der für das Projekt verantwortlich zeichnet: „Erst mit den neuen cloudbasierten Business-Intelligence-Lösungen der SAP ist die technologische Basis zum Aufbau eines neuen Geschäftsmodells für die Team Beverage vorhanden. Die mit dem Serviceangebot von Team Beverage neu geschaffene Transparenz und die Möglichkeiten zum Benchmark im Getränkefachhandel werden einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung der mittelständisch geprägten fein gegliederten Getränkebranche leisten.“

SAP Cloud Analytics

Bislang haben viele Akteure im Markt mit Insellösungen gearbeitet, die einer eigenen Logik und Interpretation folgten. So kamen mehr oder weniger integrierte Lösungen mit Benutzeroberflä-

chen zum Einsatz, für die häufig tiefes (IT-)Expertenwissen erforderlich war. Den Partnern in der Verbundgruppe fehlten daher ein Echtzeit-Überblick sowie Analysemöglichkeiten zur Effizienzsteigerung beispielsweise in Vertrieb und in der Betreuung der Kunden in Einzelhandel und Gastronomie. SAP Cloud Analytics vereint nun Reporting, Analyse, Simulation und Prognosen in einem Produkt.

Intuitive Analysen – SAP Digital Boardroom

Mithilfe der Lösung SAP Digital Boardroom können Unternehmen darüber hinaus intuitiv nutzbare Analyseanwendungen erstellen, die ihren individuellen Bedarf abdecken.

Das Analytik-Projekt bei Team Beverage startet mit Absatz- und Marktanalysen für den Getränkefachhandel in der Verbundgruppe der Team Beverage sowie bei den Getränkeherstellern. Durch die ganzheitliche Marktsicht ist die komplette Prozesskette abgebildet – von der Warenbestellung beim Hersteller bis hin zur Auslieferung an den B2B-Partner. In weiteren Entwicklungsphasen der Lösung

sollen den beteiligten Partnern in der Getränkebranche weitere Informationen wie beispielsweise detaillierte Kassenaufverkaufsdaten sowie Prognosedaten zur Verfügung gestellt werden, um die Gestaltung der Warensortimente und die Logistikprozesse zu optimieren. Ebenso sind weitere Serviceangebote der Team Beverage vorgesehen, die den Partnern eigene Planungs- und Vorhersagemöglichkeiten zur Profitabilitätsoptimierung bieten. Die auf SAP Analytics Cloud basierende Informationsdrehscheibe über das Marktgeschehen in der Getränkebranche soll durch Integration in eine Customer Journey Teil eines 360-Grad-Services rund um das Business der Partner der Team Beverage werden, beispielsweise mit einer Integration in das Gastronomieportal Gastivo der Team Beverage.

www.team-beverage.de

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 89

itelligence



Whitepaper S/4 im Mittelstand

Gemeinsam mit dem Heinz-Nixdorf-Lehrstuhl für IT-gestützte Logistik der Handelshochschule (HHL) Leipzig Graduate School of Management hat der SAP-Partner Gisa ein Whitepaper zum aktuellen Stand der Umstellung auf S/4 Hana bei mittelständischen Unternehmen veröffentlicht.

Ausgangspunkt ist die Frage nach der Migrationsbereitschaft der Unternehmen hin zu S/4 Hana und die damit verbundenen Fragen wie Zeitrahmen, geplantes Budget und Betriebsmodell. Tatsächlich plant bereits heute mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen, S/4 Hana bis zum Jahr 2025 einzuführen. Die Unentschlossenheit ist also gerade im Mittelstand noch immer zu spüren.

Download unter:
www.gisa.de
(Anmeldung erforderlich)



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Das E-3 Magazin

LICENSE TO ILL

Kopfschmerzen vor dem Lizenzaudit?
Dagegen hilft die doppelte
E-3 Wissensprophylaxe: mit den
Wirkstoffen der Spalten „Lizenzen“
und „Lizenztransformation“.