



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUN

SUSEcon²⁰**Be the
Difference**For your **digital transformation.**
For your **business.**
For your **customers.****Dublin, Ireland**
March 23-27, 2020Learn more at susecon.com

„Wir digitalisieren den Mittelstand“

Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland, weiß, wie die digitale Transformation für SAP-Bestandskunden anzupacken ist. Alle Antworten zu Cloud und on-premises. Seite 40

**Die drei populärsten Irrtümer
der Public Cloud**

Seite 30

**Mehr Effizienz im
Rechnungswesen**

Seite 57

**ERP-Altdaten nach
S/4-Wechsel verfügbar**

Seite 60

Digitale Transformation

Die Digitalisierung ist eine betriebswirtschaftliche, organisatorische, technische und auch lizenzrechtliche Herausforderung. Die Aufgabenstellungen gehen weit über einen ERP-Releasewechsel hinaus. Auch wenn SAP der Kristallisationspunkt ist, braucht der Anwender umfassende und nachhaltige Unterstützung, die mehr leisten muss als ein neues ERP. Mit Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland, sprach E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger.

Die digitale Transformation ist eine junge Aufgabe mit alten Wurzeln. Der Begriff selbst existiert seit ein paar Jahren. Der Versuch, die Aufbau- und Ablauforganisation eines Unternehmens ganzheitlich in Software abzubilden, existiert seit der Gründung der SAP vor fast 50 Jahren. Viele Begriffe kamen und gingen, was immer zählte und zum Erfolg führte, war die Erfahrung der Berater. Ein SAP-Partner mit sowohl historischem als auch aktuellem, digitalem Wissen ist die Telekom Deutschland. „Die Telekom bietet Dienstleistungen rund um SAP schon seit mehr als 20 Jahren, zunächst für Großunternehmen über T-Systems und seit über zehn Jahren auch für Mittelstandskunden“, betont zu Beginn des E-3 Gesprächs Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland. Hier findet der SAP-Bestandskunde fundiertes Wissen.

„Wir arbeiten eng mit unseren Kollegen von T-Systems zusammen, die unter anderem auch für den Betrieb unserer eigenen Rechenzentren, sowohl für Private- als auch Public-Cloud-Services, zuständig sind“, präzisiert Hagen Rickmann. Zudem betreibt die Telekom selbst eines der weltweit größten SAP-Systeme. „Auch dieses Know-how fließt in die Kundenprojekte ein“, erklärt Rickmann. „Diese geballte SAP-Kompetenz setzen wir auch für den Mittelstand ein. Wir machen das, weil sich SAP-Projekte nicht einfach nach der Größe des Kunden klassifizieren lassen. Da spielen eher die Unternehmensstrukturen eine Rolle: Zahl der Mitarbeiter, Standorte, national oder international, SAP-Struktur, Migration von Alt- auf Neusystem, aus der Private in die Public oder Hybrid Cloud usw. Für alle diese unterschiedlichen Anforderungen, die ein SAP-Projekt mit sich bringen kann, können wir Best Practices nachweisen und haben Lösungen umgesetzt.“

Das SAP-Know-how im Gesamtunternehmen ist sehr groß, da insbesondere T-Systems schon Hunderte SAP-Projekte jeglicher Art erfolgreich umgesetzt hat. „Insgesamt haben wir über 4000 SAP-Bera-

ter bei der Telekom. Zum anderen greifen wir auf ein Partner-Ökosystem von mehr als 30 Partnern zurück. Dieses Know-how bündeln wir und setzen die Projektteams je nach benötigter Kompetenz ein“, beschreibt Hagen Rickmann die aktuelle Situation in der SAP-Community. Nachwuchs zu finden ist nicht einfach, aber die Telekom ist ein attraktiver Arbeitgeber. Geschäftsführer Rickmann weiß, dass die Youngsters es schätzen, in ihren Projekten über SAP hinaus auch mit anderen Produkten zu arbeiten. „Zumal wir immer auf der Suche nach Quereinsteigern sind, um auch die Kreativität und Inspiration unserer Mitarbeiter zu fördern. Da wir sehr viele spannende und abwechslungsreiche Projekte umsetzen, die teilweise auch noch international laufen, haben wir wenig Probleme, SAP-Experten zu rekrutieren und, noch wichtiger, zu halten. Zudem sind wir auch einer der größten Ausbildungsbetriebe deutschlandweit und übernehmen einen hohen Prozentsatz der Auszubildenden“, ergänzt Rickmann.

Cloud, oder?

Wie nachhaltig ist der Cloud-Trend in der SAP-Community? Die meisten SAP-Bestandskunden im deutschsprachigen Raum haben eine erfolgreiche RZ-Vergangenheit, viel Wissen aufgebaut und mittlerweile sehr niedrige Betriebskosten. SAP-Co-CEO Christian Klein hat in einem E-3 Exklusivinterview gemeint: „Bei vielen unserer Bestandskunden sehen wir weiter einen sehr großen Bedarf für S/4 Hana on-premises. Deshalb werden wir hier auch weiter investieren. Zudem sind wir gut beraten, wenn wir die Kunden hybrid unterstützen. Auch in Zukunft wird es Kunden geben, die ihre Anwendungen im eigenen Rechenzentrum betreiben wollen.“ Und Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland, sagt dazu: „Da SAP ein geschäftskritisches Kernsystem ist, wird es weiterhin einen Bedarf an On-premises-Installationen geben. Ich denke aber, dass der Trend zur Cloud nachhaltig sein wird und

dass insbesondere durch die Transformation auf SAP S/4 Hana der Trend zur Cloud verstärkt wird.“

Jeder SAP-Bestandskunde muss sich überlegen, wie es mit seiner eigenen SAP-Strategie weitergeht. Und da die Cloud inzwischen einen hohen Reifegrad hat, passt das zeitlich gut übereinander. „Ich denke aber, dass der Trend nicht zu einer reinen Public-Cloud-Lösung geht, sondern es bei den meisten Unternehmen eine Hybrid-Landschaft geben wird“, analysiert Rickmann. „Auch hier sind die Lösungen so weit entwickelt, dass der Betrieb einer Hybrid-Lösung sehr gut funktioniert. Was den Mittelstand angeht, glaube ich, dass eine Public-Cloud-Variante auf Dauer aus verschiedenen Gründen Sinn macht. Wer keine außergewöhnlichen Prozesse in seinem Unternehmen abbilden muss, ist mit Standardlösungen aus finanzieller und organisatorischer Sicht besser aufgehoben. Allein der Fachkräftemangel in Deutschland ist ein gewichtiger Grund, sich von der Last nicht wettbewerbsdifferenzierender Aufgaben zu befreien. Es ist sicher weiterhin essenziell, sehr gute IT-Mitarbeiter in den eigenen Reihen zu haben, die dann die Kundensicht wahrnehmen.“

Sabine Bendiek ist Vorsitzende der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland und meint zum Thema Hybrid-Landschaften in der SAP-Community: „Cloud Computing bietet zu jeder Zeit und ohne Vorlauf den Zugriff auf leistungsstarke und hochmoderne IT-Kapazitäten oder Applikationen zu geringen Kosten, die nur nach tatsächlichem Verbrauch abgerechnet werden. Statt starrer Kapitalbindung und Abschreibung werden die Kosten dem operativen Budget zugewiesen und damit finanzielle Risiken verringert. Wir erleben gerade erst den Beginn einer gigantischen Welle. Azure ist dabei die einzige Umgebung, die konsequent auch die immer mehr geforderten hybriden Szenarien unterstützt, bestehende Investitionen integriert und sich dabei nahtlos mit anderen Systemen wie Office 365 integrieren lässt.“

des Mittelstands

Selbst klassische SAP-on-premises-Kunden müssen sich immer mehr mit Cloud-Themen beschäftigen. Immer mehr Applikationen werden von der SAP nur noch als Cloud-Lösungen angeboten. „Glücklicherweise unterstützt SAP die Kunden dabei mit vielen Hybrid-Szenarien. So können Kunden beispielsweise ihre Systeme klassisch on-premises lassen und durch den SAP Cloud Connector mit der PaaS-Lösung SAP Cloud Platform oder der SaaS-Lösung SuccessFactors verbinden“, erklärte Sabine Bendiek in der E-3 Coverstory November 2019.

Was bietet die Telekom den SAP-Bestandskunden: On-premises, Hybrid oder Cloud only? „Es wird weiterhin alles geben“, versichert Hagen Rickmann im E-3 Gespräch. „On-premises, Cloud, Hybrid, Multi. Und jedes Unternehmen, das eine Migration auf SAP S/4 Hana vor sich hat oder SAP erstmals installiert, sollte ergebnisoffen an die Frage gehen, was denn die passende Lösung für das eigene Unternehmen sein könnte“, rät Rickmann. Wer sein eigenes Rechenzentrum im Topzustand und für den Betrieb auch genug SAP-Kompetenzen in den eigenen Reihen hat, muss nicht unbedingt in die Cloud. Wer auf der grünen Wiese anfängt, sollte aber eher auf die Cloud setzen, meint Hagen Rickmann und er ergänzt: „Wir stellen fest, dass immer mehr Kunden Interesse an der Cloud-Lösung haben. Sie kämpfen an so vielen Fronten mit der Digitalisierung, die so viel unterschiedliches Know-how erfordert, dass sie sich frei machen wollen von den rein technischen Dingen. Für sie ist das Strategische viel entscheidender. Aber egal, für was sich unsere Kunden entscheiden: Wir können alles bedienen. Wir können Public-Cloud-Szenarien mit SAP on Azure, aber auch mit Amazon Web Services (AWS) oder unserer eigenen Open Telekom Cloud. Im Hybrid-Bereich können wir weitere Hyperscaler hinzunehmen, in einem unserer Rechenzentren eine Private Cloud betreiben. Und das alles Ende zu Ende, mit dem passenden Netz sowie der Perspektive, im Rahmen der Digitalisierung IoT, KI, Big Data zu integrieren. Ich bin davon überzeugt, dass das nur wenige bieten können.“

Wie wichtig sind demnach für einen SAP-Bestandskunden die Angebote, die über das SAP-Portfolio hinausgehen, wie etwa Workplace-, IoT- oder Analytics-Lö-

sungen? „Im Zeichen der Digitalisierung ist das sehr wichtig“, betont Geschäftsführer Rickmann. Immer mehr basiert auf Daten. Diese Daten sollten in allen Systemen zur Verfügung stehen, die sie in irgendeiner Weise nutzen können. Damit das alles zusammenpasst, braucht es einen Gesamtblick. Hagen Rickmann stellt somit die Fragen: „Wie bekomme ich meine Maschinendaten in die Analysesysteme? Sind diese Daten auch interessant für SAP? Und wer zum Beispiel Microsoft 365 nutzt, will auch mit SAP verbunden sein. Die Zeit der Insellösungen ist also weitgehend vorbei.“ In vielen Unternehmen, gerade im größeren Mittelstand, sind viele Prozesse schon optimiert. Hier lassen sich Verbesserungen nur erreichen, wenn die einzelnen Unternehmensbereiche noch enger verzahnt sind und sich auf Basis von Daten

Hagen Rickmann ist als Geschäftsführer für den Geschäftskundenbereich der Telekom Deutschland verantwortlich. Seine Mission ist es, den Mittelstand partnerschaftlich auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten. Wichtig ist ihm, dass die Digitalisierung dabei kein Selbstzweck ist, sondern konkreten Nutzen bringt: besseres Kundenverständnis, effizientere Prozesse, geringere Kosten, neue Geschäftsmodelle.





Wir sehen weiterhin einen sehr starken Bedarf für S/4 Hana on-premises.

Christian Klein,
Co-CEO von SAP



Wir erleben gerade erst den Beginn einer gigantischen Welle.

Sabine Bendiek, Geschäftsführerin
von Microsoft Deutschland



SAP Cloud Platform ist eher als Plattform für Lösungen der SAP die erste Wahl.

Marco Lenck,
Vorstandsvorsitzender der DSAG

und KI-/Machine-Learning-Lösungen weitere Erkenntnisse daraus ableiten lassen. „SAP selbst spricht vom intelligenten Unternehmen und zählt dazu intelligente Technologie wie KI, maschinelles Lernen, IoT und weitere Analysen“, weiß Hagen Rickmann aus zahlreichen Executive-Diskussionen. „Weiterhin geht es um die Automatisierung von Abläufen. Darauf zielt die Digitalisierung ab.“ Und dafür braucht es einerseits SAP, aber auch spezielle Lösungen, die branchenspezifisch zugeschnitten sind. „Die Nachfrage nach solchen Lösungen zieht an, erklärt Rickmann, „sie sollten aber nicht isoliert eingeführt und genutzt werden, sondern in eine Systemlandschaft einzahlen. Die Auswahl sowie die Integration und den Betrieb können wir als Telekom leisten.“

„Die SAP-Anwenderunternehmen investieren weiterhin in die Cloud-Lösungen der SAP, um ihre Prozesse auch außerhalb des eigentlichen Cores zu erweitern“, weiß auch DSAG-Vorstandsvorsitzender Marco Lenck und er erklärt die Anforderung, dass das standardisiert als einheitlicher Prozess ohne Modifikationen durchgeführt werden kann. Bei der Relevanz der Applikations-Plattformen (Plattform as a Service, nicht Infrastruktur) liegt laut dem DSAG-Investitionsreport 2020 Microsoft Azure mit 24 Prozent bei „hohen und mittleren“ Investitionen klar vorn. Auf dem zweiten Platz folgt die SAP Cloud Platform mit 14 Prozent. „Diese Konstellation könnte darauf zurückzuführen sein, dass Microsoft vorrangig als generelle Digitalisierungsplattform in den Unternehmen eingesetzt wird und die SAP Cloud Platform eher als Plattform für Lösungen der SAP die erste Wahl ist“, kommentiert Marco Lenck das Ergebnis.

Der Weg zu S/4 ist betriebswirtschaftlich, organisatorisch, technisch und lizenzrechtlich eine Herausforderung. Ansonsten würde es nicht so viele Diskussionen darüber geben, meint Hagen Rickmann und präzisiert: „Wenn das mit einem Mausclick erledigt wäre, würden wir nichts von S/4 Hana hören. Aber ich sehe weniger die Risiken als die Chancen, sowohl betriebswirtschaftlich, organisatorisch, technisch als auch lizenzrechtlich. Und auch hier zahlt alles aufeinander ein. Nutze ich die Chance, meine Unternehmensorganisation auf den Prüfstand zu stellen und an den richtigen Stellschrauben zu drehen, mache ich das Unternehmen zukunftstauglich. Dies wirkt sich positiv auf den betriebswirtschaftlichen Part aus. Im Idealfall verringere ich den Kostenapparat, steigere die Umsätze und die Rentabilität. IT-technisch bringe ich mein Unternehmen auf den neuesten Stand, zum Beispiel indem ich zumindest Teile meiner IT in die Cloud transferiere. Auch hier lege ich den Grundstein für mehr Digitalisierung und eine profitable Zukunft. Und lizenzrechtlich kann es nur besser werden.“ Das Geld liegt förmlich auf den Servern in Form von ungenutzten und zu teuren Lizenzen. Wer in die Cloud geht, kann allein hier sehr viel Geld sparen.

Entscheidet sich der SAP-Bestandskunde für ein Cloud-Betriebsmodell, dann ist er im ersten Schritt in einer komfortablen Situation, weil es viele Anbieter gibt – vom chinesischen Riesen Alibaba über die Hyperscaler und SAP-Embrace-Partner Microsoft, AWS und Google bis hin zu regionalen SAP-Partnern wie Itelligence, Allfor-One, Scheer etc. „Der alles entschei-

dende Unterschied ist: Die Telekom kann SAP Ende zu Ende – von der Analyse, Beratung, der Auswahl der passenden Cloud, der Migration, dem Betrieb bis hin zur Anbindung“, weiß Hagen Rickmann aus vielen erfolgreichen Kundenprojekten. „Dabei kooperieren wir einerseits mit den Hyperscalern, mit SAP selbst wie auch mit regionalen SAP-Dienstleistern und haben eigene RZ-Kapazitäten in Deutschland. Unter anderem auch unsere eigene Public Cloud, die Open Telekom Cloud. Wir sind deutschlandweit ganz nah an den Kunden und können beliebig skalieren. Und wir gehen vollkommen neutral an ein SAP-Projekt heran und können den Kunden die jeweils optimale SAP-Lösung anbieten. Unsere Kunden haben oftmals gar nicht die Größe, Ressourcen für ein Multi-Provider-Management freizustellen.“

Das Portfolio von SAP ist sehr breit und reicht von KI und IoT bis Experience Management mit Qualtrics. Für viele SAP-Bestandskunden ist es wichtig, über den Tellerrand hinauszuschauen. SAP ist ein offenes und kompatibles System, das bringt viele Vorteile für Bestandskunden und Partner. „Bei ERP-Lösungen haben wir uns bewusst für SAP entschieden“, erklärt dazu Rickmann. „Und seitdem es SAP auch für den Mittelstand gibt und jetzt auch aus der Cloud, spricht wenig gegen SAP. Aber bei CRM, Business-Analytics-Anfragen oder anderen Speziallösungen empfehlen wir gern auch andere Produkte. Wir selbst haben uns auch für Salesforce entschieden, da es trotz unseres eigenen SAP-Systems besser passte. Genau mit diesem Denken müssen wir auch unsere Kunden beraten.“

Mit der digitalen Transformation hat sich die Strategie der Telekom verändert

„Wir digitalisieren den Mittelstand“

Die Deutsche Telekom ist längst nicht mehr nur Synonym für Telekommunikation und Netzanbindung, sondern will mit ihren IT-Services Unternehmen die Digitalisierung möglichst einfach machen.

Von Hagen Rickmann, Telekom Deutschland

Der Mittelstand ist längst digital unterwegs. Das hat unsere Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand 2019/2020“ bestätigt. Die Gespräche mit unseren Kunden zeigen uns tagtäglich: Sie wissen, dass sie sich verändern müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Und sie entwickeln bereits digitale Services und Produkte, die bei den Bedürfnissen ihrer Kunden ansetzen. Es freut mich, dass mehr als die Hälfte der kleinen und mittleren Unternehmen die Digitalisierung inzwischen in der Geschäftsstrategie verankert hat.

Die Unternehmen haben verinnerlicht, dass Cloud und Transformation ohne einander nicht denkbar sind. Denn lokale Server können mit der Cloud nicht mithalten – sie punktet mit ihrer Flexibilität genauso wie mit ihrer Effizienz und Skalierbarkeit. Die Folge: Immer mehr Mittelständler verlagern zumindest einen Teil ihrer ERP-Infrastruktur in die Cloud – und weil 80 Prozent der SAP-Kunden Mittelständler sind, wird es zu einer großen Wanderungsbewegung kommen.

Unsere Kunden wollen sich auf die wesentlichen Dinge konzentrieren können. Auf ihr Kerngeschäft, das sie digital transformieren müssen. Auf Innovationen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Heißt zum Beispiel: Was automatisiert werden kann, möchten sie automatisieren. Zum Beispiel mit Technologie von SAP. Im Idealfall sollten daher solche Managed Services von der Netzanbindung über IT-Infrastruktur und Security bis hin zu Beratung und Betrieb sowie den Services für die SAP-Lö-

sungen reichen. Genau deshalb haben wir uns in den vergangenen Jahren von Grund auf verändert: Natürlich bleibt Konnektivität, unser Kernbusiness mit seinen Komponenten Festnetz und Mobilfunk, weiterhin wichtig. Zunehmend aber als Basis für IT-Anwendungen. Denn IT wird zum eigentlichen Wachstumstreiber – bei uns und bei unseren Kunden.

Digitalisierung einfach machen

Unabhängig davon, um welche IT-Infrastruktur, um welche Art der Cloud oder um welchen Software-Service es sich handelt: Wir fühlen uns verpflichtet, unseren Kunden die Digitalisierung einfach zu machen. Konnektivität muss so problemlos nutzbar sein wie Strom aus der Steckdose. Für IT-Services gilt dasselbe. Wir sind seit vielen Jahren dafür verantwortlich, dass unsere Kunden für ihre Endkunden stets erreichbar sind – telefonisch wie im Netz. Wir stehen dafür ein, dass ihre geschäftskritischen Prozesse ununterbrochen laufen. Über die Jahre haben wir zudem ein exzellentes Partnernetzwerk aufgebaut. Warum das für unsere Kunden wichtig ist? Weil wir ihnen so beispielsweise Managed Services für SAP-Anwendungen auf der Cloud-Plattform Azure von Microsoft anbieten können – und das

weltweit, denn viele unserer mittelständischen Kunden sind längst global unterwegs.

Mit SAP on Azure – und genauso auch mit unserer Open Telekom Cloud – stehen mittelständische Unternehmen dann schon in den Startlöchern für Zukunftstechnologien wie Big Data, KI oder IoT. Sie können ihr Datenpotenzial erschließen und in der Cloud einen reibungslosen Datenaustausch zwischen verschiedensten Anwendungen und Geräten sicherstellen. Bei uns haben die Kunden die Wahl. Unternehmen wünschen sich ein Höchstmaß an Flexibilität – und zwar alles aus einer Hand. Daran müssen sich Dienstleister messen lassen.



Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland.

Wie geht SAP on Azure?

Wer sein bestehendes ERP-System auf SAP S/4 Hana transformieren will, kann gleichzeitig den Schritt auf Microsoft Azure machen. Welche Vorteile bietet Azure? Wie lassen sich die Systeme aufsetzen und Daten in die Cloud transformieren? Was ist rund um die Netzanbindung, Security sowie den Betrieb zu beachten? Diese und weitere Fragen beantworten Experten der Telekom im Webinar „Transformation von SAP S/4 Hana auf Microsoft Azure“ am:

17. März 2020, 14.30 Uhr und

24. März 2020, 14.30 Uhr

Anmeldung und Teilnahme unter:

<https://etraining.telekom.de/BusinessWebinare>



SAP-Betrieb in der Cloud: transparent, skalierbar, kalkulierbar und immer auf dem neuesten Stand

Das Multitalent



Künstliche Intelligenz, Big Data oder der Umstieg auf SAP S/4 Hana: Mittelständische SAP-Kunden stellen sukzessive die technologischen und prozessualen Weichen für die Zukunft. Dabei unterstützen sie flexible Infrastrukturen.

Fachkommentar von Pascal Brumm, Telekom Deutschland

Immer mehr mittelständische Unternehmen in Deutschland treiben die digitale Transformation voran und nutzen Technologien wie Big Data, künstliche Intelligenz oder Cloud Computing. Die dafür benötigten Softwaretools liefert der Softwarehersteller SAP.

IT-Dienstleister wie die Telekom bieten die komplette Produktpalette der Walldorfer für Unternehmen aller Branchen und Größen an. Allen voran die ERP-Systeme S/4, Business by Design und Business One. Dazu kommen mit der Business Suite zahlreiche Lösungen für spezifische Unternehmensaufgaben. SAP C/4 zum Beispiel für das Kundenbeziehungsmanagement inklusive E-Commerce, SuccessFactors für das Personalwesen oder Concur für das Reisekostenmanagement.

Mit der SAP-eigenen Datenbank Hana lassen sich außerdem sämtliche Geschäftsdaten in Echtzeit verwalten. Sie bildet die Grundlage für intelligente Analysen und Prognosen, die Mittelständlern in Zeiten des digitalen Wandels helfen, innovative oder sogar disruptive Geschäftsmodelle vorzubringen.

Um die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern, geben viele SAP-Kunden mehr für ihre IT aus. Zu diesem Ergebnis kommt der im Januar veröffentlichte Investitionsreport 2020 der Deutschsprachen



Pascal Brumm ist im Cloud-Partnervertrieb der Telekom Deutschland für SAP verantwortlich.

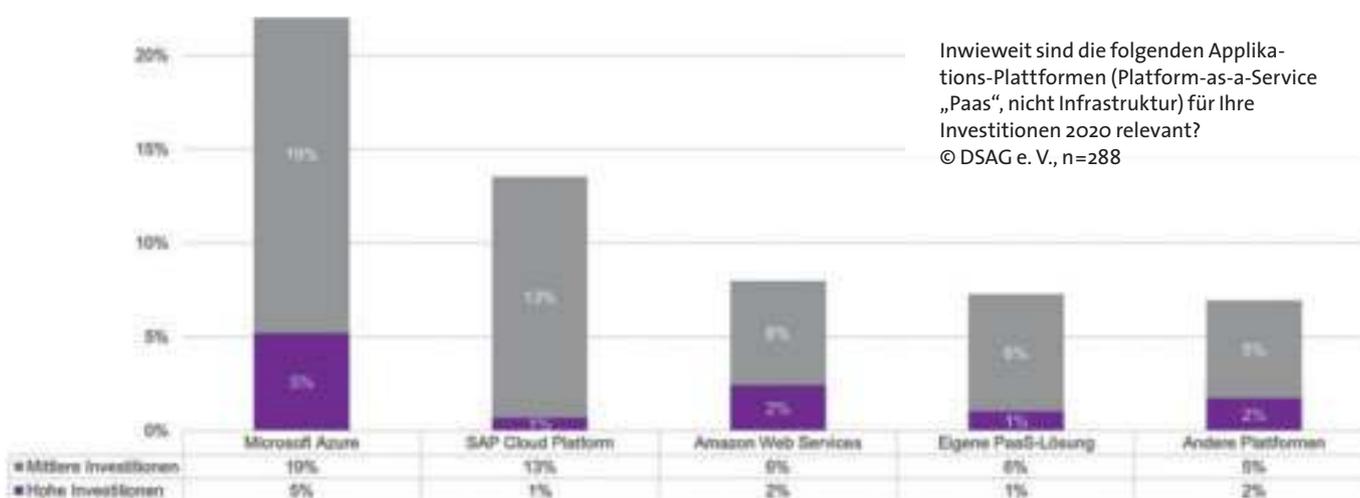
chigen SAP-Anwendergruppe (DSAG). Demnach steigt bei 46 Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz das allgemeine IT-Budget. Bei 35 Prozent bleiben die Ausgaben konstant, 19 Prozent reduzieren sie. Geht es speziell um SAP-Investitionen, er-

gibt sich ein ähnliches Bild: 49 Prozent der Befragten wollen mehr investieren, 19 Prozent weniger und bei 32 Prozent bleiben die Ausgaben konstant. Laut DSAG-Bericht investieren die SAP-Kunden dabei zunehmend in S/4 Hana: Zehn Prozent der Unternehmen setzen die Software bereits ein, neun Prozent steigen noch dieses Jahr um und 40 Prozent der Befragten wollen innerhalb der nächsten drei Jahre folgen.

On-premises, Private oder Public Cloud?

Egal ob S/4 Hana oder Business One, ob on-premises oder in der Cloud: Für viele mittelständische Unternehmen stellt der Aufbau und Betrieb ihrer SAP-Landschaften eine Herausforderung dar, weil sich in Deutschland kaum geeignete Fachkräfte für freie IT-Stellen finden lassen. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) hat im Jahr 2018 jedes zehnte Unternehmen ab zehn Beschäftigten IT-Fachkräfte eingestellt oder versucht, dies zu tun. Mehr als zwei Drittel davon (69 Prozent) berichteten dabei von Schwierigkeiten.

Um Digitalisierungsprojekte dennoch umsetzen zu können, unterstützen spezialisierte Dienstleister mit Know-how und Fachkräften. Dafür liefern wir Ende-zu-Ende-Services über alle Phasen hinweg. Beginn-



Inwieweit sind die folgenden Applikations-Plattformen (Platform-as-a-Service „PaaS“, nicht Infrastruktur) für Ihre Investitionen 2020 relevant?
© DSAG e. V., n=288

nend mit der Analyse und Beratung stellen wir im Projektverlauf eine Roadmap und einen Business Case bereit. Nach der Einführung betreiben wir das SAP-System und übernehmen die Wartung sowie Pflege.

Während sich große Unternehmen und Konzerne ein Multi-Provider-Management leisten können, braucht der Mittelstand einen verlässlichen Partner, der IT versteht und alle notwendigen Ressourcen vorhalten kann. Hier kommt die Telekom ins Spiel. Wir übernehmen den Betrieb on-premises oder entlasten Mittelständler mit flexiblen Bereitstellungsmodellen wie Private oder Public Clouds. Dabei stellen wir in Sachen Cloud-Infrastrukturen flexible Speicher- und Serverkapazitäten bereit, mit denen SAP-Kunden neue Anforderungen oder weiteres Wachstum abfedern können.

Des Weiteren eröffnet ein Cloud-Umstieg den Kunden die Chance, ihre Prozesse neu zu überdenken. Neben dem reinen Lift & Shift, also der Migration von Applikationen und Daten auf die Cloud-Plattform, können sie interne Abläufe auf den Prüfstand stellen und standardisieren. Dies löst Innovationsstau auf und macht Unternehmen wettbewerbsfähiger.

Partnerökosystem für SAP-Belange

Um für Kunden das komplette SAP-Portfolio on-premises sowie in einer Private oder Public Cloud abbilden zu können, setzen IT-Dienstleister auf Partnerökosysteme (siehe auch das Interview mit Michael Müller-Berg, Seite 49). In Sachen SAP arbeitet die Telekom mit 30 Partnern zusammen. Zum Netzwerk gehören die Tochtergesellschaften T-Systems, T-Systems Multimedia Solutions und Detcon. Hinzu kommen weitere Firmen, die Nischenthemen besetzen oder einzelne SAP-Produkte besonders gut beherrschen – beispielsweise SAP C/4 Hana, SuccessFactors oder Business One, die kleinste der ERP-Lösungen von SAP.

Oder es handelt sich um Partner, die sich vorrangig auf branchenspezifische mittelständische Belange konzentrieren.

Public-Cloud-Services

Insbesondere die Public Cloud bietet SAP-Kunden neue Möglichkeiten: Mittelständische Betriebe erhalten bei Bedarf schnell skalierbare Infrastrukturen, Pay per Use ermöglicht eine ressourcengerechte Abrechnung. Die Kosten für den Betrieb bleiben damit transparent und auch für die Zukunft kalkulierbar. Heißt: Mittelständler müssen weder in Hard- noch in Software investieren, sondern bezahlen allein für die Cloud-Dienste, die sie tatsächlich nutzen. Da Public-Cloud-Services aus professionellen Rechenzentren heraus angeboten werden, erfüllen sie hohe Standards in Sachen Hochverfügbarkeit und Cybersicherheit. Die Diensteanbieter übernehmen Wartung sowie Support der genutzten Systeme und sorgen dafür, dass sich diese stets auf dem neuesten technologischen Stand befinden.

In der Praxis bemerken wir oft ein schrittweises Vorgehen der Kunden. Zunächst wird das Testsystem in eine Public Cloud gebracht und später das Produk-

tivsystem nachgezogen. Auf diese Weise wandern immer mehr unternehmenskritische SAP-Anwendungen in die Cloud. Ein Trend, den eine Mitte 2019 veröffentlichte Studie des Analystenhauses teknowlogy Group bestätigt. Demnach sondieren SAP-Kunden derzeit die Möglichkeiten, die mit wachsendem Reifegrad der Hyperscaler-Plattformen wie Microsoft Azure entstehen. Treiber dieses Trends sind laut Studie einerseits mögliche Einsparungen bei den Betriebskosten. Andererseits versprechen sich die Unternehmen von der Public Cloud mehr Automatisierung und Agilität des SAP-Betriebs. Sie schätzen die Möglichkeit, leichter als bisher global einheitliche Infrastrukturen aufzusetzen und Daten valide integrieren und gezielt in der gesamten Organisation verteilen zu können.

Wie könnten die Kosten für Public-Cloud-Services aussehen? Hier bieten wir speziell für Microsoft Azure geschnürte Pakete in den Größen S, M und L mit einer Applikationsverfügbarkeit von bis zu 99,7 Prozent. Das günstigste Basispaket für einen SAP-Betrieb in der Azure-Cloud beginnt bei 3300 Euro monatlich. Größe M ist ab 5000 Euro und das Paket L für 7600 Euro monatlich erhältlich.

Leistungsnachweis: Bereit zum Abheben

Die SAP-Infrastruktur einer deutschen Flughafengesellschaft ist über viele Jahre hinweg organisch gewachsen. Aufgrund der veralteten Systemlandschaft konnte sie auf aktuelle Geschäftsanforderungen nicht mehr flexibel und schnell genug reagieren. Zudem gestalteten sich der Betrieb und die Wartung aufwändig und kostenintensiv. Um künftig von einer modernen SAP-Infrastruktur profitieren zu können, entschieden sich die Verantwortlichen für eine Cloud-Lösung. Gemeinsam mit der Telekom-Tochter T-Systems wandelte die

Flughafengesellschaft ihre bisherigen IT-Systeme in eine schlanke, datenzentrierte und cloudbasierte IT-Landschaft um. Der Dienstleister begleitete das Projekt von der Systemanalyse und der Definition der optimalen Ziellandschaft über den Umstieg in die Cloud und nach S/4 Hana bis zum Betrieb der standardisierten IT-Systeme und Anwendungen in der Cloud. Das Ergebnis: Die neue Plattform stellt die Weichen für die digitale Transformation der Flughafengesellschaft, die so flexibel auf neue Kundenanforderungen reagieren kann.

Trotz SAP'scher Wartungsverlängerung:
Handeln müssen die SAP-Bestandskunden jetzt

Azure und SAP: Zweieiige Zwillinge



Nur noch sieben Jahre bis 2027 – dann wird das ultimative Upgrade auf S/4 notwendig, mit erweiterter Pflege hat der SAP-Bestandskunde eine Frist bis 2030.
Frage: Nutze ich die Zeitspanne sinnvoll und gehe mit dem Kernsystem in die Public Cloud?

Von Thorsten Graß, Telekom Deutschland

Automatisierung, Integration und Qualität sowie geringere Kosten: Mit diesen Zutaten wollen Unternehmen jeder Größe ihre IT-Infrastruktur zukunftsfähig machen. Die Public Cloud rückt daher immer mehr in den Blickpunkt – selbst bei den eher zurückhaltenden mittelständischen Unternehmen. 2019 haben laut „ISG Provider Lens Public Cloud – Solutions and Service Partners Germany 2019“ deutsche Unternehmen rund 1,4 Milliarden Euro in Infrastructure-as-a-Service-(IaaS-)Lösungen investiert. Ein Plus von fast 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Wie ISG beobachtet hat, steigen die Public-Cloud-Ausgaben immer schneller. Ein Grund: die höhere Anzahl an Cloud-Workloads, die in die Public Cloud migriert und dort betrieben werden. In Deutschland sind dies weiterhin CRM, Unified Communications sowie zunehmend Kern-ERP-Applikationen wie SAP.

Am meisten profitiert derzeit Microsoft im deutschen IaaS-Geschäft. Azure konnte um rund 60 Prozent zulegen. „Microsoft macht derzeit viel an Boden gut, da es nicht nur seine Cloud-Infrastruktur vermarktet, sondern fertige Lösungen und Produkt-Bundles für bestimmte Anwendungsszenarien“, sagt Heiko Henkes, Director Advisor der ISG Information Services Group und Lead Advisor der Studie. „Zudem investiert mitt-



Thorsten Graß ist im Cloud-Partnervertrieb der Telekom Deutschland für Microsoft verantwortlich.

lerweile auch der deutsche Mittelstand, der Microsoft bereits von zahlreichen anderen Services und Produkten kennt, massiv in die Public Cloud.“ Microsofts Vorteile in Deutschland liegen zum einen im breiten Partnernetzwerk für kleine, mittlere und große Unternehmen – zum

anderen im Zugpferd Office 365 und der gewünschten Integration von weiteren Services, die über Azure beziehbar oder entwickelbar sind.

Enge Umarmung

SAP und Microsoft wollen im Rahmen des Projekts „Embrace“ noch enger zusammenarbeiten, um die Cloud-Migration und -Adaption zu vereinfachen und zu beschleunigen. Ziel der erweiterten Cloud-Partnerschaft und der Kooperation mit den Systemintegratoren ist es, Unternehmen umfassende Pakete mit einheitlichen Referenzarchitekturen und Roadmaps sowie Best Practices zu bieten, die den Weg in die Cloud einfacher und schneller machen sollen. Microsoft wird neben Azure auch Komponenten der SAP Cloud Platform (SCP) vertreiben, um Kunden den Umstieg von ERP/ECC 6.0 auf S/4 Hana in der Public Cloud zu erleichtern. Dazu gehören zukünftige Roll-outs und die Migration bisheriger Kunden von Hana Enterprise Cloud (HCP), um die Hyperscaler-Infrastruktur zu nutzen. Der Wechsel von den On-premises-Versionen von SAP ERP zum cloudbasierten S/4 wird über Bundles für bestimmte Branchen vereinfacht. Über gemeinsam entwickelte Roadmaps mit Lösungen und Referenzarchitekturen, die von SAP, Microsoft

und Partnern aus dem Umfeld der Systemintegratoren stammen, kommen Kunden in den Genuss eines harmonisierten Ansatzes für Produkte, Dienstleistungen und Best Practices.

90 Prozent der Fortune 500 nutzen Azure und SAP

Der Public-Cloud-Trend in Deutschland erfasst immer mehr auch Kernsysteme wie ERP. Das zeigt eine Investitionsumfrage der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe DSAG von 2019. Die DSAG fragte unter anderem, welche Serviceprovider SAP-Anwender beim Cloud Computing bevorzugen. Dabei wurde am häufigsten Azure genannt. Die Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Branchen der SAP-Community im deutschsprachigen Raum setzen auf Azure für SAP Hana und auf weitere Azure-Angebote, die sich in SAP integrieren lassen. Und mehr als 90 Prozent der Fortune 500 verwenden nunmehr Microsoft Azure und SAP. So ist Microsoft selbst SAP-Kunde und betreibt SAP auf der eigenen Azure-Plattform. Und SAP empfiehlt inzwischen Azure für die eigenen Anwendungen.

Die ISG-Studie zeigt zudem, dass deutsche Unternehmen bei der Auswahl von Cloud-Anbietern neben dem Rechenzentrumsstandort auf Managed Services, Partner-Support sowie Vertragsflexibilität Wert legen. Damit kommen IT-Dienstleister ins Spiel. Von ihnen erwarten die Kunden für die Public-Cloud-Transformation ein breites Leistungsspektrum: von Readiness Checks bis hin zur technischen Implementierung.

Als Partner von Microsoft sollten IT-Dienstleister die Vor- und Nachteile von Azure kennen und ihre Kunden entsprechend beraten. Dieser Markt expandiert laut ISG-Studie derzeit in Deutschland schnell. Denn sowohl der Mittelstand als auch große Unternehmen investieren in Public-Cloud-Projekte und verlagern in großem Maßstab geschäftskritische Unternehmensanwendungen in die Public Cloud. Managed Public Cloud Services werden mittlerweile auch von mittelständischen Unternehmen nachgefragt.

Dienstleister beschränken sich dabei keineswegs nur darauf, Azure als reinen Hardware-Ersatz oder als Hardware-Erweiterung (IaaS) in den Kundenunternehmen zu verwirklichen. Stattdessen entwickeln sie durch eine Kombination aus eigenen Leistungen, SAP-Diensten und Microsoft-Azure-Services neue Prozesse im Rahmen des Plattform-Managements. Im Scope der Vergleichsstudie von ISG standen daher die Leistungsfelder Architekturberatung, Anforderungsanalyse für die Applikationslandschaft, technisches Design mit Unterstützung bei der Konfiguration, Deployment, Eskalationsmanagement, Änderungs- und Störungsmanagement, Support, Optimierung sowie Reporting.

Hybrid mit Azure

Die Telekom bietet Managed Cloud Services für Microsoft Azure an. Damit bauen die beiden Unternehmen ihre im vergangenen Jahr geschlossene strategische Partnerschaft für Public Cloud Services weiter aus. Das Angebot richtet sich sowohl an Azure-Einsteiger als auch an Bestandskunden. Kunden können beispielsweise über Filter nach Ressourcen, Arbeitsgruppen oder sogar den Gesamtverbrauch in ihrem Azure-Abonnement suchen. Als Tier-1-Cloud-Solution-Partner bietet Telekom Deutschland sowohl Microsoft Azure Stack als auch Azure Public an. Dadurch lassen sich hochsichere Private-Cloud-Ressourcen flexibel um zusätzliche Kapazitäten der Azure-Public-Plattform erweitern. Braucht ein Unternehmen eine Entwicklungsumgebung, mehr Rechenleistung für temporäre Datenanalysen oder muss es saisonale Lastspitzen ausgleichen, kann es Workloads in die Public Cloud auslagern. So entsteht eine hybride Umgebung, die alle Anforderungen abdeckt – sowohl in Bezug auf agile Entwicklung, IoT- und Analytics-Lösungen als auch hinsichtlich strenger Compliance-Anforderungen – und das alles aus einer Hand.

Referenz: SAP Hana auf Azure

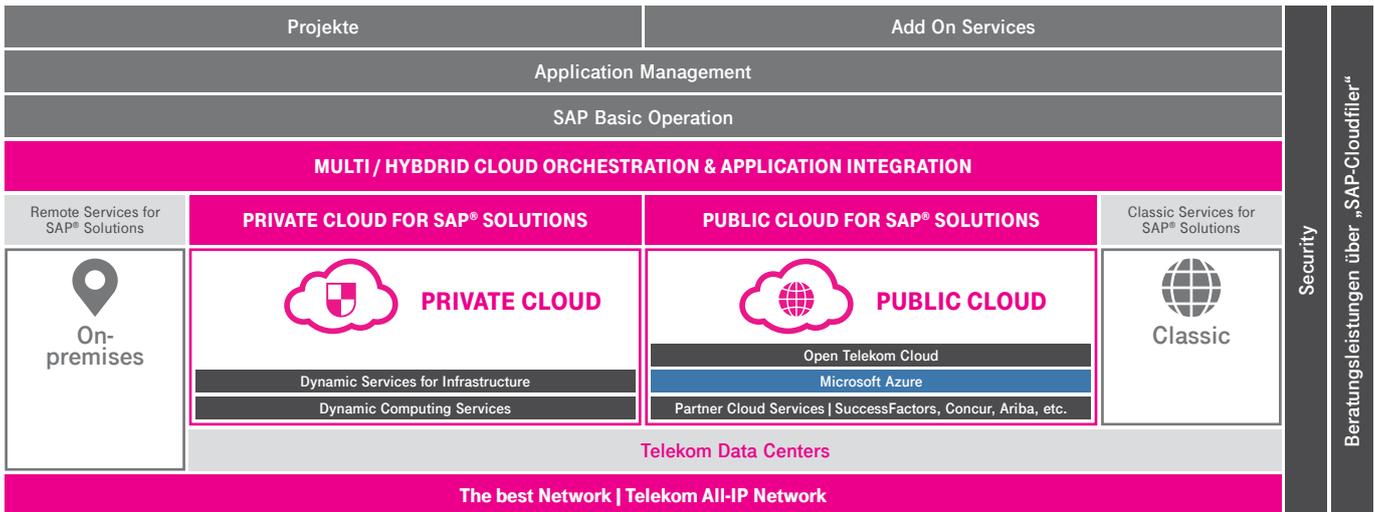
Die Telekom hat für Züllig Pharma eine der weltweit größten SAP-Hana-Installationen auf Microsoft Azure aufgebaut. Als einer der größten Healthcare-Service-Konzerne in Asien unterstützt Züllig Pharma Unternehmen und Dienstleistungen der Gesundheitsbranche in ganz Südostasien. Um die geforderte Reichweite, Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit zu bekommen, brauchte das Unternehmen eine neue digitale Infrastruktur. Es entschied sich für eine Migration zu SAP Hana und gleichzeitig den Umstieg auf eine Public Cloud.

Ab Januar 2018 bereitete das Team von Telekom die Migration der Infrastruktur auf Microsoft Azure im Detail vor. Der Umfang der Migration war sehr groß. Ein Ziel war die höchstmögliche Verfügbarkeit bei einer Kapazität von einer Million SAPs. Die Dimension: Im Vertrieb von Züllig Pharma entsprechen 2000 vollständig bearbeitete Auftragspositionen pro Stunde gerade einmal 100 SAPs. Die enorme Kapazität machte es erforderlich, die Rechenzentren mit besonders leistungsfähigen Cloud-Komponenten zu konfigurieren. Zumal die Anwender Informationen auf Knopfdruck erhalten sollten. Um schneller auf große Datenmengen zugreifen zu können – mit Hana über einen 40 Terabyte großen In-memory –, kamen die damals größten von Microsoft angebotenen virtuellen Maschinen zum Einsatz.

Mit dem neuen SAP-System kann Züllig Pharma nun die schnellere Datenbank nutzen, um Rohdaten für Anwendungen mit künstlicher Intelligenz oder Machine to Machine umzuwandeln. Nach Abschluss des Migrationsprozesses erhielt Züllig Pharma Zugang zur SAP Business Suite auf Hana (SoH), einschließlich der sofortigen Modernisierung mehrerer Anwendungen. Mit Azure haben die Kunden heute den Zugang zu diesen Daten in Echtzeit. Um dorthin zu gelangen und unter anderem die bestehenden Systeme aus einem SAP-ERP-System zu verlagern, musste die Telekom alle möglichen Störungen ausschalten, die bei einem solchen Kraftakt auftreten können. Nach neunmonatiger Projektvorbereitung konnten Telekom und Züllig Pharma die Produktionsumstellung an nur zwei Wochenenden im Oktober 2018 abschließen.

Warum SAP und Azure?

- Wer SAP-Workloads nach Azure migriert, erhält:
- Größtes Compliance-Profil mit über 85 Angeboten, einschließlich Tools für Anforderungen aus der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).
- Globale Unterstützung für SAP in über 50 Azure-Regionen.
- Die Möglichkeit, die eigene SAP-Lizenz mitzubringen, Investitionsausgaben zu reduzieren und Kosten zu überwachen.
- Erweiterten Schutz vor Bedrohungen und Single-Sign-On (SSO) mit Multi-Faktor-Authentifizierung.
- Entwicklungs- und Testumgebungen auf einer skalierbaren, hochverfügbaren On-Demand-Infrastruktur.
- Für SAP zertifizierte virtuelle On-Demand-Azure-Maschinen.



Infrastruktur per Knopfdruck

Eine „SAP on Azure“-Umgebung braucht zudem meist eine private, dedizierte Netzanbindung zu den Kundenstandorten oder WANs. Die Telekom realisiert diese Netzanbindung und bietet daher Ende-zu-Ende-Services rund um SAP auf Azure. Wer eine komplette SAP-Umgebung, egal ob SAP Hana, S/4 Hana oder C/4, in der Cloud betreibt, kann die nötige Infrastruktur in Azure quasi per Knopfdruck aufsetzen. Microsoft und Partner wie die Telekom schaffen die Automatisierung, die Unternehmen für die Migra-

tion ihrer SAP-Landschaft oder für das neue Aufsetzen einer SAP-Anwendung brauchen. Sie bieten solche Dienstleistungen zusätzlich zu Hana-Transitionen oder dem SAP-Basisbetrieb an. Dafür nutzen sie den Azure Resource Manager (ARM) und Skripte, in denen eine komplette Infrastruktur-Lösungsbeschreibung enthalten ist.

Die Automatisierung sorgt dafür, dass Lösungen basierend auf Virtual Machines, Storage, Netzwerk, Gateways und Drittanbieterlösungen innerhalb von Minuten komplett aufgebaut werden. Dies gilt auch für Dev/Test-, QA-, Sandbox- oder

Trainingssysteme von SAP. Andere Lösungen werden durch Azure-Dienste wie Internet of Things, künstliche Intelligenz oder Machine Learning angeboten. Wer SAP on Azure nutzt, kann solche Lösungen ausprobieren und, wenn benötigt, aufsetzen. All diese lassen sich am besten anwenden, wenn sich SAP-Daten in der Cloud befinden.

Auch mittelständische Unternehmen sind längst weltweit tätig und haben Tochterunternehmen im Ausland. Die Azure-Regionen in Deutschland und das weltweite Netzwerk ermöglichen es deutschen Firmen, ihre SAP-Anwender mit Standorten im Ausland zu bedienen und Latenzzeiten zu reduzieren. Dafür hat Microsoft bisher 54 weltweite Azure-Regionen aufgebaut. Davon sind in 26 Hana-zertifizierte Systeme verfügbar. In Deutschland hat Microsoft zwei weitere Azure-Regionen eingerichtet, in denen SAP-Hana-Workloads laufen. Die Regionen sind durch ein globales Netzwerk miteinander verknüpft.

Azure bietet die leistungsfähigste und am besten skalierbare Infrastruktur aller Public-Cloud-Anbieter für Hana. So stellt Microsoft verschiedene Azure-VM-Typen sowie dedizierte Hana Large Instances zur Verfügung, ausgerichtet an den unterschiedlichen Use Cases für den SAP-Einsatz. Microsoft hält dabei Referenzarchitekturen bereit, mit denen die Nutzer SLAs und Anforderungen bezüglich Hochverfügbarkeit sowie Disaster Recovery erfüllen können. Auch arbeiten Microsoft und SAP kontinuierlich daran, den SAP-on-Azure-Einsatz zu verbessern und weiter zu optimieren. Eine Neuerung ist die Vereinfachung der Integration von Azure Active Directory und der SAP Cloud Platform (SCP). Sie ermöglicht einen noch sichereren und komfortableren Zugriff auf SAP-Dienste und -Anwendungen.

Embrace: Kosten ganzheitlich senken

Was bringt eine „SAP on Azure“-Lösung von Microsoft als Alternative zu Hosting-Szenarien? Neben einem Zuwachs an Agilität lassen sich die Kosten für den Betrieb von SAP um 40 bis 75 Prozent senken, sagt Microsoft. Dazu trägt unter anderem bei, dass sich in der Public Cloud die Virtual Machines ausschalten, wenn sie nicht gebraucht werden. Dies spart bares Geld, da die VMs minuten genau berechnet werden. Forrester Consulting hat mit der Studie „The Total Economic Impact Of Microsoft Azure For SAP“ untersucht, wie sich Azure wirtschaftlich auf den Betrieb von SAP auswirkt und wie der potenzielle ROI aussieht. Für die qualitative Studie haben die Analysten vier Unternehmen befragt, die SAP heute auf Azure hosten. Vor der Verwendung von Microsoft Azure für SAP haben die befragten Unternehmen eine große, kostspielige firmeninterne Hardware-Infrastruktur zur Unterstützung von SAP gehostet. Die Infrastruktur benötigt zudem erhebliche Unterstützung und Wartung durch

IT-Personal. Neue und iterative SAP-Releases wurden oft verspätet eingeführt, da die Testmöglichkeiten durch Kapazitätsengpässe bei der Hardware begrenzt waren. Nach der Migration ihrer SAP-Anwendungen auf Microsoft Azure konnten die Unternehmen ihre SAP-bezogene Infrastruktur schneller hochfahren und die Auswirkungen von Verzögerungen bei SAP-Releases auf das Geschäft verringern. Die Unternehmen realisierten auch signifikante Investitionseinsparungen durch den Wegfall von Hardware, Software und Rechenzentrumsinfrastruktur. Die Befragten gaben zudem an, dass durch die Migration ihrer SAP-Anwendungen auf Microsoft Azure in erheblichem Maße Kosten reduziert wurden, weil alte Hardware und Software-Tools stillgelegt werden konnten. Eine Führungskraft gab an, als Ziel Einsparungen von 20 Prozent der Betriebskosten für die Infrastruktur zum Hosting und zur Bereitstellung der SAP-Umgebung geplant zu haben. Dieses Ziel sei übertroffen worden.

Win-win-win-Effekt im Partnernetzwerk mit Microsoft und SAP

Ende-zu-Ende-Service aus dem Partnerkosmos

Die Telekom pflegt ein umfangreiches Partnernetzwerk, von dem Geschäftskunden jeder Größe profitieren. Mit SAP und Microsoft bestehen zertifizierte Partnerschaften schon seit mehr als zwei Jahrzehnten.

Warum die gerade heute so wichtig sind, erklärt Michael Müller-Berg, Leiter Partnermanagement Geschäftskunden bei der Telekom Deutschland, im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger.

Herr Müller-Berg, alle großen ITK-Unternehmen pflegen zahlreiche Partnerschaften. Profitieren hier nur die Partner – oder hat der Kunde auch etwas davon?

Michael Müller-Berg: Für Geschäftskunden sind Partnerschaften wichtiger denn je, da die Digitalisierung bisher bekannte Wertschöpfungsketten und damit auch ITK-Projekte fundamental ändert. Früher war der Komplexitätsgrad von ITK-Lösungen weitaus geringer. Wer SAP einführte, arbeitete mit einem regionalen mittelständischen SAP-Systemhaus oder einem größeren IT-Dienstleister wie T-Systems zusammen. Die Anforderung war primär der Nachweis von SAP-Software-Kompetenz. In der Regel wurde SAP on-premises oder im externen Rechenzentrum installiert und betrieben – das war's in der Mehrzahl der Projekte. Für alle weiteren IT-Lösungen oder für WAN und LAN arbeiteten die Unternehmen mit anderen IT- und TK-Anbietern zusammen.

Was ist heute anders?

Müller-Berg: Dass sich Unternehmen für SAP auf Azure entscheiden, zeigt, was sich geändert hat. Der ITK-Dienstleister muss neben SAP auch noch Know-how in puncto Azure mitbringen. Ansonsten bräuchte der Kunde an dieser Stelle schon zwei Dienstleister: einen für den SAP-Teil und einen für den Microsoft-Part. Wenn ein Dienstleister aber von SAP und Microsoft zertifizierte Expertenteams vorweisen kann, haben Kunden mit der Koordination und Abstimmung dieser beiden Welten deutlich weniger zu tun.

Die Digitalisierung stellt aber doch alles auf den Kopf. Es sind noch mehr Player im Spiel. Was soll dann die Partnerschaft mit einzelnen Unternehmen bringen?

Müller-Berg: Wer Digitalisierung richtig und zukunftsorientiert angeht, denkt weniger in Einzellösungen wie SAP, Microsoft, Salesforce oder Oracle. Alle geschäftskritischen Anwendungen hängen immer mehr



Michael Müller-Berg
ist Leiter Partnermanagement
Geschäftskunden bei der
Telekom Deutschland.

voneinander ab. Wer seine Maschinen vernetzen oder Daten aus Marketing und Vertrieb durch KI-Lösungen auswerten will, braucht mehr als SAP und Azure. Bei IoT geht es zum Beispiel um Netze wie 5G. Um diese Komponenten marktgerecht und zeitnah zusammenzubringen, müssen Unternehmen eine Vielzahl von Anbietern mit einer unterschiedlichen Leistungstiefe koordinieren. Eine zeitraubende Aufgabe, für die sie verschiedenste Kompetenzen brauchen, die inhouse immer schwieriger zu bekommen sind.

Und die Telekom kann diese verschiedenen Gewerke über Partner abdecken?

Müller-Berg: Unser Geschäftskunden-Partnerökosystem verfügt über circa 5500 Partner. Damit können wir die erforderliche Vielfalt abdecken – definitiv ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Und das Netzthema, das durch Cloud Computing eine ganz neue und wichtige Bedeutung gewonnen hat, werfen wir selbst mit in die Waagschale. Wer kein modernes, leistungsfähiges und zukunftsorientiertes Unternehmensnetzwerk hat, bekommt auch die Cloud nicht richtig auf die Straße. Insbesondere

dann, wenn es um Echtzeitdatenaustausch oder geschäftskritische Anwendungen geht – wozu SAP ganz sicher gehört.

Welche Partnerprogramme meinen Sie konkret?

Müller-Berg: Aus Sicht der mittelständischen Geschäftskunden bieten unsere Partnerschaften mit regionalen IT-Dienstleistern einen wichtigen Mehrwert. Für den Mittelstand sind sie Partner des Vertrauens, weil sie mit Kompetenz unmittelbar vor Ort sind. Allerdings wandelt sich das Geschäft schrittweise auch für diese regionalen IT-Dienstleister. Ihre Kunden gehen zunehmend in die Cloud. Das regionale Rechenzentrum, in dem noch oft die IT der Geschäftskunden betrieben wird, verliert an Bedeutung. Die Mittelstands-Dienstleister suchen daher verstärkt Partner wie die Telekom, mit denen sie ihr Serviceportfolio erweitern und Reichweite bekommen. Das bedeutet einen Win-win-win-Effekt: Die regionalen IT-Dienstleister können ihren Kunden mehr Services anbieten. Wir können unsere Netz- und Cloud-Kompetenzen beim Mittelstand einbringen. Und die Kunden erhalten Ende-zu-Ende-Lösungen aus einer Hand.

Zurück zu den Partnerschaften der Telekom mit SAP und Microsoft. Hier ist die Telekom ein Partner von vielen.

Müller-Berg: Die Partnerschaften gehen deutlich über die klassische Vertriebspartnerschaft hinaus. Für SAP sind wir einer der strategischen Partner im Bereich Global Services, SAP Outsourcing und Cloud. Wir erfahren oft früher als andere Marktteilnehmer, was sich bei SAP ändern wird. Und als einer der wenigen strategischen Partner von Microsoft offerieren wir Public-Cloud-Services auf mehreren Feldern: SAP-Anwendungen, Managed Services auf Basis von Azure und Microsoft 365, KI- und IoT-Lösungen. Die Telekom ist Microsoft-zertifizierter Gold-Partner und bietet Multi- sowie Hybrid-Cloud-Lösungen in den jeweiligen Themenfeldern. Wer sich also für „SAP on Azure“ bei der Telekom entscheidet, ist bei uns und unseren Partnern bestens aufgehoben.

Danke für das Gespräch.