

Special

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



DSAG 2020



Randvoll mit Best Practices

Bewährte Methoden und
erprobte UX-Strategien

510 Seiten, gebunden, 79,90 Euro
ISBN 978-3-8362-7302-2

SAP-Anwendungen, die begeistern – so geht's!

Benutzerfreundliche, anforderungsorientierte SAP-Oberflächen? Nichts leichter als das! In diesem Buch lernen Sie Methoden kennen, mit denen der Fokus der Entwicklung von Anfang an auf den Erwartungen der Anwender liegt. Die Autoren zeigen Ihnen, wie Sie mit SAP-Fiori-Design und modernen SAP-Technologien Anwendungen erstellen, die der digitalen Transformation in Ihrem Unternehmen den Weg bereiten.

Alle Bücher jederzeit auch als E-Book und Bundle:

www.sap-press.de/4991



Peter M. Färbinger

Biedermeier

Die SAP-Community befindet sich in einem kritischen Zustand, weil wichtige Mitspieler nicht mehr mitspielen können oder wollen. Ursache und Wirkung sind schwer zu trennen. Die Bilanz ist katastrophal.

Der DSAG-Jahreskongress war mehr als ein Zusammenkommen von Arbeitskreisen ergänzt um ein paar Vorträge und eine illustre Abendveranstaltung. Der Kongress war eine Zäsur im SAP-Jahreskalender. Während Sapphire und weitere SAP-Events interessante Optionen waren, war der DSAG-Kongress ein Pflichttermin – und manchmal ein reinigendes Gewitter. Es wurde auf offener Bühne, teils hinter verschlossenen Türen Klartext geredet.

Dieses Jahr fällt die Zäsur aus, die Bühne für einen Diskurs fehlt. Der Anwenderverein DSAG ist bemüht, eine Online-Alternative zu organisieren. Es wird ein ähnlicher Versuch, wie es SAP mit der Sapphire probiert hat. Das Scheitern liegt nicht in der Content-Transformation einer Präsenzveranstaltung ins Web, sondern in der Angst vor einem möglichen Kontrollverlust.

Das Biedermeier ist in die SAP-Community eingezogen: Bei den SAP- und DSAG-Verantwortlichen zeigen sich Gemütlichkeit, Häuslichkeit und Harmonie. SAP präsentierte Videokonserven. Lediglich am letzten Tag der Sapphire wagte man eine Livediskussion mit SAP-Chef Christian Klein. Naturgemäß war es chaotisch und unharmonisch! Dennoch: Bei allen Unzulänglichkeiten und Themenverfehlungen waren durchgehend Zustimmung und Lob zu vernehmen.

Warum? Weil dieser Webauftritt authentisch war. Keine Gemütlichkeit, Häuslichkeit und Harmonie, sondern ein offener, widersprüchlicher und lebendiger Diskurs. Dieser Mut zur offenen Bühne, wo auch etwas Unvorhergesehenes passieren darf, ist bei DSAG und SAP verloren gegangen. Es war schon einmal bunter, lauter und lebendiger.

Nicht nur das Social Distancing hat Schuld an der Entfremdung zwischen der Basis der SAP-Community und der Executive-Ebene bei DSAG und SAP. Zu viele Entscheidungen wurden in der Vergangenheit hinter verschlossenen Türen gefällt und damit ohne das breite Meinungsspektrum und die Vielfalt der SAP-Community.

Die gemeinsam von DSAG und SAP erarbeitete ERP/ECC-6.o-Wartungsverlängerung war gut und richtig – aber unvollständig. DSAG und SAP gingen gemeinsam mit dem errungenen Kompromiss an die Öffentlichkeit, ohne Antworten auf das Thema NetWeaver und AnyDB zu präsentieren.

Während in einer SAP-Service-Note später die NetWeaver-Roadmap hinreichend dargelegt wurde – auch das E-3 Magazin hat den Inhalt dieser Service-Note veröffentlicht –, blieb SAP eine Antwort auf AnyDB schuldig. In einer Anfrage an SAP-Vorstandsmitglied Jürgen Müller meinte dieser im Februar

dieses Jahres, zeitnah eine Antwort liefern zu wollen – geschehen ist nichts. Diese Gemütlichkeit, Häuslichkeit und Harmonie haben die SAP-Bestandskunden und viele SAP-Partner mittlerweile nicht mehr. Noch ist es nicht so, dass die digitale Transformation ihre Kinder frisst. Fehlende Antworten und Konzepte gefährden aber das Unternehmen „S/4-Hana-Releasewechsel“. Hierzu braucht es eine offene Bühne, eine breite Kommunikationsplattform, um alle Ängste und Fragen zu beantworten. Videokonserven, produziert in der eigenen Häuslichkeit, und harmonische Eröffnungsvorträge mit Small Talk werden die Probleme der SAP-Bestandskunden nicht lösen.

Das E-3 Magazin steht für offenen und unverfälschten Diskurs. Viele SAP-Partner haben diese Kommunikationsplattform für den eigenen Erfolg gewählt. Raus aus dem Biedermeier kann gemeinsam gelingen. Mutig und engagiert sollten wir in der SAP-Community aufeinander zugehen. Seit zwanzig Jahren pflege ich die vorbehaltlose Kommunikation und lebe immer noch. Ich freue mich auf ein Treffen in der virtuellen Welt, auf der E-3 Plattform ebenso, wie es in den vergangenen Jahren am DSAG-Jahreskongress war. Diese digitale Transformation kann gelingen, wenn das Gemeinsame mehr zählt als die Gemütlichkeit, Häuslichkeit und Harmonie.

E-3 Special Impressum

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.),
pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49 8654 77130-21 / +49 160 4785121

Art-Direktion und Produktionsleitung:

Markus Cekan, markus.cekan@b4bmedia.net

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Mattias Feldner und Martin Gmachl
Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
83395 Freilassing, Münchener Straße 8,
Telefon: +49 8654 77130-0
office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net
Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. Färbinger
Aufsichtsratsvorsitzender: Walter Stöllinger
Druckauflage und Verbreitung:
70.000 Stück als Beilage im E-3 September und
Oktober 2020

© Copyright 2020 by B4Bmedia.net AG. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Community im D-A-CH-Raum. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung ist urheberrechtlich geschützt. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte.



B4Bmedia.net AG

INHALT

DSAG 2020

Editorial:	
Biedermeier	3
DSAG Stories	4
AFI Solutions:	
Mit Green IT gegen den Klimawandel – mehr Nachhaltigkeit in der Informationstechnologie	6
Suse Software Solutions Germany:	
SAP in der Public Cloud mit Suse	8
Consult-SK:	
Kassendaten-Lösung like a boss: So einfach kann es sein	12
Nagarro Allgeier ES:	
Mehr als die Summe seiner Teile	14
xSuite Group:	
xSuite Group entwickelt neues Business-Partner-Portal für die Beschaffung mit SAP	16
Winshuttle Deutschland:	
Die richtige Automatisierungsplattform macht den Unterschied	18
Tricentis:	
Mit Automatisierungstechnologie zur sicheren und effizienten Migration	20
SERgroup Holding International:	
Den Digitalisierungs-Zauberwürfel nachhaltig lösen	22
Red Hat: Quo vadis SAP-Automation?	
Ein Fall für Ansible	26
Bissantz & Company:	
In zwei Tagen zum Data Warehouse in der Jackentasche	28
Westernacher:	
SAP S/4 Hana bringt auch die Supply Chain in Schwung	30
XiTrust:	
Die Unterschriftenmappe: Digitalisierung weitergedacht	34
Circle Unlimited:	
Digital unterzeichnen und Vertriebsprozesse beschleunigen	36
Empirius:	
Im Dienst der Automation	37
mobisys:	
Alles im grünen Bereich?	38



DSAGLIVE

Zukunft mit Weitsicht – auch virtuell!

Die DSAG hat den Jahreskongress 2020 als physische Veranstaltung abgesagt – virtuell findet er aber statt.

Insgesamt ist das Umfeld zur Durchführung des Kongresses in diesem Jahr nicht gegeben. „Als Veranstalter haben wir allen Teilnehmern und Ausstellern gegenüber eine Verantwortung. Dieser tragen wir mit unserer Entscheidung Rechnung“, so Mario Günter, Geschäftsführer der DSAG. Stattdessen wird es von 12. bis 16. Oktober 2020 ein virtuelles Programm geben – DSAGLIVE. Unter dem Motto „Zukunft mit Weitsicht! Nachhaltig gewinnt“ geht es in diesem Jahr um die längerfristige und damit nachhaltige Planung. Durch die verbesserte Wartungsstrategie sind zeitliche Freiräume entstanden. Diese müssen genutzt werden, um nachhaltig vorzubereiten, was für die Anforderungen von morgen notwendig ist.



Mario Günter,
Geschäftsführer der DSAG

Gaia-X

Wegbereiter für eine europäische Cloud-Infrastruktur

Der Weg zu mehr digitaler Souveränität mithilfe des Staates und der Europäischen Union könnte das Netzwerk Gaia-X sein.



Otto Schell, stellvertretender
DSAG-Vorstandsvorsitzender

Mit Gaia-X soll eine leistungs- und wettbewerbsfähige, sichere und vertrauenswürdige Dateninfrastruktur für Europa geschaffen werden. „Dies sehen wir für Unternehmen als essenziell an, um in einer digitalen Welt erfolgreich zu sein. Aus Sicht der DSAG ist es wichtig, dass Unternehmen die eigenen Geschäftsprozesse nicht aus Effizienzgründen optimieren, sondern in komplett neuen Modellen denken“, erläutert Otto Schell, stellvertretender DSAG-Vorstandsvorsitzender. Einige Experten erhoffen sich von Gaia-X zudem, dass sich der Wettbewerb verändert und die Marktmacht der Tech-Giganten durchbrochen wird. Diese Hoffnung teilt die DSAG nur bedingt – es wird auch weiterhin Kooperationen geben müssen.

Umfrage von DSAG und ASUG

S/4 Hana nimmt auch jenseits des Atlantiks Fahrt auf

Die amerikanische SAP-Anwendergruppe ASUG und die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) haben erstmals eine gemeinsame Umfrage unter ihren Mitgliedern über SAP im Kontext von S/4 Hana durchgeführt.

Laut dieser implementiert die Mehrheit der DSAG-Mitglieder (70 Prozent) und der ASUG-Mitglieder (55 Prozent) S/4 Hana bereits oder plant, dies in Zukunft zu tun (siehe Grafik). Zwölf Prozent (DSAG) bzw. 16 Prozent (ASUG) sind bereits live. Gründe, warum noch kein S/4-Hana-Projekt umgesetzt wurde, sind bei den ASUG-Mitgliedern die Kosten, der fehlende Business Case und laufende SAP-ECC-Projekte. Unter den DSAG-Mitgliedern dominieren die fehlende Notwendigkeit für einen Umstieg, die Unsicherheit bezüglich der Funktionalitäten und an dritter Stelle steht der fehlende Business Case.

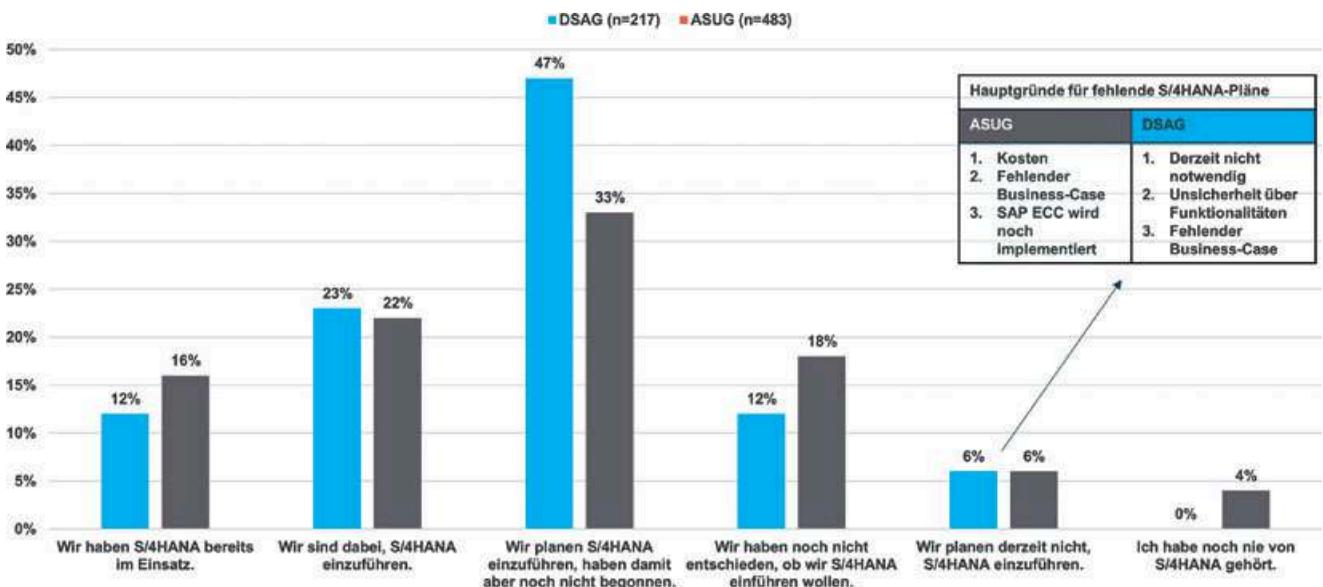
Die am weitesten verbreitete Lösung bei den Mitgliedern beider SAP-Anwendergruppen ist nach wie vor SAP ECC mit 84 Prozent bei der DSAG und 78 Prozent bei der ASUG. Aber S/4 ist überall auf dem Vormarsch. Einen festen Platz in der Planung hat S/4 bei 69 Prozent der DSAG-Mitglieder und bei 57 Prozent der ASUG-Mitglieder. Interessant ist auch das Ergebnis

zu SAP Fiori. Rund die Hälfte der ASUG-Mitglieder (57 Prozent) und DSAG-Mitglieder (47 Prozent) nutzt die Benutzeroberfläche bereits. Weitere 44 Prozent der DSAG-Mitglieder können sich den Einsatz zukünftig vorstellen, im Vergleich zu 22 Prozent der ASUG-Mitglieder.

Die größten Differenzen ergaben sich beim Vergleich der Zukäufe Concur, SuccessFactors und Ariba. Während die ASUG-Mitglieder bereits zu 58 Prozent auf Concur setzen, tun das von den DSAG-Mitgliedern nur 17 Prozent. Bei SuccessFactors sind es 46 Prozent der ASUG und 23 Prozent der DSAG. Und Ariba nutzen bereits 32 Prozent der ASUG-Mitglieder, aber nur elf Prozent der DSAG-Mitglieder. Dieses Ergebnis überrascht nicht, da die genannten Lösungen alle in den USA entwickelt wurden, bevor SAP sie übernahm. Interessant in diesem Zusammenhang jedoch: Nur zwölf Prozent der ASUG-Mitglieder, die SuccessFactors noch nicht im Einsatz haben, wollen sich mit der Lösung

in Zukunft beschäftigen, mehr als doppelt so viele sind es in der DSAG (30 Prozent).

Bei der Frage, wie SAP nach einem Einführungsprojekt eingeschätzt wird, ergibt sich ein recht einheitliches Bild. Bei 13 Prozent der ASUG-Mitglieder hat sich die Wahrnehmung von SAP durch S/4 Hana stark verbessert, bei den DSAG-Mitgliedern sind es 14 Prozent. Bei der Frage, wie SAP das Kundenerlebnis verbessern kann, stehen bei den ASUG-Mitgliedern die Support-Beständigkeit und -Verfügbarkeit gefolgt von vertiefter Ausbildung und dem Wunsch nach mehr Schulungsmaterialien und einem anwenderfreundlichen Erlebnis auf den ersten Plätzen. Bei den DSAG-Mitgliedern sind vorrangig ein besseres Produkterlebnis, Integration sowie Informations- und Kommunikationsstrategien von SAP gefragt. Die Befragten aus beiden Lagern wünschen sich zudem weniger Anpassungsaufwand.

[dsag.de](https://www.dsag.de)


Auf die Frage, wie weit ihr Unternehmen im Hinblick auf die Einführung von S/4 Hana sei, gaben die meisten an, dass sie sich noch in der Planung befinden. Sechs Prozent der Mitglieder in beiden Anwendergruppen planen keine Einführung von S/4 Hana. Überraschend: Vier Prozent der ASUG-Mitglieder haben noch nie von S/4 Hana gehört. Quelle: DSAG e. V.



Handeln, um den Blauen Planeten zu retten

Mit Green IT gegen den Klimawandel – mehr Nachhaltigkeit in der Informationstechnologie

Klimaschädigende Treibhausgasemissionen, bald mehr Plastik im Meer als Fische, schmelzende Eisflächen, schwindendes Trinkwasser, wachsende Wüsten, abgeholzte Regenwälder, Tier- und Insektensterben, auf die Klimaerwärmung zurückzuführende Naturkatastrophen.

Diese eigentlich nicht mehr zu leugnenden weltweiten Auswirkungen unseres jahrzehntelangen achtlosen Umgangs mit unserem Planeten sind Teil

unserer medialen Berichterstattung geworden. Doch nicht erst die Fridays-for-Future-Bewegung und Umweltaktivisten sollten uns die Augen für unsere im-

mer stärker bedrohte oder bereits zerstörte Umwelt, die Klimawende und den Kampf für mehr Nachhaltigkeit geöffnet haben. Die globalen, teilweise katastrophalen Veränderungen sind bereits überall zu spüren – mal mehr und mal weniger.

Jeder, der den kommenden Generationen einen Blauen Planeten hinterlassen möchte, muss jetzt handeln. Damit sind auch Industrien angesprochen, die vielleicht nicht an vorderster Front als Klimazerstörer wahrgenommen werden. Doch welchen Anteil hat beispielsweise die Informationstechnologie an diesen Entwicklungen?

Angeheizt durch Bits und Bytes

Laut einer Studie des französischen Thinktanks The Shift Project zeichnete die IKT-Branche (Informations- und Kommunikationstechnik) für 3,7 Prozent der global erzeugten Treibhausgase verantwortlich. Dies sei mehr als doppelt so viel, wie die zivile Luftfahrt jährlich verursache. Elektronische Geräte wie Computer, Smartphones, Fernseher und Re-

Wissen kompakt: E-Rechnungen

Warum überhaupt elektronische Rechnungen? Der Verstand sagt: Weil es wegen der Ressourcenschonung und aus Kostengründen sinnvoller ist, elektronische Daten statt Papier zu versenden. Und weil digitale Daten schneller und genauer sowie automatisiert verarbeitet werden können. Um dem Verstand auf die Sprünge zu helfen, gibt es zu diesem Thema mehrere gesetzliche Grundlagen, sprich: Verpflichtungen mit Rahmenbedingungen und technischen Standards.

Der elektronische Versand von Ausgangsrechnungen wird beispielsweise durch die neuen Vorgaben der Bundesbehörden bei der Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen zwingend. National wie international fördern und fordern vor allem

staatliche Behörden digitale Rechnungsprozesse. Der digitale Rechnungsweg ist effizienter, transparenter, kostensparender und eben auch umweltschonender.

Unternehmen sollten die Gesetzgebung eher als Chance und weniger als Pflicht sehen, denn sie treibt die Digitalisierung voran. Wenn sich Organisationen auf die neuen Formate einstellen müssen, dann ist es wichtig, den Nutzen aus den Formaten für sich zu maximieren. Es ist die Chance, Prozesse zu optimieren und Lösungsanbieter zu finden, die bei der Umsetzung von digitalen Abläufen nachhaltig begleiten und beraten. Detaillierte Informationen zu XRechnung, PEPPOL, ZUGFeRD oder E-Rechnungsverordnung bietet das folgende Whitepaper: bit.ly/erechnungen.

chenzentren verbrauchten demnach 2017 in Deutschland zirka 13,2 Milliarden Kilowattstunden. Das ist ungefähr der Stromverbrauch Berlins.

Und die Herausforderungen für die IKT-Unternehmen wachsen parallel zu unserer Nachfrage nach mehr Speicherplatz in der Cloud, neuen, schlaueren Geräten und schnelleren Streams.

Die IT muss Vorbild sein

Eigentlich müsste die IT aufgrund all dieser Negativschlagzeilen umdenken. Und es tut sich tatsächlich etwas am Halbleiterhorizont. So rücken Begriffe wie Nachhaltigkeit, Corporate Social Responsibility (CSR) oder Green IT immer mehr in den Fokus der IKT-Unternehmen.

Möglichkeiten, um den Herausforderungen zu begegnen, sind vorhanden und vielfältig zugleich. Das beweisen zahlreiche Projekte, die trotz nachhaltiger Konzepte auch wirtschaftlich erfolgreich arbeiten können. Natürlich erfordert dieses Umdenken „Schmerzen“, eine Abkehr von Gewohnheiten und eine Neugestaltung von Prozessen. Das alte Admin-Motto „never change a running system“ muss geändert werden. Doch wo soll man anfangen?

Die Hauptsache ist, man fängt endlich an! Ein Großer macht's vor: Apple setzt, so eine Studie von Greenpeace, zu 83 Prozent auf erneuerbare Energien. So ist es sinnvoll, Rechenzentren eher in kälteren Regionen aufzubauen, da hier eine natürliche Kühlung stattfindet (durch die Klimaerwärmung müssen wir hierfür vermutlich bald weiter in den Norden oder Süden). Die Abwärme lässt sich zudem zum Beheizen von Gebäuden nutzen. Eigene Solarzellen auf dem Unternehmensdach, Windräder, eine Elektrofahrzeugflotte für Geschäftsreisen oder der Umstieg auf bzw. die Unterstützung von Fahrrad, Bus und Bahn sind weitere Optionen für eine günstigere Klimabilanz. Bei AFI Solutions bemühen wir uns, die vorher aufgezählten Beispiele nach und nach umzusetzen.

Außerdem muss die Nutzung von Rechenzentren effizienter werden. Das kontinuierliche Training von künstlichen Intelligenzen und Hochleistungsrechnern mit unzähligen Daten verschlingt Unmengen an Energie. In diesem Bereich wird der Verbrauch künftig sicherlich noch weiter zulegen.

Weniger drucken hilft unserem Planeten

Auch die Vermeidung von Papier und unnötigen Ausdrucken ist ein Teil der Green IT. Das schon oft proklamierte papierlose Büro ist zwar laut einer aktuellen IDC-Studie „Print und Document Management in Deutschland 2018/2019“ in vielen Unternehmen endlich auf dem Vormarsch. Aber man muss sich nur im privaten Bereich umschauen, wie viel Papier hier noch unterwegs ist. Im B2B-Geschäftsverkehr kommen da Tonnen zusammen.

Weniger Papier würde unsere Holz- und, noch viel wichtiger, unsere Wasserressourcen schonen, da bei der Herstellung von Papier eine große Menge an Wasser benötigt wird. Die Herstellung einer einzelnen auf Holz basierten DIN-A4-Seite verbraucht zehn Liter Wasser. Auch müssen diese Tonnen von geschäftlichen Papierdokumenten kuvertiert und von A nach B transportiert werden, was wieder Ressourcen kostet. Geht es um den Versand von Rechnungen, würde man durch den Umstieg auf ein elektronisches Austauschverfahren, wie beispielsweise per E-Mail- oder EDI-Schnittstelle, XRechnung- oder ZUGFeRD-Format, auch erheblich an materiellen, zeitlichen und finanziellen Ressourcen einsparen, beim Druck, Kuvertieren, Porto, Transport etc. Und die nächste Portoerhöhung der Post kommt sicher.

Alle Lösungen der AFI Solutions unterstützen einen papierlosen Austausch von Dokumenten aller Art im SAP-Umfeld. Wir müssen ja nicht gleich mit 100 Prozent papierlos einsteigen, aber wir können bzw. müssen endlich handeln und alle unseren Beitrag leisten, nachhaltiger mit unserer Erde umzugehen.



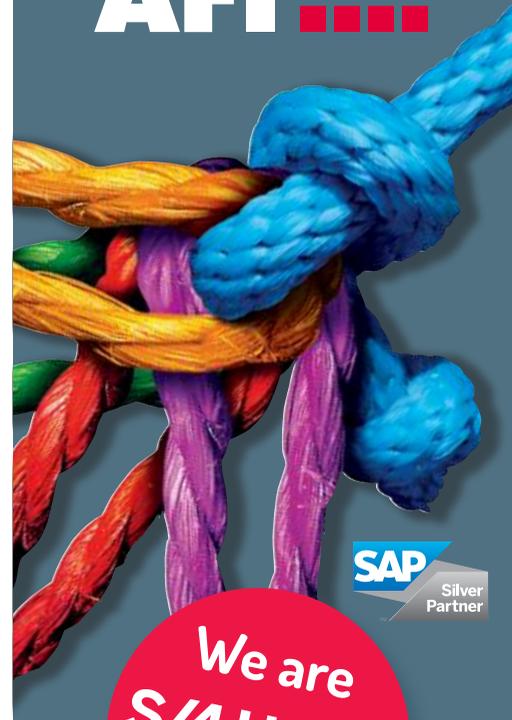
Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 68

AFI

AFI Solutions GmbH

Sigmaringer Straße 109
70567 Stuttgart
Telefon: +49 711 72842100
info@afi-solutions.com
www.afi-solutions.com

AFI



SAP
Silver Partner

We are
S/4 HANA
READY

Kundenauftrag
Bedarfsanforderung
Bestellung
Auftragsbestätigung
Lieferschein
Eingangsrechnung
Ausgangsrechnung
Reisekostenabrechnung
Dokumentenprozesse

Wir sind

Prozesskenner
und SAP®-Veredler

www.afi-solutions.com
info@afi-solutions.com

Verstärkte IaaS-Public-Cloud-Nutzung mit Suse-for-SAP-Cloud-Lösungen

SAP in der Public Cloud mit Suse

Ähnlich wie bei On-premise zählen Suse-Lösungen for SAP heute im Public-Cloud-Umfeld zu den empfohlenen und bevorzugten Partnersystemen für den SAP-Einsatz. Ein Schlaglicht auf Suse-for-SAP-Lösungen, die sich über die maßgeblichen „SAP-Public-Cloud-Serviceprovider“ beziehen lassen.

Von Sabine Söllheim und Peter Schinagl, beide bei Suse

Das Thema Cloud ist omnipräsent und mittlerweile eine feste Größe nicht nur in der Profi-IT. Legt man Zahlen von Gartner zugrunde, so greifen Unternehmen heuer noch stärker als im vergangenen Jahr auf Public-Cloud-Services zurück. In einer Veröffentlichung vom vergangenen Herbst ist für 2020 von einer 17-prozentigen Steigerung auf dann über 266 Milliarden US-Dollar weltweit die Rede. Wobei zum einen Software as a Service (SaaS) und zum anderen Infrastructure as a Service (IaaS) starke Wachstumstreiber darstellen.

Natürlich berücksichtigen SAP-Bestandskunden bei der Evaluierung ihrer eigenen S/4-Roadmap auch alle Cloud-Spielarten. Auf Basis jahrzehntelanger On-prem-Erfahrung und der Vor- und Nachteile von SaaS- und IaaS-Cloud-Modellen gilt es für die Anwender das optimale Betriebsmodell zu finden. Serviceprovider und Public-Cloud-Anbieter verfügen über einen breiten Leistungskatalog, aus dem gewissenhaft für die eigene ERP-Architektur gewählt werden muss.

Die dominierenden Public-Cloud-IaaS-Serviceprovider mit SAP-Bezug sind Amazon AWS, Microsoft Azure sowie Google mit der Google Cloud Platform (GCP). Und Suse stellt auf allen genannten Public-Clouds Lösungen bereit, die stringent auf den Mission-critical-SAP-Einsatz ausgerichtet sind. Bereits im Jahr 2010 war Suse mit Suse Linux Enterprise Server (SLES) übrigens das erste Linux auf AWS, was unterstreicht, über welch einen langen Zeitraum Suse sich mit der Public-Cloud-Nutzung beschäftigt.

Es gibt aber längst mehrere oder weitere Lösungen, die Suse auf AWS, Azure und GCP für Kunden über Public Clouds zur Verfügung stellt und auf die SAP-Kunden in immer stärkerem Maße zurückgreifen: Neben SLES sind dies SLES for SAP (mit Suse HAE), die im SAP-Umfeld inklusive SAP Hana und Hana-ba-



Sabine Söllheim,
SAP Global Alliance Manager bei Suse



Peter Schinagl,
Senior Technical Architect bei Suse

sierten Systemen wie etwa SAP S/4 Hana die führende Linux-Plattform darstellt, der Suse Manager als Managementlösung, die auf Kubernetes aufsetzende Cloud Application Management Plattform sowie teils auch Suse Storage.

Sowohl mit Amazon als auch mit Microsoft und Google unterhält Suse langjährige und enge Public-Cloud-Partnerschaften, die sich in diesem Umfeld selbstverständlich auch auf SAP erstrecken. Ebenso gibt es natürlich Partnerschaften der drei großen Public-Cloud-Provider mit SAP. Schließlich zertifiziert SAP die jeweiligen Clouds sowie die dort verfügbaren SAP-Partnerlösungen für den SAP-Einsatz.

Aus historischer Sicht mauserte sich AWS im Public-Cloud-Umfeld mit SAP-IaaS-Bezug zu einer Art Platzhirsch. Die vergangenen Jahre machte aber Microsoft mit Azure mehr als Boden gut und steht bei SAP-Kunden seit geraumer Zeit hoch im Kurs. Und auch Google mit der GCP hat seine Public-Cloud-Aktivitäten „for SAP“ erheblich intensiviert. Sowohl preislich wie auch leistungsmäßig gibt es einen starken Wettbewerb, von dem Kunden profitieren.

Allein die Tatsache, dass heute eine VM (Compute-Leistungen) mit einer Größe von 12 TB (Scale-up) oder bis zu 24 TB auf Bare-Metal-Maschinen via Public Cloud konsumiert werden kann, unterstreicht die Entwicklung, mit der man es zu tun hat – für zahlreiche komplette SAP-S/4-Hana-Landschaften mit DEV-, Test-, QA- und PROD-Systemen sind derlei Größenkategorien ausreichend. Ein anderes Bild ergibt sich bei größeren ERP-Installationen, die im Normalfall einem mehrstufigen Konzept folgen, bestehend aus DEV-, Test-, QA- und natürlich PROD-Systemen. Alle vier ERP-Bereiche können naturgemäß mit Bare-Metal-Systemen aufgebaut werden. Vorteilhaft für den SAP-Bestandskunden ist die Möglichkeit, das mehrstufige Konzept wahlweise auch in einer Public Cloud zu betreiben oder ein Multi-Cloud-Szenario inklusive Bare Metal zu customizen.

Konsequente Ausrichtung

Natürlich ist den genannten Public-Cloud-Providern daran gelegen, SAP-Kunden neben IaaS-Services beziehungsweise der Cloud-Migration/-Transition von SAP-Infrastruktursystemen auch andere eigene

bereitgestellte Services etwa aus dem PaaS- oder SaaS-Bereich zu offerieren – so AWS zum Beispiel die Datenbank Aurora, Microsoft AI oder CRM 365 oder Googles Analytics-Lösungen. Dadurch sind sie in der Lage, ihren wichtigen „Economy of Scale“ oder ihre Public-Cloud-Wettbewerbsposition positiv zu beeinflussen. Für Suse hat die Public-Cloud-Bereitstellung der Lösungen im SAP-Umfeld längst denselben Stellenwert wie bei On-premise. Bei On-prem ist Suse bekanntermaßen der bevorzugte und empfohlene Open-Source-Anbieter im SAP-Umfeld mit einem führenden Marktanteil (geschätzt zwischen 80 und 90 Prozent) allein beim eingesetzten Hana- Linux-Betriebssystem Suse Linux Enterprise Server for SAP Applications (SLES for SAP). Es ist festzuhalten, dass immer mehr SAP-Anwenderfirmen auch bei der Nutzung von Public-Cloud-Services auf SLES for SAP als bewährte, sichere und zuverlässige Plattform für den SAP-Einsatz zurückgreifen.

Und zwar um unterschiedliche SAP-Betriebs- oder Nutzungs-Use-Cases abzudecken. Ein Teil der bisherigen On-premise-Kunden greift beispielsweise auf IaaS-Services zurück, um DEV-, Test- und QA-Systeme in eine Public Cloud zu verlagern. Ein anderer baut im Rahmen von High-Availability-Optimierungen in einer Public Cloud ein Disaster-/Recovery-System auf. Wiederrum ein anderer sieht etwa IaaS-Public-Cloud-Services als probates SAP-Infrastrukturmittel, um SAP-Projekte gleich welcher Couleur durchzuführen oder schnell ein Schulungs- oder Trainingssystem verwenden zu können.

Auch gibt es bei etlichen SAP-Kunden Überlegungen, ihr komplettes SAP-Rechenzentrum in eine Public Cloud zu transferieren. Es gibt Unternehmen, die diesen Schritt bereits in die Tat umgesetzt haben. Eine Motivation dafür sind die bereitzustellenden Aufwände für SAP-Infrastrukturen und den SAP-Betrieb. Ein zusätzlicher Antrieb kann auch sein, dass man nicht mehr gewillt ist, in turnusmäßige Hardware-Erneuerungen (Refresh) zu investieren. Die werden vom Public-Cloud-Serviceprovider erwartet. Oder, eine andere Stoßrichtung: Die eigene „Fertigungstiefe“ soll reduziert werden, um frei gewordene Ressourcen in Innovationen einbezahlen zu können.

Selbst Cloud-Bedenkenträger müssen beipflichten, dass es durch IaaS-Services noch nie so unkompliziert war, erforderliche SAP-Infrastrukturressourcen auf einer

Public Cloud oder auf dem entsprechenden Marketplace auszuwählen, einzurichten und zu nutzen. Und zwar unabhängig davon, welche SAP-Lösungen auf der Grundlage von IaaS zum Tragen kommen. Sei es SAP S/4 Hana, SAP BW/4 Hana oder SAP C/4 Hana oder weitere Hana-basierte Anwendungen.

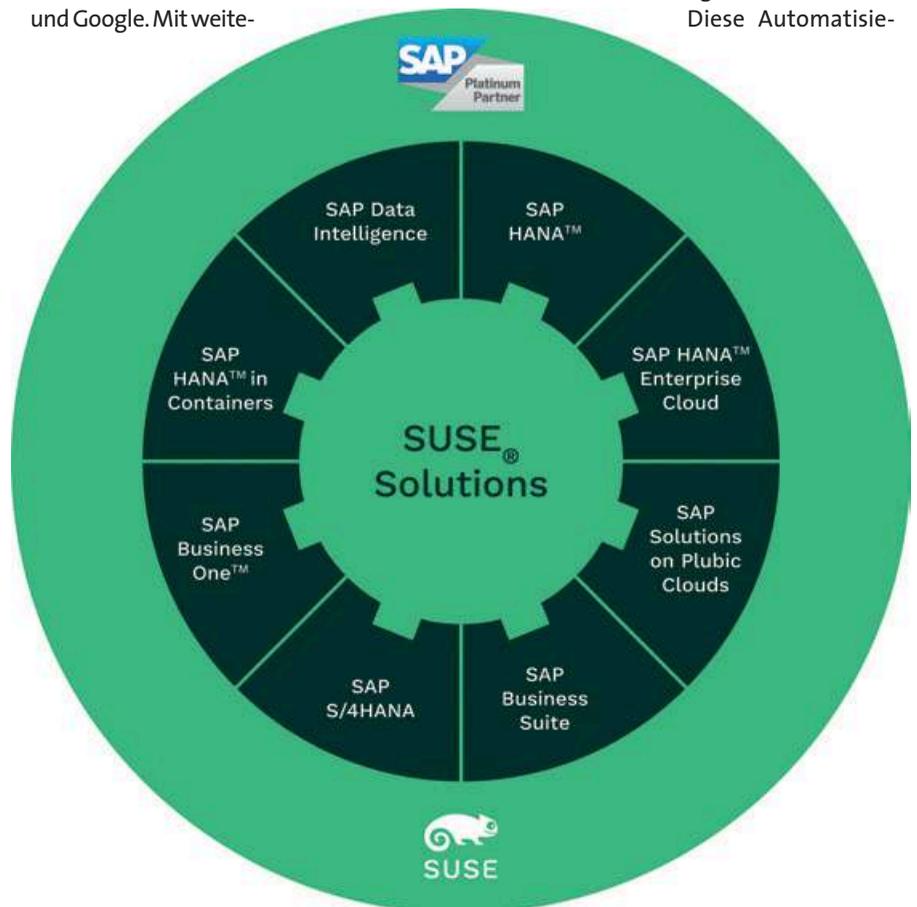
Die Suse-Lösungen, um die es sich im Public-Cloud-Bereich handelt, nochmals kurz aufgelistet: SLES (als generisches Betriebssystem), die bereits erwähnte Betriebssystemplattform SLES for SAP Applications sowie SLES for High Performance Computing (HPC) und ebenfalls der Suse Manager, die Suse Cloud Application Plattform (CAP), die auf Kubernetes aufsetzt.

Verschiedene Angebote

Dabei ist es das Credo von Suse, SAP-Kunden konsequent sowohl on-premise als auch in Public Clouds mit denselben Lösungen und mit den gleichen Features wirkungsvoll zu unterstützen. Enge Partnerschaften in Vertrieb/Marketing und Technik gibt es unter anderem mit den drei führenden Public-Cloud-Service Providern „for SAP“ Amazon, Microsoft und Google. Mit weite-

ren Top-Ten-Public-Cloud-Providern arbeitet Suse ebenfalls zusammen. Wie ausgeführt, stellt Suse auf der Basis von Technologiekonsistenz on-premise als auch auf Public Clouds dieselben Lösungen mit derselben Funktionalität bereit. In Verbindung mit der Betriebssystemplattform SLES for SAP Applications bedeutet dies: SAP-Kunden können auch auf Public Clouds hochverfügbare SAP-Hana-HA-/DR-Systeme mithilfe von Suse HAE Cluster Software aufbauen und betreiben. Neben der Verwendung der vielen gemeinsam mit SAP entwickelten Funktionen für den Mission-critical- und dezidierten SAP-(Hana-)Einsatz. Etwa Live-Patching, Workload Memory Protection, saptune, Hana Hardening, Linux Kernel Optimization und Security Features.

Offeriert wird jetzt auch sowohl on-premise wie auf Public Clouds die neueste Version von SLES for SAP mit dem Release 15.2. Damit gehen eine noch größere Automatisierung sowie ein optimiertes Monitoring einher, um beispielsweise Downtimes und Recovery-Zeiten weiter nachhaltig zu minimieren oder Verfügbarkeiten für SAP Hana und NetWeaver-basierte Anwendungen zu erhöhen. Diese Automatisie-



Suse-Lösungen „für SAP“ on-premise und für Public Clouds auf einen Blick.

rung ist in einzelne Bausteine aufgeteilt, die von den unterschiedlichsten Front-Ends, wie zum Beispiel von Terraform, YaST oder auch Suse Manager, aufgerufen werden können.

Ebenso wurde mit SLES for SAP 15.2. speziell für die Public-Cloud-Nutzung das Erreichte weiter nach vorn getrieben. Konkret gibt es neue Mechanismen, um (besonders große) SAP-Landschaften mit konsistenten und jederzeit gleichen Ergebnissen schnell zu installieren, zu konfigurieren und in den Betrieb zu überführen. Hier finden dann Terraform und Salt Verwendung, um in kurzer Zeit komplette SAP S/4 Hana Software Stacks inklusive Hochverfügbarkeit aufzusetzen.

Sparen durch „Reservierungen“

Mit der Version 15 von SLES for SAP Applications wurden von Suse Deployments/Transitions von businesskritischen Workloads und Anwendungen in erweiterter Form auf Public-Cloud-Umgebungen bereitgestellt. Auch stellt sie erstmals eine sogenannte multimodale Betriebssystemplattform dar, in der traditionelle Infrastrukturen, Software-definierte Infrastrukturen (SDI) und anwendungsorientierte Architekturen in Koexistenz betrieben oder genutzt werden können. Und zwar auf der Basis einer einheitlichen Code-Basis. Ferner konnektiert SLES 15 for SAP Applications containerisierte und traditionelle Entwicklungsumgebungen, inklusive der Kombination von Legacy-Anwendungen und Microservices. Außerdem wartet die Version mit Verbesserungen auf in dem Bereich: Minimierung von Downtimes. Aufgeführt sind praktisch alle Suse-Produkte im Marketplace eines jeweiligen Public-Cloud-Serviceproviders.

„Safe bet“ in der SAP-Community

Nunmehr über 20 Jahre arbeiten Suse und SAP eng erfolgreich zusammen und pflegen eine „Worldclass Partnership“. Ebenso unterhält Suse eine Reihe von Partnerschaften mit SAP-Partnern, so auch im Public-Cloud-Umfeld mit Amazon (AWS), Microsoft (Azure) und Google (GCP). Heute ist Suse in der SAP-Community der bevorzugte Lösungslieferant und Partner für mehrere Tausend Unternehmen rund um den Globus und aus praktisch allen Branchen, die SAP-Technologien und -Lö-

Standardmäßig können Suse-Kunden aus zwei Bezahlmodellen auswählen. Die erste Variante fußt auf dem Pay-as-you-go-Modell, wobei eine zeitbezogene Verrechnung im Mittelpunkt steht. Die andere Variante funktioniert nach dem Bring-your-own-Subscription-(oder Licence-)Modell. Kernpunkt ist dabei, dass ausschließlich die Cloud-Infrastruktur vom Cloud-Provider berechnet wird. Für beide Ausprägungen werden Suse-Images in der jeweiligen Public Cloud bereitgestellt, teils auch Hardware Images.

Werden im Pay-as-you-go-Modell Systeme über einen längeren Zeitraum ausgeführt, gibt es eine Option, um mögliche ausufernde Kosten im Zaum zu halten. Beispielsweise auf der Basis von „Reservierungen“ auf Microsofts Azure für ein oder sogar drei Jahre. Auf diese Art und Weise kann eine VM als eine Vorausreservierung im „Reserved Instance Mode“ gebucht werden. Damit lassen sich Rabatte von bis zu über 70 Prozent für die Azure-Infrastruktur erzielen. Ähnliche Angebote oder Programme bieten Amazon und Google an.

Suse war übrigens der erste Partner auf Azure, der dies auch für das Betriebssystem ermöglichte (mittels Annual Reservations/Software Plans). Auch hier sind Rabatte bis über 60 Prozent für das Suse-Betriebssystem möglich. Azure bietet außerdem IaaS-Services namens „Hana Large Instances“ für sehr große Hana-Systeme an. Offeriert wird hier „Purpose Built Hardware“ (Bare Metal) zu einem vereinbarten Preis. Praktisch durch die Bank weg stellen Public-Cloud-Serviceprovider VMs im Rahmen von Compute-Leistungen zur Verfügung, wobei es meist unterschiedliche T-Shirt-Sizings gibt und verschiedene Hypervisor-Systeme verwendet werden.

sungen nutzen. Mehr noch: Suse gilt als der Trusted Advisor und „safe bet“, wenn es um den SAP-Einsatz und die Nutzung von Open Source geht. Geschätzt 80 bis 90 Prozent aller Hana-Installationen nutzen Suse Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications sowohl on-premise als auch über Public Cloud. Untermauert wird die Trusted-Advisor-Position in der weltweiten SAP-Community auch durch die Tatsache, dass Suse von SAP regelmäßig mit SAP-Awards ausgezeichnet wird.

Benötigt werden dennoch Bare-Metal-Systeme, die zum Beispiel Amazon AWS selbst konzipiert und baut, um darauf VMs aufsetzen zu können.

Durch die gewählte Marschrichtung „Cloud first“ von SAP, faktisch gestartet oder initiiert mit der erstmaligen SAP-S/4-Hana-Verfügbarkeit, hat sich bei SAP-Infrastrukturen eine Menge verändert. Wobei von den Public-Cloud-Serviceprovidern bereits zuvor IaaS-Services für Net-Weaver-basierte Lösungen (SAP-Klassik) wie beispielsweise SAP ERP ECC oder ebenso die im kleineren Mittelstand weitverbreitete Lösung Business One (mit und ohne Hana) angeboten wurden und noch immer werden.

Bestechende Nutzensvorteile

Tatsache ist, dass IaaS-Services für den SAP-Einsatz über Public-Cloud-Serviceprovider stark im Trend liegen und weiter zulegen. Für Unternehmen sind die Nutzensvorteile des IaaS-Public-Cloud-Bezugs schlicht bestechend und reichen von Kosteneinsparungen über schnellere Umsetzung von Digitalisierungsvorhaben inklusive Automatisierung bis hin zu der Möglichkeit, sich aufs Wesentliche oder auf Innovationen konzentrieren zu können.

Suse unterstützt ausdrücklich SAPs Cloud-first-Linie und hat sich darauf eingestellt. Durch frühe Entwicklungen gemeinsam mit SAP und Partnern. Apropos Partner: Suse unterhält ein sehr umfassendes Partnernetz, das beispielsweise auch klassische IT-Serviceprovider miteinbezieht, die oft SAP-Projekte von A bis Z bei oder mit SAP-Kunden mit in die Tat umsetzen und hier dann auch für die Verwendung etwa von Suse for SAP zuständig sind.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 76



**SUSE Software Solutions
Germany GmbH**

Maxfeldstraße 5
90409 Nürnberg
Telefon: +49 911 740530
kontakt-de@suse.com
www.suse.com



Bye Bye Downtime!

Sorgen Sie mit SUSE für
einen reibungslosen Betrieb
Ihrer SAP-Services

www.suse.com



Kassensicherungsverordnung

Kassendaten-Lösung like a boss: So einfach kann es sein

Sowohl die Mitarbeiter der Finanzämter als auch die IT-Entscheider im Einzelhandel stehen vor der Aufgabe, die Anforderungen der Kassensicherungsverordnung spätestens bis zum 31. März 2021 umzusetzen bzw. die Umsetzung zu prüfen.

Eine kleine, aber feine SAP-Prozessberatung aus Gallien (alias Minden/Westf.) hat den passenden Zaubertrank entwickelt, um das schwierige Thema einfach zu lösen.

Mit dem SAP-Add-on Receipt4S® erhält der Einzelhandel einen zentralen Einstiegspunkt zur Auditierung, Archivierung und Verwaltung aller relevanten Daten rund um den Kassenprozess. Hinzu kommt eine weitere wichtige Funktion, die bislang hinsichtlich ihrer praktischen Umsetzung heiß diskutiert worden ist: Receipt4S® versieht jetzt auch die SAP-internen POS-Daten, wie z. B. die SD-Faktura oder das SAP-Kassenbuch, mittels Technischer Sicherheitseinrichtung (kurz: TSE) mit einer Signatur.

Diese Signatur gewährleistet die Revisionsicherheit der Bondaten – ein wesentlicher Aspekt der Kassensicherungsverordnung (kurz: KassenSichV), die eigens dafür geschaffen wurde, die Manipulationssicherheit der steuerlich bedeutsamen Daten zu erhöhen. Receipt4S® ist durch SAP sowohl für ERP- als auch für S/4HANA-Systeme zertifiziert und bereits erfolgreich bei Ernstings Family, Tegut, Porta Möbel und weiteren namhaften Lebensmittel Einzelhändlern sowie Discontnern im Einsatz.

Wie der Zaubertrank wirkt

- Unkompliziert und vollständig integrierbare SAP-Lösung
- Schnell einsatzbereit durch vielfach erprobte Vorgehensweise
- Alles aus einer Hand vom SAP Silver Partner
- TSE-Integration bei SD Bar-/Sofortverkaufsprozess (VA01) und Kassenbuch
- Problemlose Integration (ohne TSE) Ihrer Bestandskassen inkl. Software
- DSFinV-K Export

- Erfüllung KassenSichV und revisions-sichere Archivierung
 - Erweiter- und nutzbar für Eigenentwicklung (WD4A, Fiori und SAP GUI)
 - SAP-S/4HANA-kompatible Protokollierung sämtlicher Vorgänge (Journalfunktion)
 - Ablage der Originale und weiterer Daten 1:1 im angeschlossenen Archiv
 - Bereitstellung der Prüfungsdaten für den Z1-, Z2- und Z3-Zugriff (z. B. DSFinV-K, SAF-T Export)
 - Werkzeuge zur progressiven und retrograden Prüfung SAP FI/CO und SAP CAR
 - On-premise oder Cloud-Lösung
- Bei Risiken und Nebenwirkungen steht die Consult-SK GmbH den Anwendern als zuverlässiger Partner zur Seite. Hürden, die sich aufgrund von historisch gewachsenen Eigenentwicklungen bei Einzelhändlern ergeben, lassen sich beim Einsatz des Kassendaten-Add-ons problemlos integrieren.

Der wichtigste und für den Anwender bezauberndste Punkt ist der folgende: Sollte das Finanzamt für eine unangekündigte Prüfung auf der Matte stehen, dann geht der Abruf der erforderlichen Daten zeitnah, bequem und auf Vollständigkeit geprüft über die Bühne. Gerne steht die Consult-SK GmbH auch bei der gesetzlich geforderten Verfahrensdokumentation zur Seite – man ist also in mehrfacher Hinsicht abgesichert.

Wo bleiben die Beweise?

Quacksalber gibt es viele, aber wie beweisen, dass die Medizin auch wirkt? Neben den bereits erwähnten Referenzkunden, bei denen Receipt4S® erfolgreich im Einsatz ist, gibt es die Möglichkeit, am



28. Oktober 2020 um 10.00 Uhr am kostenlosen Webinar „Kassendatenarchivierung like a boss: Fallbeispiel Tegut“ teilzunehmen. Erfahren Sie aus erster Hand, warum sich der Einsatz des SAP-Add-ons lohnt und wie sich die Zusammenarbeit mit der Consult-SK GmbH gestaltet. Weitere Informationen und einen Link zur Registrierung finden Sie auf der Website der Consult-SK GmbH. Wer schon vorher mehr erfahren möchte, kann auf der Produktseite www.receipt4s.de stöbern oder einen Termin für einen persönlichen Webcast mit dem Geschäftsführer der Consult-SK GmbH, Stephan Kaup, vereinbaren.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 69



Consult-SK GmbH

Marienstraße 60
32427 Minden
Telefon: +49 571 783435-0
stephan.kaup@consult-sk.de
www.consult-sk.com

RECEIPT4S®

KASSENDATEN LIKE A BOSS



www.consult-sk.com



Intelligent Enterprise

Mehr als die Summe seiner Teile

Von Michael Brecht, SAP Solution Architect bei Nagarro Allgeier ES

Der Erfolg eines Unternehmens hängt seit eh und je ganz erheblich von der Klugheit, dem Einfallsreichtum und der Kreativität der beteiligten Menschen ab. Mithilfe dieser Intelligenz erkennen sie, wo ein Bedarf nicht gedeckt ist, und finden effektive Lösungen. Sie identifizieren zielsicher die Anforderungen der Kunden und erfüllen sie mit innovativen Produkten und Services. Dabei nutzen sie die Chancen, die sich ihnen bieten, ohne die Risiken aus dem Auge zu verlieren.

Die Idee, dass Intelligenz auch für Unternehmen als Organisation ein entscheidender Faktor ist, hat der amerikanische Wissenschaftler James Brian Quinn in seinem 1992 erschienenen Buch „Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry“ formuliert. Innovativen Technologien weist er dabei eine entscheidende Rolle zu. Insofern wundert es nicht, dass SAP seit ein paar Jahren das „Intelligent Enterprise“ in den Mittelpunkt der Kommunikation rückt – auch wenn nicht ganz klar ist, ob sich der Softwareanbieter explizit auf Quinn bezieht. Fakt ist jedenfalls: SAP sieht offenbar Potenziale, die Unternehmen bislang trotz des Einsatzes etlicher IT-Tools noch nicht nutzen.

Intelligenz auf Ebene der Organisation

Wobei die Frage berechtigt ist, ob zwischen einem „Intelligent Enterprise“ und einem herkömmlichen Unternehmen tatsächlich ein grundsätzlicher Unterschied besteht. Oder ob der Begriff lediglich eine Selbstverständlichkeit pointiert zum Ausdruck bringt. Wir sind überzeugt, dass mit

dem Einsatz innovativer Technologien tatsächlich ein Paradigmenwechsel verbunden sein kann: Bislang wurde IT vor allem dazu genutzt, Menschen bei ihren kognitiven Aufgaben zu unterstützen. IT lieferte beispielsweise Kennzahlen. Menschen trafen auf dieser Basis Entscheidungen. In einem „Intelligent Enterprise“ handelt die IT – oder besser die Technologie – deutlich autonomer. In der Lage ist sie dazu, weil eine ganze Reihe von einzelnen Komponenten in einer komplexen Architektur miteinander verzahnt sind. Das Ganze wird so zu wesentlich mehr als nur der Summe seiner Teile!

SAP veranschaulicht diesen Gedanken mithilfe eines Endlosbands, das drei Bereiche umschließt: „Intelligence“ in der Mitte wird auf der linken Seite flankiert von „Experience“, auf der rechten von „Operations“. Im Intelligence-Bereich fließen die Experience-Daten und die operativen Daten zusammen. Durch die Analyse der so konsolidierten Datenbasis – auch in Echtzeit – lassen sich Erkenntnisse dazu gewinnen, was passiert ist und weshalb es passiert ist. Hinzu kommt, dass Technologien diese Erkenntnisse nutzen, um autonom Entscheidungen zu treffen, Prozesse mit Experience- und Operations-Bezug anzustoßen und dezidierte Aktivitäten auszulösen.

Die neue Offenheit in der SAP-Welt

Damit sich Szenarien über die drei Bereiche hinweg realisieren lassen, soll ein „Intelligent Enterprise“ ganz unterschiedliche Technologien kombinieren. Dabei können explizit auch Lösungen zum Ein-

satz kommen, die nicht von SAP stammen. Ohne diese Offenheit geht es heute nicht mehr – das ist auch SAP klar. Entstehen soll auf diese Weise aber keine Systemlandschaft, die sich aus etlichen nicht aufeinander abgestimmten Einzellösungen zusammensetzt, wie es in der Vergangenheit fast die Regel war. Stattdessen sollen die Auswahl und Verbindung der Komponenten einem holistischen Plan folgen, der sich über das gesamte Unternehmen erstreckt. Das erfordert zunächst einen kulturellen Wandel in den Unternehmen. Denn bis heute verstehen sich viele Fachbereiche als eigenständige Einheiten und verteidigen hartnäckig ihre fest verankerten Rechte. Inklusiv des Rechts auf freie IT-Wahl. Sollen sie das aufgeben, bedarf es der Überzeugungsarbeit durch die Unternehmensführung und des Beweises, dass die neue Ausrichtung funktioniert.

Neben dem Kulturwandel ist ein solides technologisches Fundament unverzichtbar, das alle grundlegenden Funktionen bereitstellt und über das die Integration aller weiteren Technologien erfolgen kann. Genau das soll die SAP Business Technology Platform leisten. Versammelt sind hier Applikationen für das Datenbank- und Datenmanagement, Analyselösungen, Tools für die Anwendungsentwicklung und -integration sowie intelligente Technologien.

Transformation zum Intelligent Enterprise

Die Transformation zu einem „Intelligent Enterprise“ verläuft für jedes Unternehmen nach einer individuell aus-

gestalteten Roadmap – ausgehend vom jeweiligen Geschäftsmodell, den Produkten und Services, der Organisation, den Prozessen und der vorhandenen Technologie. Dennoch sind die Schritte, die berücksichtigt werden sollten, immer ähnlich:

1. Holistischer Plan: Jedes Unternehmen sollte sich unbedingt klarmachen, aus welchem Grund es sich zum „Intelligent Enterprise“ weiterentwickeln möchte und was das konkret bedeutet: Was soll den Kunden künftig auf welche Weise angeboten werden? Wie sollen sich Geschäftsmodell, Produkte und Services wandeln? Und was bedeutet das für die Organisation und die Prozesse? Antworten auf diese Fragen skizzieren eine Vision für die Zukunft, aus der sich ein holistischer Plan ableiten lässt.

2. Soll-Architektur: Auf Basis des holistischen Plans lässt sich eine Soll-Architektur entwerfen, mit der sich alle angestrebten Szenarien realisieren lassen. Der Abgleich dieser Soll-Architektur mit der Ist-Architektur zeigt auf, welche Schritte unternommen werden müssen, um die Lücken zu schließen.

3. Priorisierung von Szenarien und Technologien: Die gesamte Transformation in einem großen Wurf zu erledigen ist weder machbar noch sinnvoll. Stattdessen sollten einzelne Projekte identifiziert, priorisiert und dann sukzessive durchgeführt werden. Maßstab für die Priorisierung kann der Nutzen eines Projekts sein – optimal ist, wenn sich gerade zu Beginn der Transformation der Mehrwert rasch einstellt. Als Maßstab kann aber auch das technologische Gap dienen: Manchmal genügt schon die Erweiterung der Architektur um kleine Anwendungen, um einen Effekt zu erzielen. Oder man nutzt eine App im MVP-Ansatz (Minimum Viable Product), um rasch Erfahrungen bei der produktiven Nutzung zu sammeln und in die zügige Weiterentwicklung einfließen zu lassen.

4. Auswahl der Technologie: Auch wenn klar ist, welche Art von Technologie eingeführt werden soll, besteht in vielen Fällen noch eine gewisse Auswahl. Die Entscheidung für eine konkrete Lösung sollte im Sinne eines Best-of-Breed-Ansatzes zum einen davon geleitet werden, wie gut sie die gestellten Anforderungen erfüllt. Zum anderen lohnt sich aber immer auch der Blick auf das große Ganze. Denn eine Anwen-

dung, die zwar für ein einzelnes Szenario perfekt geeignet ist, lässt sich unter Umständen nur mit Mühe in die Gesamtarchitektur einbinden.

5. Umsetzung: Auch wenn Unternehmen bei der Priorisierung und der Auswahl von Use Cases und Technologien maximale Flexibilität haben, spricht vieles für SAP S/4 Hana als Kern eines „Intelligent Enterprise“. Insofern sollte die Einführung strategisch vorbereitet werden – das umfasst die Entscheidung für eine Deployment-Variante und einen Transformationsweg. Allerdings: Die Entwicklung zu einem „Intelligent Enterprise“ kann auch schon vor der Einführung von SAP S/4 Hana beginnen. Dabei sollte aber stets die Rolle der innovativen ERP-Suite bedacht werden.

6. Iteration: Die Auflistung der fünf vorgenannten Schritte unterstellt einen linearen Ablauf. Das trifft im Wesentlichen auch zu, darf aber nicht zu starr ausgelegt werden. So ergeben sich zum Beispiel aus der Auseinandersetzung mit den Technologien häufig Impulse für Geschäftsmodell, Produkte und Services. Hinzu kommt, dass in kurzen zeitlichen Abständen neue Technologien verfügbar sind, mit denen zum Zeitpunkt der initialen Planung noch gar nicht gerechnet wurde. Das bedeutet letztlich auch: Die Transformation zu einem „Intelligent Enterprise“ ist niemals abgeschlossen, weil Innovationen immer neue Möglichkeiten eröffnen.

Bei der Transformation zu einem „Intelligent Enterprise“ unterstützt Nagarro Allgeier ES Unternehmen ganzheitlich – zu sämtlichen Business- und Technologie-Aspekten. Immer mit dem Blick darauf, was sich mit IT in der Wirklichkeit machen lässt!



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 74

Auch wir befinden uns in einer Transformation.

Mehr dazu erfahren Sie in der Coverstory im E-3 Magazin – Ausgabe November 2020.



Auf der Suche nach Ihrem Weg zu SAP S/4HANA?

Lesen Sie in unserem Factsheet, welche 7 Schritte bei der SAP S/4HANA Transformation wichtig sind.



xSuite Business Partner Portal Sphere

xSuite Group entwickelt neues Business-Partner-Portal für die Beschaffung mit SAP

Als Cloud-Anwendung automatisiert und zentralisiert das „xSuite Business Partner Portal Sphere“ für SAP-Anwenderunternehmen die Kommunikation sowie den Daten- bzw. Dokumentenaustausch mit Lieferanten im P2P-Prozess.

Dina Haack, xSuite Group

Was das Thema Cloud angeht, hält SAP mit ihrer Strategie nicht hinter dem Berg: Kunden, insbesondere solche mit der neuen Produktgeneration S/4 Hana, sollen ihre Aktivitäten möglichst rasch und umfassend in die Cloud verlagern. Für die Entwicklung von Erweiterungen und Eigenprogrammierungen stellt der Konzern seine SAP Cloud Plattform (SCP) bereit, die deshalb besondere strategische Bedeutung für das Unternehmen hat. Um das Konzept mit Leben zu füllen, braucht es Partner und Anwenderunternehmen, die mitziehen. So hat auch xSuite Group, die ihrerseits verstärkt Produkte aus der Cloud anbietet, ihre jüngste Neuentwicklung, das „xSuite Business Partner Portal Sphere“, vollständig für die SCP entwickelt. Die Kompatibilität mit aktuellen und zukünftigen SAP-Releases ist damit sichergestellt.

Mit ihrer Neuentwicklung bietet xSuite Einkaufsabteilungen in SAP-Anwenderunternehmen eine zentrale Plattform für den automatisierten und standardisierten Austausch von Daten und Dokumenten in ihrem jeweiligen Procure-to-Pay-Prozess mit Lieferanten. Einkauf, Buchhaltung und Lieferanten können über das Portal alle mit der Beschaffung zusammenhängenden Arbeitsschritte digital durchführen. Der Zugriff findet für die Beteiligten über den Webbrowser statt. Zielgruppe sind Unternehmen mit SAP ERP oder SAP S/4 Hana im Einsatz.

Die Portallösung läuft auf der SCP, genutzt wird der SAP Cloud Connector – dafür wurde von xSuite bereits ein Readiness Check der SAP absolviert, geplant ist des Weiteren eine freiwillige SAP-Zertifizierung. Die Vorteile liegen für Geschäftsführer Matthias Lemenkühler auf der Hand: „Für die Cloud-Varianten von S/4 Hana veröffentlicht SAP regelmäßig neue



Dina Haack,
Produktmarketing Manager,
xSuite Group

Updates, je nach Version einmal im Jahr oder einmal im Quartal. Lösungen, die explizit für die SAP Cloud Plattform entwickelt sind, entbinden Anwenderunternehmen von der Aufgabe, mit jedem Release, mit jedem Update nachzuprüfen, ob noch alles stimmig läuft – ein viel zu großer Aufwand, der hiermit entfällt.“

Gesamter Procure-to-Pay-Prozess wird ins Portal verlagert

Mit dem neuen Business-Partner-Portal arbeitet der Einkauf weiter in seiner SAP-Umgebung. Die Bestellung wird wie gewohnt in SAP erzeugt und dem Lieferanten automatisch im Portal zur Verfügung gestellt, sodass er sie sofort vorliegen hat. In der Folge kann er aus der Bestellung alle Folgedokumente selbstständig direkt im Portal erzeugen und darüber wieder an den Einkauf übergeben: Auftragsbestäti-

gungen, Lieferavise, Rechnungen und Gutschriften. Alternativ kann der Lieferant diese Dokumente auch hochladen. In beiden Fällen übernimmt das SAP-System des Bestellers die Dokumente und Daten automatisch aus dem Business-Partner-Portal. Alle Informationen und Unterlagen stehen für den Einkauf und die Buchhaltung direkt in SAP zur gewohnten Bearbeitung zur Verfügung. Für die Beteiligten im Einkaufsprozess entfallen damit Ausdrucke und Versendung. Der gesamte Procure-to-Pay-Prozess verläuft wesentlich schneller und bekannte Fehlerquellen wie Medienbrüche – z. B. das Digitalisieren von Papierbelegen – werden umgangen.

Alle Informationen an einer Stelle gebündelt

Geschäftspartnern bietet das Business-Partner-Portal hilfreiche Funktionen wie die Self-Service-Option. Damit kann z. B. ein neuer Lieferant selbst alle relevanten Informationen wie Kontaktdaten und Bankverbindung hinterlegen. Ein Workflow wird gestartet, sodass nach Freigabe die Stammdaten für diesen Lieferanten im SAP-System entsprechend angelegt werden. Auf diesem Weg können Daten ebenfalls aktualisiert werden. Über das Business-Partner-Portal ist auch eine Kommunikation mit dem Lieferanten zu einzelnen Vorgängen möglich. So kann dieser Rückfragen zu einer Bestellung stellen; andersherum kann der Besteller ihm Informationen übermitteln, etwa zu geänderten Anschriften. Vorteil: Alle Informationen sind übersichtlich und nachverfolgbar an einem zentralen Ort verfügbar und nicht mehr – wie sonst – auf diverse E-Mails, Telefonnotizen, Aktenordner und Ähnliches verteilt.



Funktion für Dynamic Discounting

Mit dem Business-Partner-Portal bietet die xSuite Group auch ein Werkzeug, um Liquidität gezielt zu steuern: Dynamic Discounting. Über das Portal können Lieferanten individuell und flexibel einen zusätzlichen Rabatt anbieten, wenn eine Rechnung früher bezahlt wird. Die Rabatthöhe sowie das zugehörige Zahlungsziel wählt das Unternehmen beliebig aus, ebenso ist es möglich, mehrere Zahlungsziele mit unterschiedlichen Rabatthöhen anzubieten – anders als beim deutschen Skonto mit seinen eher starren Konditionen. Der klassische Skonto ist international nur wenig verbreitet. Selbst in anderen – nicht deutschsprachigen – EU-Ländern findet man ihn kaum. Das zeigt sich zum Beispiel daran, dass die CIUS (Core Invoice Usage Specification), die die EU im Kontext der Richtlinie 2014/55/EU zur Förderung der elektronischen Rechnungsstellung definiert hat, im Standard kein Skonto vorsieht. Ein Feld für Skonto gibt es erst in der deutschen Ausgestaltung in der Form der XRechnung.

xSuite folgt Anforderungen internationaler Kundschaft

Auf der anderen Seite verfestigt sich, insbesondere in den USA, in den vergangenen Jahren der Trend zum Dynamic Discounting. Im Prinzip das Gleiche wie ein Skonto, jedoch in mehrerlei Hinsicht flexibler oder – wie der Name vermuten lässt – dynamischer: Skonto ist in der Regel im Rahmen der Lieferbedingungen

festgelegt. Das heißt, es gelten die gleichen Konditionen für alle Rechnungen eines Lieferanten. Beim Dynamic Discounting wird für jede einzelne Rechnung über den möglichen Rabatt entschieden. Beim Skonto gibt es außerdem zumeist nur eine Stufe. Egal ob der Kunde genau zum vereinbarten Zahlungsziel für das Skonto zahlt oder ob er schon einige Tage vorher zahlt: Er erhält in beiden Fällen denselben definierten Prozentsatz.

Beim Dynamic Discounting kann es beliebig viele Zwischenstufen mit unterschiedlichen Zahlungszielen und unterschiedlichen Rabatthöhen geben. Ohne ein automatisiertes System – wie es das Business-Partner-Portal darstellt – ließen sich diese flexiblen Abstufungen kaum managen. Aufwand und Fehleranfälligkeit wären viel zu groß. Die xSuite Group folgt mit dieser Funktion den Anforderungen ihrer wachsenden internationalen Kundschaft.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 76

xSuite
It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH

Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Telefon: +49 4102 88380
info@xsuite.com
www.xsuite.de

Wir digitalisieren Ihre Geschäftsprozesse und managen Ihre Dokumente!

Rechnungen, Aufträge, Bestellungen und Auftragsbestätigungen. Vom Posteingang über Akten bis ins Archiv. Alles mit der xSuite®.

Unsere Topics

- S/4HANA
- XRechnung
- P2P-Prozesse aus der Cloud

info@xsuite.com
www.xsuite.de



Herausforderungen der SAP-Finanzbuchhaltung meistern

Die richtige Automatisierungsplattform macht den Unterschied

Von Felix Bergauer, Strategic Account Executive bei Winshuttle Deutschland

Initiativen zur Automatisierung von Finanztransaktionen sind für Unternehmen in der heutigen vernetzten Welt an der Tagesordnung. Für viele SAP-gestützte Finanzabteilungen besteht die Herausforderung jedoch darin, eine Plattform zu finden, die schnell und effizient flexible Automatisierungslösungen für unterschiedliche Anforderungen und Anwendungsfälle bereitstellen kann. Dabei geht es auch darum, die Prozesse vollständig im Blick zu haben.

Bei der Entwicklung einer Automatisierungsstrategie für SAP-Finanztransaktionen sollte die Verbindung von Daten und den betroffenen Prozessen klar und verständlich sein. Denn fokussiert man sich nur auf den Prozess, wird die Datenqualität oftmals vernachlässigt. So gelangen gegebenenfalls fehlerhafte Daten ins SAP-System. Liegt der Fokus umgekehrt auf der Verbesserung der Datenqualität, gilt es auch zu identifizieren, an welcher Stelle im Prozess die Fehler entstehen, um den Prozess entsprechend zu ändern oder gar neu aufzusetzen. Eine Strategie, welche die Interdependenz zwischen Daten und Prozess berücksichtigt, erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit solcher Initiativen erheblich.

SAP-Prozesse automatisieren

Eine effektive Automatisierungsplattform bietet Funktionen, die sich mit minimalem Programmier-/IT-Aufwand rasch umsetzen und implementieren lassen. Bei der SAP-Prozessautomatisierung unterscheidet Winshuttle zwischen der sogenannten Desktop- und der Prozess-Automatisierung. Jede hat ihre spezifischen Vorteile, je nach Anforderung.

Die Desktop-Automatisierung eignet sich, um manuelle, zeitaufwändige Aufgaben wie Massendatenänderungen oder -aktualisierungen zu ersetzen. Hierfür nutzen zahlreiche Unternehmen Excel-Tabellen. Die flexible Plattform er-

möglicht es, Transaktionen entweder auf dem Desktop/Laptop zu bearbeiten oder sie für eine spätere Bearbeitung auf einen Server zu laden. Letztere Option entlastet die IT-Umgebung/Ressourcen des jeweiligen Rechners und reduziert den VPN-Gateway-Traffic. Außerdem bietet sie Vorteile für die Arbeit in verteilten Teams bzw. an dezentralen Standorten wie dem Homeoffice.

Die Prozessautomatisierung umfasst alle Aspekte eines durchgängigen Prozesses – vom Anstoßen über das Erfassen, Managen, Prüfen und Freigeben der Daten bis hin zum Weiterleiten der finalen Daten an SAP. Hierfür bedarf es der Automatisierung und Orchestrierung verschiedener Schritte, teilweise auch der Intervention von Mitarbeitern. Automatisieren lassen sich webbasierte Arbeitsschritte mithilfe bedienerfreundlicher Formulare. Anwender nutzen oftmals die dateibasierte Automatisierung oder den Microsoft-Excel-Workflow, wenn sie Excel-Dateien zur Prüfung und Freigabe per E-Mail weiterleiten.

Der Vorteil der Prozessautomatisierung via Excel-Workflow besteht darin, dass sich Prozesse wie Weiterleiten, Prüfen und Freigeben steuern und auditieren lassen. Darüber hinaus werden die Daten in den Excel-Dateien gegen SAP validiert, bevor sie zur Freigabe gelangen. Sind alle Freigaben erteilt, werden die Daten – inklusive der Excel-Datei – automatisch an das SAP-System transferiert. Dieses Procedere mindert das Risiko fehlerhafter Daten, indem manuelle Eingaben des Nutzers über den gesamten Verlauf des Prozesses durch exakte Richtlinien/Vorgaben im Formular vereinfacht werden.

Bedienerfreundliche Webformulare eignen sich insbesondere für komplexe Prozesse wie die Erstellung von Konten. Sie erfordern oftmals den Input und die Prüfung durch Mitarbeiter verschiedener Abteilungen, auch außerhalb des Rech-

nungs- und Finanzwesens. Rollenbasierte Formulare zeigen nur spezifische Felder an, abhängig davon, welche Informationen benötigt werden. Im Laufe des Prozesses werden die Daten gegen SAP validiert und weitergeleitet, wenn sie für gut befunden wurden. Der gesamte Prozess wird zentral gemanagt, verfolgt und gesteuert, was Audits vereinfacht.

Da all diese Funktionen wie verschiedene Applikationen erscheinen, bedarf es einer Automatisierungsplattform, die die notwendige Flexibilität und Skalierbarkeit bietet. Sicherlich sind manche der SAP-Prozesse mit einer der Methoden schon optimal automatisiert. Aber in anderen Fällen offeriert eine flexible, skalierbare Plattform doch den Vorteil, den jeweils besten Automatisierungsgrad für den jeweiligen Geschäftsprozess wählen zu können.

Warum ist Flexibilität so wichtig?

Bereits vor dem Ausbruch von Covid-19 waren viele Mitarbeiter in hoch dynamischen Geschäftsumgebungen tätig. Die Menge an Daten wächst jedoch stetig weiter und die Limitierung der SAP-ERP-Systeme bedeutete, dass Teams härter denn je arbeiten müssen. Außerdem war es nie ein einfaches Unterfangen, SAP-Prozesse zu automatisieren. Plötzlich waren alle gezwungen, ihre Tätigkeiten von zuhause aus zu erledigen und zu versuchen, die Produktivität auf dem gleichen Niveau wie zuvor zu halten. Die Pandemie bemächtigte sich einer bereits dynamischen Geschäftsumgebung und schuf sofort eine Art Chaos.

Unternehmen, die sich bei ihrem SAP-Datenmanagement hauptsächlich auf manuelle Prozesse verließen, mussten harte Entscheidungen treffen und sahen sich einer sinkenden Produktivität gegenüber. Da die Mitarbeiter außerhalb des Büros arbeiteten, waren neue Wege gefragt, um Daten zu managen und zu

steuern. Und es wurde schwieriger, die Prozesse compliancekonform zu halten. Die Herausforderungen wurden nicht weniger, da viele Firmen ihre VPN-Gateways nie dafür ausgelegt hatten, dass die gesamte Belegschaft zur gleichen Zeit fern vom Büro arbeitete.

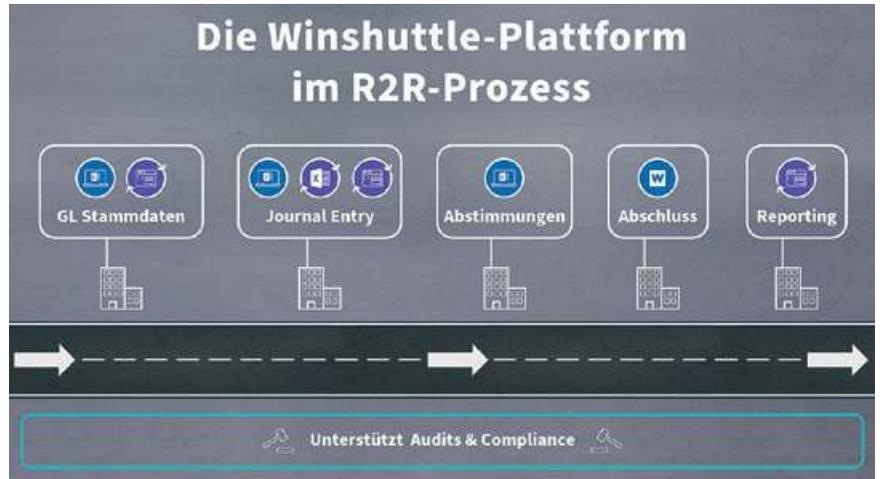
Wie hätte die Praxis also ausgesehen, hätten sie eine wie oben beschriebene leistungsfähige, flexible und skalierbare Automatisierungsplattform für ihre Finanzprozesse zur Verfügung gehabt? Mit serverbasierter Desktop-Ausführung und automatisierten Prozessen wären die Mitarbeiter des Rechnungs- und Finanzwesens in der Lage gewesen, beinahe nahtlos vom Büroarbeitsplatz auf das Homeoffice umzustellen. Mithilfe von webbasierten Formularen oder Excel-Workflow-Prozessen wären die Abläufe auch dezentral funktionsfähig gewesen.

Nun, diese Art von Plattform lässt sich noch immer implementieren, selbst wenn die Geschäftsumgebung dynamisch ist und die permanente Gefahr weiterer Disruptionen aufgrund der Pandemie besteht. Winshuttle stellt die Plattform bereit – und zwar nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis, wie folgendes Kundenfallbeispiel zeigt.

Desktop-Automatisierung bei Alpina Savoie

Alpina Savoie ist einer der weltweit größten Hersteller von Pasta, Couscous, Grieß und Polenta. Hier konnte die Desktop-Automatisierung sowohl aktuelle als auch langfristige Probleme mit SAP-Daten lösen. Die Herausforderung war zweifach: Das Unternehmen war mit einem Rückstand von über 100.000 SAP-Finanztransaktionen konfrontiert – Tendenz steigend. Gleichzeitig kämpften die Mitarbeiter damit, über 30.000 Produktreferenzen zu pflegen und zu managen. Die Kombination von wachsendem Rückstand und regelmäßiger Datenpflege überstieg die Kapazitäten der Mitarbeiter.

Ein spezifisches Programm zu entwickeln, um den Rückstand abzubauen, war jedoch zu kostspielig und hätte viele IT-Ressourcen sowie eine erhebliche Entwicklungszeit benötigt. Alternativ hätte es vier bis fünf Vollzeitkräfte über rund drei Monate bedurft, um den Rückstand durch manuelle Dateneingaben abzubauen. Dabei wären neu in die Pipeline eingehende Transaktionen noch nicht be-



rücksichtigt gewesen. Keine dieser Optionen erschien dem Unternehmen daher praktikabel.

Anstelle dessen wählte Alpina Savoie als Lösung die Desktop-Automatisierung von „Winshuttle Studio“. Damit ließen sich beide Herausforderungen meistern. „Studio“ erlaubt, mithilfe von Microsoft Excel die aufgelaufenen SAP-Finanztransaktionen zu managen – und dabei gleichzeitig die Daten gegen das SAP-ECC-System zu validieren, noch bevor sie gebucht werden.

Den gleichen Ansatz nutzte das Unternehmen, um seine Produktstammdaten zu managen. Hierfür entwickelte es mithilfe von „Winshuttle Studio“ Automatisierungsskripte. Damit konnten die Nutzer effektiv die Daten der 30.000 Produktreferenzen verarbeiten – und zwar ganz ohne die üblichen den manuellen Dateneingaben geschuldeten Verzögerungen und Fehler.

Ein weiterer Vorteil ergab sich daraus, dass sich die Skripte ohne die Unterstützung der IT-Abteilung oder spezialisierter Ressourcen erstellen ließen. So konnten sie rasch und direkt von den Personen entwickelt, getestet und angepasst werden, welche die SAP-Finanzprozesse am besten kennen.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Anstelle der prognostizierten Zeit von drei Monaten konnte der Rückstand innerhalb von wenigen Tagen abgebaut werden, inklusive Entwicklung und Testen der Skripte. Zudem lassen sich mithilfe der Plattform künftige Probleme mit Rückständen minimieren, sodass sich die Lösung innerhalb kurzer Zeit amortisiert hat.

Dank der beschleunigten Verarbeitung und der höheren Qualität der Produktreferenzstammdaten war Alpina Sa-

voie in der Lage, ihren Geschäftsanforderungen besser gerecht zu werden. Nun kann das Unternehmen auf regelmäßiger Basis fundierte Geschäftsanalysen durchführen. So lassen sich schneller Änderungen in der Geschäftsumgebung erkennen und bedarfsgerecht neue Strategien verabschieden, um weiterhin Wettbewerbsvorteile im Markt zu genießen.

Fazit

Im Rahmen der Einführung einer Automatisierungsplattform geht es in erster Linie um die Wahl der jeweils geeigneten Funktionalität. Dafür ist es wichtig, das gesamte Spektrum an zu automatisierenden SAP-basierten Finanz- und Buchhaltungsprozessen zu prüfen und die Anforderungen eines jeden Prozesses zu verstehen. Nur wenn man beide Aspekte im Blick hat, kann eine flexible, skalierbare Automatisierungsplattform für das Finanzwesen ihre Stärken auch wirklich ausspielen und die Initiative zum Erfolg führen.

WINSHUTTLE®

Winshuttle Deutschland GmbH

Sonnenstraße 19
80331 München
Telefon: +49 89 44458020
winshuttle-software.de

Mit Automatisierungstechnologie zur sicheren und effizienten Migration

Die Produktivität und Sicherheit im Betrieb erhöhen, Ausgaben minimieren, Business-Innovationen vorantreiben: Mit diesen Zielen vor Augen stürzen sich SAP-Anwender in Modernisierungsinitiativen.

Doch jedes Update, das nicht ordentlich getestet wird, birgt die Gefahr, sensible End-to-End-Geschäftsprozesse lahmzulegen. Um die Risiken zu verringern, die mit SAP-Updates verbunden sind, sollten Unternehmen auf Automatisierungstechnologie setzen, die einen sicheren und vorausschauenden Ansatz fährt. Eine umfassende Plattform hierfür bietet Tricentis: Dank Funktionen zur Testautomatisierung und Business-Impact-Analyse können Unternehmen durch ihren Einsatz manuellen sowie finanziellen Aufwand einsparen. Die Modernisierung der SAP-Landschaft ist ein Vorhaben, von dem sich viele Unternehmen Vorteile erhoffen: Anwender möchten das Wachstum im Unternehmen steigern, Geschäftsabläufe straffen und sich letztlich einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb verschaffen. Eine gemeinsam von Tricentis und ASUG durchgeführte Studie zeigt dabei, dass 56 Prozent aller SAP-Anwender die Umstellung ihrer Systeme in den nächsten zwei Jahren planen, während 32 Prozent der Kunden bereits dabei sind, dies zu tun.

Barrieren bei der SAP-Migration

So viele Chancen die SAP-Migration mit sich bringt, bei den unterschiedlichen Modernisierungsinitiativen treffen Unternehmen auch auf einige Hindernisse. Beispielsweise haben viele Anwender Nachholbedarf hinsichtlich ihrer ECC-Updates – teils liegen sie fünf bis sechs Jahre im Rückstand. Um die Vorteile kritischer Sicherheitspatches und Funktionserweiterungen nutzen zu können, benötigen

SAP-Anwender eine Möglichkeit, viele Zwischenpatches und Service-beziehungsweise Erweiterungspakete sicher sowie effizient zu installieren. Weitere Aspekte einer erfolgreichen SAP-Migration sind die Bereitstellung von SAP-Cloud-Lösungen wie SuccessFactors, Hybris, Ariba oder Concur, die etwa die Wartung vereinfachen, und die Übernahme von Agile/DevOps-Methoden, um schnellere Releasezyklen zu ermöglichen. Anwender planen zudem die Erweiterung von End-to-End-Geschäftsprozessen, wobei sie ihre SAP-Landschaft mit anderen Anwendungspaketen verknüpfen.

Einen Meilenstein stellt für viele Unternehmen die Migration auf SAP S/4 Hana dar – ein komplexer und langwieriger Prozess. Dabei begegnen sie zwei zentralen Herausforderungen: Einerseits kann ihr bisheriger Ansatz für die Bereitstellung von SAP-Updates nicht mit dem Tempo mithalten, das moderne Unternehmensanwendungen fordern. Andererseits gehen Organisationen mit jedem Update das Risiko ein, dass der Geschäftsalltag gestört oder sogar lahmgelegt wird.

Manuelles Testen und Hypercare-Phasen

Um sicherzustellen, dass geschäftskritische Anwendungen weiterhin reibungslos funktionieren, testen Anwender eine Softwareänderung, bevor sie diese realisieren. Die zeitlich und manuell aufwändige Prüfung führt in der Regel die IT-Abteilung durch. Da dies zusätzlich zu ihrer ohnehin hohen Arbeitslast erfolgen muss,

können teilweise Softwaredefekte unentdeckt in die Produktion übergehen. Dem möchten Anwender entgegenwirken, indem nach dem Go-live eines SAP-Updates eine sogenannte Hypercare-Phase folgt. Experten halten sich für einen bestimmten Zeitraum, der bis zu drei Monate betragen kann, als eine Art Feuerwehr bereit. Eine „all hands on deck“-Periode bündelt somit die teuersten Ressourcen eines Unternehmens. Sie sind jederzeit in der Lage, Support zu leisten, während Anwender die Zeit nutzen, um sich mit etwaigen Änderungen und neuen Funktionen des Updates vertraut zu machen. Mehr als 90 Prozent der SAP-Unternehmenskunden entscheiden sich für diese langwierige und teure Strategie, obwohl eben jene Defekte durch gründliche und automatisierte Vorabtests entdeckt und vermieden werden könnten.

Zusammengenommen führen manuelles Testen und Hypercare-Phasen zu einer Doppelbelastung, während das Risiko längerer Betriebsunterbrechungen weiterhin bestehen bleibt. Die Time to Value eines Updates verzögert sich, während die Kosten in die Höhe schnellen. Im schlimmsten Fall könnte dies den Erfolg des gesamten Projekts und am Ende die Innovationsfähigkeit des Unternehmens gefährden.

Umfassende Lösung für komplexe Anforderungen

Daher benötigen Anwender eine spezielle Lösung, die eine SAP-Migration effizient und vor allem sicher gestaltet. Sie sollte zum einen eine möglichst frühe so-

wie gründliche Risiko- und Readiness-Bewertung des Updates erlauben und zum anderen auf Automatisierungstechnologie basieren, die den manuellen Aufwand beim Softwaretesten senkt. Diese beiden Anforderungen hat Tricentis in eine umfassende Plattform übersetzt, die SAP-Anwendern robuste End-to-End-Automatisierung gepaart mit einer KI-gestützten Business-Impact-Analyse bietet.

Testautomatisierung in jeder Umgebung

Die Automatisierungstechnologie Tricentis Tosca fußt auf einem modellbasierten, codefreien Ansatz, lässt sich wie ein Baukasten bedienen und eignet sich für den unternehmensweiten Einsatz. Denn die Lösung befähigt jeden Nutzer, ob Business-Experte oder Entwickler, End-to-End-Testfälle zu erstellen – und zwar sowohl in SAP als auch in anderen Unternehmensanwendungen wie UIs, Webdienste, ESBs, APIs, Web-UIs, Mainframes oder sogar Big Data. Somit lassen sich Redundanzen sowie Abdeckungslücken herkömmlicher Testsuiten und die aus der skriptbasierten Automatisierung bekannten Wartungsfällen deutlich reduzieren. Denn auch bei späteren Änderungen an der Benutzeroberfläche bleiben bereits automatisierte Tests intakt. Zusätzliche Funktionen wie Testdatenmanagement und Service-Virtualisierung beseitigen andere Ursachen für Testverzögerungen.

KI-gestützte Business-Impact-Analyse

Die zweite Komponente der Plattform, Tricentis LiveCompare, hingegen bietet eine automatisierte Auswirkungsanalyse. Die Lösung führt Pre-Release-Tests durch, wozu sie die aktuelle SAP-Konfiguration und -Nutzung eines Unternehmens mit benutzerdefinierten oder Standard-SAP-Updates vergleicht. Sie analysiert automatisch, welche Auswirkungen die Änderung auf das Unternehmen haben wird: Beispielsweise können SAP-Geschäftsprozesse, Systemintegrationen, anwenderspezifische Codes, Sicherheit und Governance betroffen sein. Tricentis LiveCompare fungiert als eine Art intelligentes Zielsystem, indem es auf Objekte hinweist, die durch ein Update stark gefährdet sind, und entsprechend genau aufzeigt, welche Aspekte zu testen sind. Wenn etwa eine Aktualisierung den „Order to Cash“-Prozess beein-

trächtigt, identifiziert LiveCompare das geänderte Objekt, von dem das Risiko ausgeht. Anschließend ermittelt die Lösung den effizientesten Fall, um dies zu testen. Das Vorgehen von LiveCompare hat den doppelten Vorteil, dass sich die Anzahl nötiger Vorabtests um 85 Prozent reduziert, indem sich die Tests genau auf jene Objekte konzentrieren, die bei einer Aktualisierung am meisten gefährdet sind. Gleichzeitig reduziert sich die Anzahl von Fehlern, die die Produktion treffen – diese können um 75 bis 90, manchmal sogar 100 Prozent reduziert werden.

Fazit: Freiraum schaffen, um Innovationen zu treiben

Durch eine umfassende Plattform wie Tricentis verringern SAP-Anwender das Risiko, das gewöhnlich mit einem SAP-Update oder etwa einer Migration auf SAP S/4 Hana verbunden ist. Durch die in der Lösung beinhalteten Funktionen können Unternehmen schon vor dem Release eines Updates dafür sorgen, dass sich die Anzahl an Geschäftsunterbrechungen nach dem Release minimiert. Ausfallzeiten werden reduziert und das Release-Tempo sowie die Time to Value der SAP-Initiativen gesteigert. Automatisierungstechnologie senkt den manuellen sowie finanziellen Aufwand und entlastet die IT-Abteilung. Diese kann sich wieder ihren Kernaufgaben widmen, während der SAP-Anwender in jeder Umgebung zum eigenen Handeln befähigt wird. So können Unternehmen das wahre Ziel verfolgen, das hinter jeder SAP-Initiative steckt: Innovationen voranzutreiben und sich vom Wettbewerb abzusetzen.

tricentis.com/de/sap



Tricentis GmbH

Saturn-Tower
Leonard-Bernstein-Straße 10
1220 Wien
Telefon: +43 1 2632409-0
office@tricentis.com
tricentis.com/de

SAP, ASAP.

Tricentis
ist jetzt die
empfohlene
Testlösung
von SAP

10X
schnelleres Testen

90%
Risikominderung

50%
niedrigere Kosten

tricentis.com/de

 Tricentis

Warum erst durch die Kombination aus SAP und ECM der richtige Dreh gelingt

Den Digitalisierungs-Zauberwürfel nachhaltig lösen

Digitalisierung ist wie ein Zauberwürfel: Es braucht Intelligenz und alle Steine, um den richtigen Dreh zu finden. Wer hier allein auf SAP setzt, hat aber nur eine halbfertige, halbintelligente Lösung. Komplett wird sie erst durch ein ECM, das flexible, nachhaltige Lösungen ermöglicht.

Von *Jair Godschalk, SER Group*

Erinnern Sie sich an das Motto der DSAG-Technologietage in diesem Frühjahr? „Digitalisierung hat viele Seiten. Auf den richtigen Dreh kommt es an“, postulierte die deutsche SAP-Anwendergemeinschaft und zog das Bild des Zauberwürfels als Vergleich heran. Blicken wir auf die vergangenen Monate zurück, hat sich allerdings gezeigt, dass viele Unternehmen in Sachen Digitalisierung noch längst nicht den richtigen Dreh raushaben. Fehlende oder mangelhafte digitale Lösungen haben mancherorts plötzlich den Geschäftsbetrieb zum Stillstand gebracht: Mitarbeiter saßen ohne Zugriff auf Dokumente und SAP-Daten im Homeoffice, Geschäftsprozesse blieben erstmal liegen. Das wirkt sich auf den Unternehmenserfolg aus, der ohnehin schon unter der prekären wirtschaftlichen Gesamtlage ächzt. Die Rechnung kommt spätestens zum Jahresabschluss: Laut einer aktuellen Mitgliederbefragung des Bundesverbands Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V. rechnen 98 Prozent der befragten Digitalexperten für das laufende Jahr mit coronabedingten Umsatzeinbußen von durchschnittlich 32 Prozent. Umsatzeinbußen, gegen die man aktiv etwas unternehmen muss. Was hier zum Ziel führt, ist das Gleiche wie beim Rubik Cube: Die Unternehmen brauchen intelligente Strategien und Lösungen für die Digitalisierung ihrer Informationen und Prozesse. Die Digitalisierung muss weiter vorangetrieben, Arbeitsabläufe müssen optimiert und Service-Leistungen angepasst werden. Und zwar so, dass sich nicht nur jetzt ein schneller Erfolg einstellt, sondern dass die Unternehmen auch in Zukunft dem Veränderungsdruck standhalten und neue Lösungen schaffen können. Die SAP-Community hat das ganz richtig erkannt und fokussiert sich bei DSAGLIVE im Oktober auf das Thema „Zukunft mit



Jair Godschalk,
Vice President Sales, SER Group

Weitsicht! Nachhaltig gewinnt“. Gehen wir weiter vom Digitalisierungs-Zauberwürfel aus, heißt das: Es gibt nicht nur die eine Lösung mit eintönigen Seiten, die, einmal richtig gedreht, für immer so bleibt. Wie beim Rubik Cube, der zu zahlreichen neuen Mustern kombiniert werden kann, müssen Unternehmen jetzt neue, flexible Lösungen schaffen, mit denen sie die Krise nachhaltig überwinden – und das möglichst intelligent.

Wo SAP schlau ist und wo nicht

SAP hilft den Unternehmen bei diesem Ziel mit ihrer Vision vom Intelligent Enterprise schon ein gutes Stück. Das neue ERP soll

Dokumente fallen nicht ins Spezialgebiet von SAP. Ihre Anwender haben damit nur eine halbfertige, halbintelligente Lösung!

nicht dumm herumdümpeln, sondern Anwendern durch intelligente Prozesse die Arbeit erleichtern. In puncto Kundenerlebnis wird die perfekte „Experience“ versprochen. Dafür nutzt SAP operative Daten aus dem Geschäftsbetrieb und sogenannte Experience-Daten, die das „Erlebnis“ des Unternehmens weiter verbessern und für zufriedene, treue und vor allem kaufwillige Kunden sorgen sollen. Das ist angesichts der aktuellen Umsatzeinbußen eine gute Idee. Doch die Customer Experience wird nie funktionieren, wenn die intelligente Basis im Backoffice fehlt. Es geht nicht nur um nette Gespräche mit KI-Chatbots und personalisierte Produktvorschläge. Am Ende will der Kunde seinen fertigen Vertrag und erwartet schnelle Reaktionen auf Aufträge oder Bestellungen. Das erfordert kurze Durchlaufzeiten bei der Bearbeitung, aber auch eine intelligente Planung für Wareneingang und Produktion. Es erfordert flexible, schnelle Reaktionen auf unsichere Lieferbedingungen, die aktuell mehr denn je Schwankungen am Markt unterliegen. Um all das zu schaffen, müssen Unternehmen heute trotz künstlich erzeugter Distanzen eine vernetzte Zusammenarbeit von unterschiedlichen Standorten aus schaffen, ihre Prozesse verschlanken und bei gleichem Personalaufwand bessere Qualität erzielen. Automation und KI-Unterstützung sind dafür dringend nötig. Das will auch SAP mit ihrem intelligenten ERP erreichen. Allerdings bleibt hier der Fokus auf datengetriebene Prozesse beschränkt. Doch Geschäftsprozesse bestehen nicht nur aus Daten! Sie werden von Dokumenten dominiert, davon kann jeder Sachbearbeiter ein Lied singen. Gerade Dokumente fallen aber nicht ins Spezialgebiet von SAP. Ihre Anwender haben damit nur eine halbfertige, halbintelligente Lösung: Sie können

keine Dokumente und Aufgaben automatisiert an den richtigen Bearbeiter steuern, erhalten keine Unterstützung beim Auswählen der richtigen Prozesse wie z. B. dem Prüfprinzip bei einer Vertragsfreigabe. In SAP finden sie außerdem nur schwer die richtigen Dokumente zu einem Prozess, von Non-SAP-Dokumenten ganz zu schweigen. Um das Einhalten von Fristen, Aufbewahrungsregeln und um Eskalationsmechanismen müssen sie sich selbst kümmern.



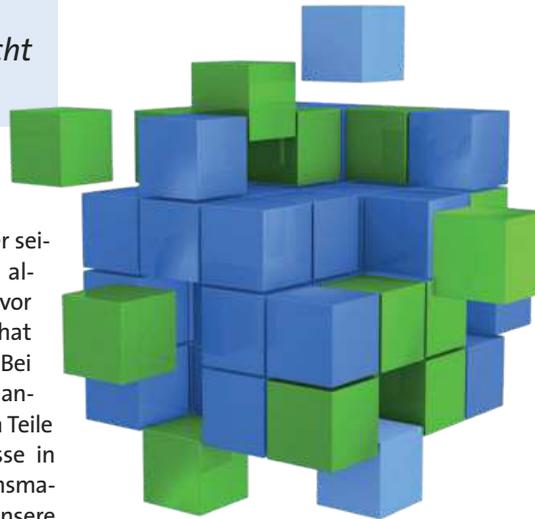
Wer seinen Digitalisierungs-Zauberwürfel allein mit SAP richtig drehen will, steht vor einem grundlegenden Problem: Er hat dafür noch gar nicht alle Bausteine.

Dass es hier bei SAP hakt, ist nicht neu. In Zeiten von Corona sticht die Lücke aber noch mehr ins Auge. Wer seinen Digitalisierungs-Zauberwürfel allein mit SAP richtig drehen will, steht vor einem grundlegenden Problem: Er hat dafür noch gar nicht alle Bausteine. Bei der SER Group haben wir das schon lange im Blick und liefern die fehlenden Teile für dokumentengetriebene Prozesse in Form von intelligentem Informationsmanagement. Dafür entwickeln wir unsere Enterprise-Content-Management-(ECM)-Plattform Doxis4: Mit ihr stellen Unternehmen die richtigen Informationen zur richtigen Zeit und im richtigen Prozess bereit, erleichtern Mitarbeitern das Treffen von Entscheidungen und automatisieren zeitraubende manuelle Tätigkeiten. Doch selbst Unternehmen, die sich wie z. B. die Deutsche Bahn genau deswegen bereits bewusst für eine Kombination aus dem intelligenten ECM und SAP entschieden haben, müssen zusätzlich zu den aktuell schwierigen Marktbedingungen noch mit einem weiteren Drachen kämpfen: der Produktstrategie von SAP.

Schöne neue Cloud-Welt oder Wolkenkuckucksheim?

In den vergangenen Jahren hat SAP ihr Portfolio durch Zukäufe ordentlich ergänzt. Damit erweitert der Konzern sein

Lösungsangebot, muss aber zugleich auch für Datenharmonisierung sorgen. Nur so sind durchgehend automatisierte Prozesse ohne Systembrüche möglich, in denen Anwender uneingeschränkt Zugang zu den verschiedenen SAP-Lösungen haben. Und nur auf einer „barrierefreien“ Basis kann SAP alle vorhandenen Daten mit künstlicher Intelligenz analysieren und die versprochene Experience-Verbesserung liefern. Abhilfe gegen die heterogene SAP-Landschaft soll die SAP Cloud Plattform schaffen, die SAP-Lösungen und Drittanwendungen integriert. Das Problem: SAP hat auch hier die Rechnung ohne die Dokumente gemacht. Die bisherige ArchiveLink-Schnittstelle entfällt sogar. Wie bekommen SAP-Anwender jetzt ihre Dokumente in die Cloud? Wie erhalten sie eine ganzheitliche Sicht auf ihre Prozesse?



Ähnlich liegt der Fall bei der Umstellung auf S/4 Hana. Ob als Cloud- oder On-premises-Version: Wie Dokumente bei der Migration auf die neueste SAP-Produktgeneration mitwandern sollen, wurde nicht überlegt. Kein Wunder, dass sich die SAP-Kunden beim Wechseln sträuben. Lamentieren bringt aber keinen weiter. Eine pragmatische Lösung ist gefragt! Und die gibt es: So einfach, wie früher Dokumente zwischen SAP und ECM per ArchiveLink übernommen wurden, geht es in der Cloud mit dem Konnektor Doxis4 Smart-Bridge for SAP. Er synchronisiert dabei nicht nur Dokumente und Daten, sondern reagiert auch auf Ereignisse in SAP und stößt dokumentengetriebene Prozesse wie das Anlegen neuer Akten an, die SAP-Daten und dazugehörige Dokumente im richtigen Kontext bündeln. Das ist schon mal eine Sorge weniger: Die Doku-

mente bleiben sicher erhalten. Das funktioniert nicht nur beim Umzug auf die SAP Cloud Plattform. Mit Doxis4 können Anwender in der alten und in der neuen SAP-Welt arbeiten: Beim Wechsel von SAP ERP nach SAP S/4 Hana oder SAP S/4 Hana Cloud läuft das ECM einfach weiter und stellt dort Dokumente ohne Einschränkungen bereit. Auch beim Wechsel des Designs funktioniert das ECM mit SAP Fiori genauso wie mit der SAP Classic UI. Wenn das nicht nachhaltig ist!

Neben der in allen SAP-Generationen fehlenden Dokumentenunterstützung gibt es aber noch einen weiteren Punkt, der bei den Anwendern Stirnrundeln verursacht: die Prozesse. Von denjenigen, die den Wechsel schon gewagt haben, findet laut aktueller DSAG-Umfrage gut die Hälfte die Prozesse nach der S/4-Einführung komplexer als erwartet. Dabei sollten sie doch gerade jetzt verschlankt werden! Die dafür fehlenden Bausteine im Digitalisierungs-Zauberwürfel müssen SAP-Kunden erst einmal intelligent ergänzen. Das betrifft nicht nur Prozesse, die SAP-Anwender nutzen.

ECM komplettiert den Zauberwürfel

Hand aufs Herz: Welcher SAP-Kunde hat eine 100-prozentige SAP-Durchdringung im Unternehmen? Fakt ist doch, dass SAP in einzelnen Bereichen genutzt wird: HCM oder jetzt SuccessFactors im Personalwesen, FI in der Buchhaltung, Claims Management in der Schadenabteilung usw. Den Kunden interessiert es aber nicht, warum das Callcenter nicht auf Bestellungen in SAP zugreifen und keine konkrete Auskunft zum Lieferstatus geben kann. Auch Abteilungen ohne SAP-Zugriff müssen den Gesamtüberblick über Geschäftsprozesse und alle damit verbundenen Informationen haben, genauso wie SAP-Anwender auf Dokumente außerhalb von SAP zugreifen müssen. In der heilen SAP-Welt ist eine Trennung zwischen SAP-Anwendern und Non-SAP-Anwendern nicht vorgesehen. Die Realität sieht aber anders aus. Die Brücke zwischen beiden schlägt ein ECM, das alle Systeme auf einen Nenner bringt: das ERP, zusätzliche CRM-Systeme, Anwendungen in Fachbereichen sowie E-Mail-Programme, Datenbanken und natürlich alle Anwendungen, in denen Dokumente entstehen und abgelegt werden. Informationen in

diesen Quellen sind damit alle über eine Single Source of Truth zu finden, unabhängig von Systeminstallationen und verwendeten Endgeräten. Unternehmen, die ECM sehr früh eingeführt haben, waren anfangs nur an dieser Archivfunktion interessiert: Dokumente und Daten sollten zentral verfügbar sein und revisions-sicher aufbewahrt werden. Die Zeiten vom ECM als dummem Archiv im Hintergrund sind aber längst vorbei. Natürlich gibt es nach wie vor „schlanke“ Archivlösungen, die nichts anderes können. Den Zauberwürfel der Digitalisierung kann man damit aber nicht angehen, es fehlen einfach die Intelligenz und die Prozessautomation, die dafür nötig sind. ECM-Systeme wie Doxis4 bringen neben ECM Services auch Process Services und Cognitive Services mit, die ein intelligentes, automatisiertes Informationsmanagement ermöglichen und so SAP nicht nur in Sachen Dokumentenmanagement, sondern auch beim Prozessmanagement perfekt ergänzen – und das in sehr vielen Bereichen. Hier ein paar einschlägige Beispiele.

Der Pilot: Invoice

Mit dem automatisierten Rechnungseingang starten die meisten Unternehmen, die bereits ihre SAP-Belege revisionssicher mit ECM archivieren. Denn SAP kann zwar prima buchen, das Prüfen und Freigeben der Rechnungen deckt es aber nicht ab. Die SER Group hat dafür die Doxis4 Intelligent Invoice Automation entwickelt, bei der das ECM diese Schritte vollautomatisch übernimmt, bis hin zur Dunkelbuchung. Das erspart den SAP-Anwendern manuellen Aufwand,

geht weitaus schneller und erkennt dank KI-basierter Verfahren Abweichungen zwischen Bestellungen und Rechnungen oder fehlende Rechnungspositionen viel genauer als ein Mensch. Entscheidend ist hier, dass im Gegensatz zur viel gehypten Robotic Process Automation (RPA) nicht nur Daten automatisiert übertragen, sondern Prozesse mit Dokumenten und Aufgaben abgebildet und gesteuert werden. Das kann kein SAP und keine RPA-Lösung. Hier sollten sich Unternehmen nicht von einem Trend in die Irre führen lassen, sondern ihren Anwendungsfall genau betrachten. Läuft der Prozess starr ab und enthält Daten? Dann ist RPA geeignet. Sind die Prozesse dokumentenbasiert und müssen schnell angepasst oder neu aufgesetzt werden? In dem Fall brauchen sie eine ECM-Plattform mit Content und Process Services. Mit ihnen lassen sich nicht nur immer gleiche Prozesse automatisieren, sondern viele weitere Anwendungsfälle abbilden.



Aus Sachbearbeitern werden Prozess- und Veränderungsmanager, die ihre Prozesse nun steuern und optimieren und nicht mehr nur operativ abarbeiten!

Dirk Stentzel, IT – Cross-Functional Application Management, Projektleiter, August Storck KG

Intelligent ausgebaut: P2P

Was liegt näher, als neben der Rechnungsverarbeitung verwandte Prozesse zu automatisieren? Das Prüfen der von den Lieferanten zugesandten Auftragsbestätigungen und Mahnungen, aber auch das Abwickeln von Zahlungsankündigungen und etwaigen Reklamationen von Kunden: All das lässt sich mit einem ECM durch automatisierte, KI-gestützte Workflows abbilden. Ein Paradebeispiel dafür ist die August Storck KG, die bei der DSAGLIVE in ihrem Vortrag darüber berichten wird, wie sie mit Doxis4 Intelligent Automation und SAP ihren Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess automatisiert. Das verbessert nicht nur die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Handel, es verhindert auch Vermögensschäden und erleichtert die Liquiditätsplanung. Als Süßwarenhersteller unterliegt Storck zudem zahlreichen Regularien und muss z. B. die Nachhaltigkeit von Rohstoffen oder die Unbedenklichkeit von Einsatzstoffen dokumentieren: Auch diese Anforderungen lassen sich mit dem ECM und SAP passend berücksichtigen. Die gesamte P2P- und O2C-Prozesskette wird über alle beteiligten Bereiche hinweg unterstützt, lässt sich intelligent steuern und flexibel anpassen.

Schneller reagieren: Unternehmensweites Vertragsmanagement

Verträge findet man überall im Unternehmen: mit Kunden, Dienstleistern, Lieferanten, Mitarbeitern, für das Leasing und das Anmieten von Bürogebäuden. Eine Herausforderung, vor der Unternehmen gerade jetzt stehen, ist das schnelle Anpassen dieser Verträge. Neue Lieferkonditionen oder geänderte Arbeitszeiten müssen zeitnah aufgenommen werden. Solche Vertragsabstimmungen automatisiert ein ECM wie Doxis4 und erleichtert auch Vertragswechsel und das damit verbundene Einhalten von Kündigungsfristen – alles Voraussetzungen dafür, dass Unternehmen bei veränderten Marktanforderungen schnell reagieren können und nicht an alte Verbindlichkeiten gefesselt bleiben. Intelligenz kommt ins Spiel, wenn z. B. Daten zu Vertragspartnern aus SAP schnell und fehlerfrei in die Verträge übernommen werden, das Erstellen von Vertragsakten und die Ablage von Verträgen darin automatisiert passieren, sobald ein neuer Vertragspart-

Die Wichtigsten Use Cases für Intelligent Automation mit Doxis4 und SAP

Purchase to Pay

- BANF-Prozesse
- Auftragsbestätigungen
- Prüfung des Wareneingangs
- Rechnungseingang bis zur Dunkelbuchung

Vertragsmanagement

- Vertragserstellung und -freigabe
- Abstimmung mit Geschäftspartnern
- Fristenmanagement
- Revisions-sichere Archivierung des gesamten Vertragslebenszyklus

Kundenservice

- Schadenbearbeitung
- Kontoeröffnungsprozesse
- Antragsbearbeitung

Personalwesen

- On- und Offboarding
- Reisekostenabrechnung
- Verarbeitung von AU-Belegen

Qualitätsmanagement

- Lieferantenbewertung in SAP
- Zertifikatsprüfung und -erneuerung

Die Kunden merken unsere höhere Bearbeitungs-geschwindigkeit durch die schnellere Reaktion der DEVK.

Alexander Erpenbach, Leiter der Abteilung Grundsatzfragen Sach/HUK/Kunden-Kompetenz-Center-Service, DEVK

ner in SAP angelegt wird, und nach dem Vertragsabschluss die richtigen Folgeprozesse wie z. B. Bestellungen angestoßen werden.

Kunden gewinnen und binden: Automation im Service

Noch vor wenigen Jahren hätten viele Unternehmen als Hauptgrund für die Automation Kostenreduktion und Prozesseffizienz genannt. Heute erkennen sie mehr und mehr, dass sie durch automatisierte Prozesse vor allem Mitarbeiter besser auslasten, bei Entscheidungen wie z. B. der Risikobewertung von Neukunden unterstützen und so ihre Reaktionszeit im Kundenservice verbessern können. Klassisches Beispiel hierfür sind Versicherungen wie die DEVK. Sie nutzt einerseits SAP Claims Management für Regulierungen und archiviert die dabei

anfallenden Dokumente mit Doxis4. Überall, wo Dokumente im Fokus stehen, ist dagegen das ECM das führende System. Damit digitalisiert und steuert die DEVK alle eingehenden Dokumente vom Posteingang an, verteilt Aufgaben deutschlandweit und bearbeitet z. B. Neuanträge und Verträge. Das Ergebnis macht Versicherte und Mitarbeiter zufrieden: Der Aufwand für die Postverteilung ist um 75 Prozent gesunken, Kundenanliegen werden noch am gleichen Tag bearbeitet. Allein mit SAP ist so ein Tempo unvorstellbar.

Fachkräfte sofort im Einsatz: Automatisierte HR-Prozesse

Fachkräfte müssen auch in Zeiten von Corona eingestellt werden. Allein schon, um z. B. wegen der Rente ausscheidende Mitarbeiter zu ersetzen. Und sie sollen natürlich möglichst schnell produktiv arbeiten können. Wie das durch workflow-gesteuertes Onboarding geht, zeigt die Krone Gruppe: Sobald in SAP ein neuer Mitarbeiter angelegt wird, erstellt Doxis4 automatisch die dazugehörige Personalakte und startet den Onboarding-Workflow. Arbeitsplatz und PC einrichten, Keycard vorbereiten, Zugänge zu Fachanwendungen vorbereiten, Firmwagen organisieren, Schulungen buchen: HR, Beschaffung, IT und Facility Management werden automatisch benachrichtigt, bis wann was erledigt sein muss. Die intelligente Automation ver-

netzt sie über Bereiche hinweg. So muss kein Mitarbeiter am ersten Arbeitstag untätig herumsitzen und auf Arbeitsmaterial warten.

Nachhaltig gewinnt

Der klassische Zauberwürfel bietet 43 Trillionen verschiedene Drehmöglichkeiten. So viele Züge müssen Unternehmen bei ihrer Digitalisierung zum Glück nicht machen. Die Beispiele oben zeigen aber, wie vielfältig sich SAP und ein intelligentes ECM zusammen einsetzen lassen. Das geht wie gesagt nicht mit jedem ECM. Denn für intelligente Lösungen muss Intelligenz so im Kern verankert sein, dass sie für alle Informationen und Prozesse zum Einsatz kommen kann, die mit dem ECM gemanagt werden. Bei Doxis4 sind KI und Automation feste Bestandteile der ECM-Plattform, sodass sich selbst komplexe Prozesse abbilden und intelligent steuern lassen. Und allen, die den Digitalisierungs-Zauberwürfel komplett in der Cloud lösen möchten, sei gesagt: Ein zukunftsfähiges ECM läuft auch dort. SaaS-Angebote und Managed Services machen die Implementierung, Administration und Wartung der ECM-Lösungen kalkulierbar, sorgen dafür, dass sie schnell zum Einsatz kommen, skalierbar sind und von Anfang an mit SAP-Lösungen ineinandergreifen. So entsteht eine vernetzte und gleichzeitig flexible Basis, auf der Unternehmen immer wieder neue, intelligente und automatisierte Prozesse kombinieren können – und den Digitalisierungs-Zauberwürfel unter den aktuellen und unter den kommenden Anforderungen nachhaltig lösen.

SER Group und SAP: Seit Jahrzehnten ein starkes Team

Die SER Group ist seit über 30 Jahren zertifizierter SAP-Partner und entwickelt auf Basis dieser langjährigen Produkt- und Schnittstellen-Expertise zahlreiche Lösungen für durchgehend digitale Geschäftsprozesse, die im Mittelstand und in Konzernen zum Einsatz kommen. Basis dafür ist die ECM-Software Doxis4, die mit ihren integrierten Content, Process und Cognitive Services Dokumenten- und Prozessmanagement und KI-basierte Analyseverfahren auf einer einheitlichen Technologieplattform vereint – on-premises, in der Cloud oder hybrid.

Die zertifizierten Doxis4-Konnektoren und Add-ons für SAP sorgen dabei für unternehmensweit intelligent automatisierte Prozesse für die ganze Welt

der Dokumente: vom Anlegen neuer eAktien bei Ereignissen in SAP über automatisiert angestoßene Workflows zur unternehmensweiten Dokumenten- und Aufgabensteuerung bis hin zur revisionssicheren, EU-DSGVO-konformen Archivierung der SAP-Daten und -Belege. Die Implementierung erfolgt über Standardschnittstellen, ganz ohne Abap-Programmierung, und ermöglicht so eine einfache Integration der Doxis4-ECM-Plattform mit SAP ERP, SAP S/4 Hana und SAP Cloud Platform.



**SERgroup
Holding International GmbH**

Joseph-Schumpeter-Allee 19
53227 Bonn
Fon: +49 228 90896-0
info@sergroup.com
sergroup.com

SAP und Ansible

Quo vadis SAP-Automation? Ein Fall für Ansible

Automation gehört zu den zentralen IT-Themen. Der SAP-Bereich bildet keine Ausnahme. Anforderungen der digitalen Transformation, Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Kostenoptimierung kann ein Unternehmen nur mit IT-Automatisierung bewältigen.

Von Peter Körner, Red Hat

SAP-Anwender stehen vor vielfältigen Herausforderungen, ganz abgesehen von der Migration bestehender Datenbanken auf SAP Hana und vorhandener Applikationen auf SAP S/4 Hana. Vor allem müssen sie die Modernisierung konsequent vorantreiben, durchaus auch in Richtung der SAP-Vision vom intelligenten Unternehmen. Sie zielt ab auf die Automatisierung von Unternehmensprozessen, die schnelle und flexible Einführung neuer Geschäftsmodelle und letztlich auf die Etablierung von intelligenten End-to-End-Workflows.

Unternehmen sollten zudem vor allem die Geschwindigkeit bei der Anwendungsentwicklung deutlich erhöhen. Eine Projektlaufzeit von einem Jahr von der Idee bis zur entwickelten Applikation mit Kosten in Höhe von mehreren Millionen Euro ist kaum mehr darstellbar. Das Motto lautet vielmehr: von der Idee bis zur Produktion in nur einem Tag.

Ebenso müssen SAP-Anwender berücksichtigen, dass eine Zeit der datengetriebenen Transformation und Modernisierung angebrochen ist. Dabei geht es keineswegs nur um SAP-Systeme, auch Nicht-SAP-Umgebungen sind Teil einer Gesamtstrategie für die Optimierung der Prozesslandschaft.

Automatisierung ist ein Muss

Diese Herausforderungen sind nur mit einer konsequenten Automatisierung zu bewältigen, und zwar von der Bereitstellung über die Wartung und Pflege bis zum Betrieb eines kompletten IT-Stacks im Kontext eines End-to-End-Prozesses.

Und an diesem Punkt kommt immer öfter die Automatisierung mit Ansible ins Spiel, das inzwischen zu den bedeutendsten Open-Source-Projekten im IT-Bereich zählt. Für den Unternehmenseinsatz muss allerdings eine Enterprise-Lösung mit Support genutzt werden, da auch kritische Bereiche automatisiert werden. Eine solche



(Quelle: Red Hat)

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

Lösung bietet Red Hat mit Red Hat Ansible Automation Plattform.

Prinzipiell können mit Ansible Prozesse über Server, Storage-Geräte, Netzwerk-Devices, Services, Container und Clouds hinweg automatisiert werden, etwa im Hinblick auf Provisioning, Konfigurationsmanagement, Applikationsbereitstellung oder Orchestrierung. Konkret führt Ansible unterschiedlichste Playbooks und Rollen in einem Workflow zusammen. Auf diese Weise kann jeder IT-Bereich seine Kompetenzen in entsprechende Playbooks einbringen, die anschließend in komplexe Prozesse integriert werden.

Der Einsatz von Ansible bietet Unternehmen die Möglichkeit, die gesamte IT-Landschaft mit einem einzigen Tool zu automatisieren. Die Lösung Red Hat Ansible Automation Plattform etwa kann mittels RESTful APIs und eines Self-Service-Portals einfach in vorhandene Tools und Prozesse integriert werden; sie ist damit für den durchgängigen Einsatz im gesamten Unternehmen geeignet. Bezogen auf die SAP-Landschaft ermöglicht An-

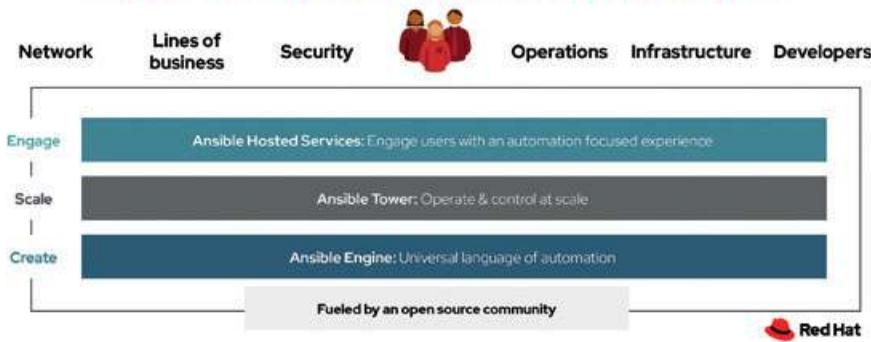
sible eine schnelle, effiziente und zuverlässige Bereitstellung und Verwaltung von SAP-Workloads. Dadurch werden der Administrationsaufwand gesenkt, potenzielle menschliche Fehlerquellen eliminiert, sich wiederholende manuelle Tätigkeiten beseitigt und eine konsistentere und stabilere Infrastruktur realisiert. Letztlich trägt das automatisierte Workflow-Management auch zu einer erheblichen Kosteneinsparung bei.

SAP und Ansible: Die Entwicklung schreitet fort

Ansible hat sich im SAP-Umfeld bereits seit längerem bewährt, zum Beispiel bei der Automatisierung von Hana-Deployments und -Konfigurationen. Der zeitaufwändige und komplexe Standard-Installationsprozess bei Hana wird durch die Automation mittels Ansible deutlich optimiert; die Dauer für das Aufsetzen eines Hana-Systems kann so von Tagen auf Minuten reduziert werden. Ansible automatisiert die folgenden Schritte vollständig: die Konfiguration des Betriebssystems, die Installation und Konfiguration von Hana, die Validierung sowie kundenspezifische Anpassungen.

Doch die Entwicklung ist nicht stehen geblieben. Inzwischen hat sich sehr viel getan. So unterstützt Ansible SAP-Anwender nun auch bei Hybrid-Cloud-Deployments, das heißt bei der automatisierten Bereitstellung und Verwaltung von traditionellen und neuen containerisierten SAP-Workloads sowie von Nicht-SAP-Anwendungen in hybriden Cloud-Umgebungen. Solche Infrastrukturen gewinnen für viele Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Es betrifft gerade auch die SAP-Welt, denn die weitere Entwicklung ist klar absehbar: SAP-Business-Anwendungen werden containerisiert und das SAP-Ökosystem wird in Richtung Cloud-Architektur modernisiert. Eine hybride Cloud ist dafür die beste Wahl. SAP-Anwender werden künftig ver-

Red Hat Ansible Automation Platform



Unternehmensweite Automatisierung mit Red Hat Ansible Automation Platform (Quelle: Red Hat).

stärkt einen Mix aus On-premises-, Private- und Public-Cloud-Services nutzen. In diesem Zusammenhang steigt aktuell auch die Nachfrage nach Red Hat OpenShift, einer Enterprise-Kubernetes-Plattform, die eine einheitliche Anwendungsentwicklung und -bereitstellung auf einer beliebigen Infrastruktur unterstützt.

Ansible bietet zudem jetzt auch DevOps-Automatisierung im SAP-Bereich, das heißt eine Unterstützung bei der automatisierten Entwicklung, Bereitstellung, Produktivnahme und Verwaltung von SAP-Plattformen. Das DevOps-Konzept mit einer veränderten IT-Kultur prägt auch verstärkt die SAP-Welt. Ziele sind eine höhere Flexibilität und schnellere Reaktionsfähigkeit. Erreicht wird dies dank Ansible durch einen hohen Automatisierungsgrad, der beim beschleunigten Deployment von SAP-Umgebungen und bei der agilen Entwicklung unterstützt.

Neu ist auch der Ansible-Support für Migrationen von Hana 1.0 auf Hana 2.0, die ohne Downtime erfolgen können. Und nicht zuletzt ermöglicht Ansible seit Kurzem eine schnelle und sichere Migration der SAP Hana und SAP S/4 Hana Workloads von Suse Linux Enterprise Server (SLES) auf Red Hat Enterprise Linux.

Fünf Argumente für Ansible-Automation

Doch was spricht konkret für eine Ende-zu-Ende-Automatisierung mittels Ansible Tower? Es sind fünf zentrale Features:

- die zentrale Ablage und Verwaltung von Inventory, Playbooks und Credentials bietet Sicherheit und Kontrolle für die Ansible-Automation
- der Aufruf von Ansible-Playbooks über APIs, die damit von allen Systemen für alle nutzbar sind
- die rollenbasierte Zugriffskontrolle und

Self-Service-Portale schaffen Abteilungen, Partnern, Dienstleistern und auch Kunden Freiräume für Innovationen

- der komplette Audit-Trail dient der Erfüllung von Nachweispflichten und der Umsetzung von IT-Compliance und Governance
- die verlässliche Automatisierung komplexer Workflow-Szenarien mit Einbindung und Berücksichtigung unterschiedlicher Abteilungen, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten.

Ansible wird weltweit in immer stärkerem Maße als Framework für die IT-Automatisierung eingesetzt. Die Automatisierung von SAP-Workloads kann für viele Unternehmen dabei der Einstiegspunkt sein, um sich mit Ansible vertraut zu machen und sich von der Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Mit der SAP-Automation mittels Ansible ist aber bei Weitem noch nicht das Ende erreicht. Sie wird vielmehr nur ein Teil einer umfassenden Strategie für die durchgängige Unternehmensautomatisierung sein. Das mittel- bis langfristige Ziel und Ergebnis wird die vollständige End-to-End-Automation sein.



Red Hat

Open technology built for change

Hybrid Cloud Automation
Cloud-Native App Dev
Containers

redhat.com



Red Hat

Red Hat GmbH

Werner-von-Siemens-Ring 14
85630 Grasbrunn
Telefon: +49 89 205071-0
info@redhat.com
www.redhat.com/de



Business Intelligence effizient und wirksam

In zwei Tagen zum Data Warehouse in der Jackentasche

Mit den Bissantz ERP Solutions entsteht eine Business-Intelligence-Lösung in gerade einmal zwei Tagen – für die gesamte Strecke von SAP bis zum fertigen Dashboard auf dem Handy.

Mehr Flexibilität, mehr Klarheit, mehr Effizienz: Das sind zentrale Anwenderwünsche, wenn es um Business Intelligence (BI) und Analytics geht. Als Ergänzung zu SAP-Systemen hat sich Bissantz & Company aus Nürnberg in diesem Bereich einen Namen gemacht, die Front-End-Produkte DeltaMaster und Dashboard sind im Markt bekannt. Besonders den Anwendern in den Fachbereichen und in der Geschäftsleitung werden sie gerne zur Verfügung gestellt, damit diese ihren Informationsbedarf selbst decken können – eine Art „Management-Selfservice“, der auf einem qualitätsgesicherten Data Warehouse mit SAP-Daten beruht.

Front-End und Back-End

Weniger auffällig und doch so wichtig für erfolgreiche BI-Anwendungen sind die Back-End-Werkzeuge, mit denen Bissantz-Consultants, Partner und auch etliche Kunden ihre Data-Warehouse-Systeme aufbauen und pflegen. Sie kommen immer dann zum Einsatz, wenn die Bissantz-Front-Ends nicht direkt auf SAP Hana oder SAP BW zugreifen sollen, sondern ein zusätzliches Datenbanksystem als Data Warehouse gefordert ist. Oftmals ist das Microsoft SQL Server bzw. das zugehörige OLAP-Modul Analysis Services.



Bissantz DeltaMaster macht Daten zu Signalen für die faktenbasierte Unternehmensführung.

Die Gründe für eine solche Architektur – Microsoft neben SAP – sind vielfältig. Beispielsweise verspricht man sich davon eine einfachere Integration von Nicht-SAP-Daten, sieht Vorteile für eine dynamische Budgetierung und Planung – und nicht zuletzt spielt immer wieder die Performance eine Rolle. Für die Entwicklung von Data-Warehouse-Systemen auf Basis von Microsoft bietet Bissantz seit Jahren ein eigenes Modellierungs- und Integrationswerkzeug an: DeltaMaster ETL. Es hilft beim zügigen, standardisierten Aufbau von Modellen und Transformationsprozeduren und sorgt dafür, dass das System langfristig leicht zu pflegen bleibt, auch wenn sich die Anforderungen (oder das BI-Team) ändern.

Die Bissantz ERP Solutions sind ein Aufsatz dazu. Sie bringen alles mit, um die wichtigsten SAP-Module möglichst schnell in Microsoft abbilden zu können – um sie dann mit den bekannten Bissantz-Oberflächen (DeltaMaster und Dashboard) so zugänglich zu machen, dass die Fachbereiche und das Management selbstständig damit umgehen können. Der Aufwand dafür ist gering: Schon nach zwei Tagen stehen die zentralen Analysen und Berichte auf dem Smartphone, dem Tablet, im Webbrowser oder im Windows-Client zur Verfügung.

Aber der Reihe nach: Warum entscheiden sich SAP-Kunden, die schon alles haben, für Bissantz? Und was bringt das den Anwendern?

Die Lücken schließen

Die erste Frage ist für Michael Nordhausen, Vertriebsleiter bei Bissantz, schnell beantwortet: „Wir schließen die Lücken: zwischen ERP und anderen Systemen, zwischen IT und Management, zwischen Fachbereichen und Vorstand, zwischen PC und Smartphone, zwischen Analyse, Planung und Reporting, zwischen Mensch

und Maschine, zwischen Verstand und Gefühl – und zwischen Anspruch und Wirklichkeit.“

Mensch und Maschine, Verstand und Gefühl – damit spielt er auf den Hintergrund von Bissantz an: Gegründet 1996 als Spin-off aus der Universität Erlangen-Nürnberg, investiert man bis heute in eine eigene Grundlagenforschung, um die Erkenntnisse in Standardsoftware zu transferieren. Zu den Forschungsfeldern zählt seit einigen Jahren sogar die Neurobiologie. Es geht um die Frage, wie der Mensch Information verarbeitet, wo die Grenzen der menschlichen Wahrnehmung liegen – und wie Information angeboten werden muss, damit sie richtig verstanden wird und zu Handlungen motiviert. In der Datenvisualisierung, dem Informations-Design, gilt Bissantz als Vorreiter.

Engpass Aufmerksamkeit

Besonders wichtig ist Bissantz' Ansatz eines „Human-centered Business Intelligence“ für mobile Lösungen. „Business Intelligence ist der Aufmerksamkeitsökonomie verpflichtet“, sagt Dr. Nicolas Bissantz, der Gründer und CEO des Unternehmens. „Für die erfolgreiche ‚Appisierung‘ des Business Intelligence gelten viel strengere Regeln als zum Beispiel für einen Taxiruf. Zahlen zu verstehen kostet besonders viel der knappen Aufmerksamkeit und ist anstrengender, als man sich das üblicherweise eingesteht. Mobilien Anwendungen fehlt es an Ergonomie, wenn sie nur Schrumpfversionen ihrer großen Schwestern vom Desktop sind.“ Das Bissantz Dashboard wurde deshalb speziell für das Smartphone entwickelt. Die App für Android und iOS verbindet Datennavigation, Abweichungsanalyse und Kennzahlenvergleich in kompakter und verständlicher Form – und sie kommt ohne Diagramme aus.

Themenmodul	FI/CO	MM	SD	CO-PA	PP	CO-PC
Accounting	✓					
Logistics		✓	✓			
Sales			✓	✓		
Production					✓	✓

Die Bissantz ERP Solutions decken die wichtigsten SAP-Module ab.

Alle Bedienfolgen sind so organisiert, dass mit einer Daumenbewegung immer jeweils die Zahlen in den Blick rücken, die einer kaufmännisch sinnvollen Herangehensweise entsprechen. Dies ermöglicht den Anwendern einen einfachen Umgang mit Daten aus SAP.

Daneben sind die integrierten Data-Mining-Verfahren eine Spezialität von Bissantz: Sie erkennen bemerkenswerte Datenkonstellationen automatisch, selbst wenn sie auf tieferen Strukturebenen liegen oder sich erst aus der Kombination von Merkmalen ergeben. Mit diesen Werkzeugen arbeiten oft spezialisierte Abteilungen oder Personen, zum Beispiel das Controlling oder „Data Scientists“. Die Ergebnisse folgen den gleichen Reporting-Standards wie Standardberichte und können ohne Nacharbeit präsentiert werden.

Datengrundlage

Die Daten aus den SAP-Systemen werden laufend in den sogenannten Bissantz Solutions Cache übernommen. Dieser unterstützt alle Anforderungen an Enterprise-Architekturen, beispielsweise einen sicheren Transport zwischen verschiedenen Systemen (Entwicklung, Test, Produktion). Kundenspezifische Erweiterungen der SAP-Systeme (Customizing) werden berücksichtigt. Nach der Konfiguration genügt ein Knopfdruck, um die komplette Datenbank für Analyse, Planung und Reporting vollautomatisch aufbauen zu lassen, inklusive Befüllungs- und Validierungslogiken. Dazu werden Tausende Code-Zeilen automatisch generiert – und auf die ist man stolz bei Bissantz: Der Code ist komplett offengelegt und hält jeder kritischen Überprüfung stand.

Betriebswirtschaft inklusive

Bisher hat Bissantz vier Themenmodule der ERP Solutions vorgestellt: Accounting, Logistics, Sales und Production. Diese erschließen die SAP-Module SD, MM, PP, CO-PA, FI/CO und CO-PC – genau diejenigen, die zur Steuerung des Unternehmens

wichtig und verbreitet sind. Enthalten sind nicht nur die benötigten technischen Komponenten, zum Beispiel Importpakete, sondern auch die betriebswirtschaftlichen Anwendungen für DeltaMaster und das DashBoard. Somit sind passende Standardberichte und Dashboards von Anfang an verfügbar. Zu den abgedeckten Anwendungen gehören:

- Accounting: Grundbuch, Hauptbuch, GuV, Kosten- und Leistungsrechnung, Anlagen ...
- Logistics: Bestellungen, Kontrakte, Einteilungen, Materialbewegungen und -verbräuche ...
- Sales: Vertriebsbelege, Lieferungen, Ausgangsrechnungen, Deckungsbeitragsrechnung ...
- Production: Fertigungsaufträge, Reservierungen, Rückmeldungen ...

Michael Nordhausen fasst zusammen: „Mit den ERP Solutions entsteht in kürzester Zeit ein komplett fertig paketierte BI-System – eine schlüsselfertige Lösung, vom Laden der Daten bis zum interaktiven Bericht auf dem Smartphone. Zugleich lässt sich das System mit der vollen Flexibilität der Bissantz-Modellierungswerkzeuge anpassen und weiterentwickeln!“

Interessierte Anwenderunternehmen und Beratungshäuser, die ihr Portfolio um Business Intelligence erweitern möchten, können die Bissantz ERP Solutions im Rahmen einer Teststellung kennenlernen.

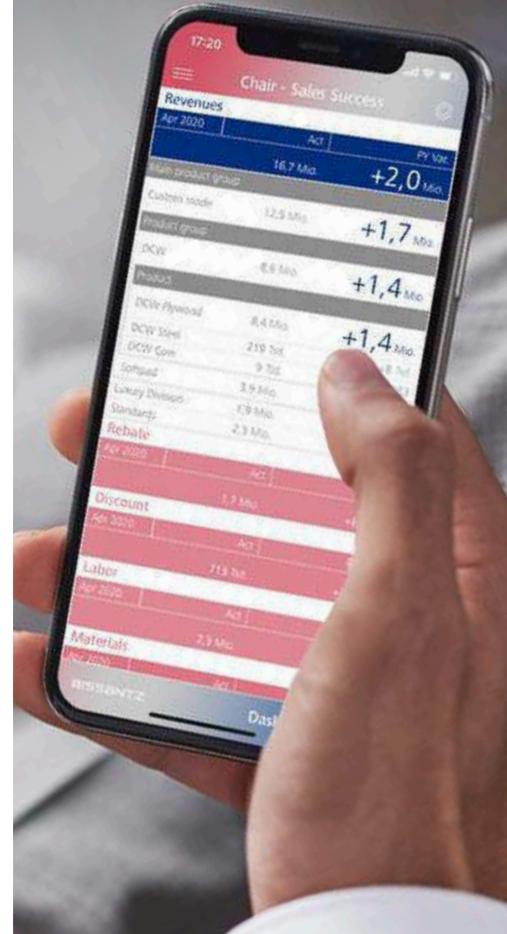
BISSANTZ

Bissantz & Company GmbH

Nordring 98
90409 Nürnberg
Tel. +49 911 935536-0
service@bissantz.de
www.bissantz.de

„SO EINFACH UND GENIAL!“

Christian Nguyen
CFO, BitHawk AG



Business Intelligence zieht um: vom Schreibtisch auf das Handy – dorthin, wo es gebraucht wird.

Die dafür nötigen aktuellen Informationen und Analysen müssen in die Tasche des Jacketts passen und der Umgang damit so einfach sein wie Telefonieren.

Mit dem **Bissantz DashBoard** zeigen wir, wie das geht!

Jetzt testen:

bissantz.de/dashboard

BISSANTZ

Viel mehr als nur ein ERP-System

SAP S/4 Hana bringt auch die Supply Chain in Schwung

Von Benjamin P. Dewilde, CEO, Westernacher Consulting

SAP S/4 Hana einführen oder nicht? Vieles spricht dafür – schließlich ist SAP S/4 Hana weit mehr als nur die ERP-Software der nächsten Generation. Ein wesentlicher Mehrwert der Suite ist, dass sie Unternehmen auch ein solides Fundament für innovative Anwendungen, neue Geschäftsmodelle sowie intelligente Supply Chains verschafft.

Aus Sicht von Westernacher Consulting ist SAP S/4 Hana aktuell das Mittel der Wahl, um Unternehmensprozesse fit für die Zukunft zu machen. Warum wir das finden? Ganz einfach: Die Suite ermöglicht eine nahtlose Integration von Topfloor bis Shopfloor, überwindet Datensilos herkömmlicher IT-Landschaften und bietet durch die zugrunde liegende In-memory-Datenbank SAP Hana das Fundament für vereinfachte Prozesse, mobiles Arbeiten, hohe Wertschöpfung, spannende Innovationen und Effizienzsteigerungen im Unternehmen. Darüber hinaus bildet sie eine solide Basis für die Integration und Nutzung von exponentiell zunehmenden Datenquellen und Informationssystemen weit über die Unternehmensgrenzen hinaus.

Intelligente Prozesse nehmen Fahrt auf

Mit unserer Einschätzung sind wir übrigens nicht allein: Der Lünendonk-Studie „Mit S/4 Hana in die digitale Zukunft“ zufolge haben aktuell 87 Prozent der Unternehmen das Thema SAP S/4 Hana auf der Agenda. Viele davon suchen händierend nach Prozess- und SAP-Experten, die sie beim Umstieg begleiten. Mit den aufeinander aufbauenden Konvertierungspaketen „S/4 Prepare“ und „S/4 Convert“ und mehr als 650 SAP-Experten ebnet Westernacher seinen Kunden den Weg zu SAP S/4 Hana – von der rein technischen Migration bis hin zur vollständigen Neuausrichtung der unternehmensweiten IT-Systeme und Prozesse. Zudem profitie-



Benjamin Dewilde, Dipl.-Wirtschaftsingenieur & lic.rer.pol. internationale Wirtschaftsbeziehungen, ist seit über 25 Jahren als Prozess- und SAP-Berater tätig. Er ist seit 2007 CEO der Westernacher Gruppe und hat die Expansion von Westernacher zu einer globalen innovationsgetriebenen SAP-Beratung mit Präsenz in 18 Ländern mitgestaltet sowie weltweit Kunden in der Anwendung von innovativen Prozessen, Technologien und IT-Strategie beraten.

ren SAP-S/4-Hana-Einführungen von unseren umfangreichen Kompetenzen im Supply-Chain-Umfeld.

Ein wichtiger Vorteil. Schließlich schafft SAP S/4 Hana nicht nur eine stabile Grundlage für effiziente Unternehmensprozesse in den ERP-Kernfunktionen. Die Suite ermöglicht auch eine zukunftsorientierte Ausrichtung der Supply Chain – und erschließt unseren Kunden so wichtige Wettbewerbsvorteile. Denn eine Erkenntnis hat sich aus der mehr als 50-jährigen SAP-Beratungspraxis von Westernacher Consulting herauskristallisiert: Flexible und belastbare Supply Chains tragen maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Warum? Weil für viele Unternehmen in der Supply Chain der größte Kostenhebel sitzt und die Supply Chain den vom Endkunden wahrgenommenen Servicelevel entschei-

dend mitbestimmt. Nur wenn in der Supply Chain alle Rädchen nahtlos ineingreifen, können Kundenaufträge zuverlässig und termingerecht bedient werden. Besonders deutlich wurde dies Anfang des Jahres, als es nach Ausbruch der Coronapandemie vielerorts zu Lieferengpässen kam. Vor allem der Mittelstand hatte damit zu kämpfen: So waren laut einer McKinsey-Studie 73 Prozent der kleineren oder mittleren Unternehmen (KMU) von Covid-19-bedingten Ausfällen in der Lieferkette betroffen.

Digital Supply Chain: Bausteine inklusive

Umso wichtiger ist es, jetzt die richtigen Weichen für eine konsequente Digitalisierung der Supply Chains zu stellen. Denn Unternehmen, die auf digitale Supply Chains setzen, haben im Wettbewerb die Nase vorn. Das bestätigen nicht nur unsere Erfahrungswerte aus rund 250 Supply-Chain-Projekten. Die PwC-Studie „Connected and autonomous supply chain ecosystems 2025“ kommt zum selben Ergebnis. Demnach können „Digital Champions“ ihre Supply Chains nicht nur schneller und besser an neuen Gegebenheiten ausrichten. Sie konnten ihre Supply-Chain-Kosten im vergangenen Jahr im Schnitt auch um 6,8 Prozent reduzieren und den Gesamtumsatz um knapp acht Prozent steigern. Zudem sind 84 Prozent der „Digital Champions“ in der Lage, ihre Kunden pünktlich zu beliefern. Bei den „digitalen Novizen“ schaffen das gerade einmal zwölf Prozent. Auch deshalb prognostizieren die PwC-Experten, dass die Supply Chains der Zukunft vernetzter und autonomer sein werden als je zuvor. SAP S/4 Hana schafft auch dafür die Voraussetzungen. Die Softwaresuite erleichtert dank einer Vielzahl integrierter (embedded) Logistiklösungen den erforderlichen Umbau der unternehmensweiten Supply-Chain-Prozesse.

Integrierte Werkzeuge für Fertigung und Intralogistik

So lassen sich beispielsweise Fertigungsprozesse mithilfe der Funktion Production Planning and Detailed Scheduling (PP/DS) in SAP S/4 Hana im Detail planen. Bislang mussten wir bei unseren Kunden hierfür in der Regel eine separate Komponente (SAP Advanced Planning and Optimization) implementieren. Für die Produktionssteuerung lässt sich SAP S/4 Hana zudem an die neue Lösung SAP Digital Manufacturing Cloud anbinden. Das ermöglicht eine nahtlose Integration zwischen Produktionsplanung und Shopfloor. Fertigungsunternehmen profitieren so von mehr Transparenz,

höherer Produktivität, beschleunigten Entscheidungsprozessen sowie einer besseren Kontrolle über die Produktion. Die Anwendung SAP Extended Warehouse Management (SAPEWM) wiederum stellt Unternehmen als vollständig eingebettete oder dezentrale SAP-S/4-Hana-Funktionalität leistungsstarke Werkzeuge für eine innovative Lagerhaltungslösung zur Verfügung. Damit lassen sich Lagerprozesse optimieren, Lagerhaltung reduzieren und beispielsweise automatisierte Lager nahtlos integrieren. Mit der Lösung SAP S/4 Hana Supply Chain for EWM verschaffen wir unseren Kunden den schnellen Zugang zu agilen Lagerprozessen und einem effizienten Warehouse Manage-

ment. Die Folge: Betriebskosten und Bestände sinken, Durchsatz und Liefergeschwindigkeit werden erhöht – Argumente, die z. B. auch unseren Kunden Windmöller & Hölscher überzeugt haben. Dank der integrierten EWM-Anwendung konnte der Verpackungsmaschinenhersteller den aufwändigen Aufbau einer separaten EWM-Systemlandschaft und Schnittstellen vermeiden.

Messbarer Mehrwert für die Transportlogistik

Die Transport- und Lagerlogistik profitiert derweil von den integrierten Anwendungen SAP Yard Logistics for SAP

So gelingt der Umstieg auf SAP S/4 Hana

Der Umstieg auf SAP S/4 Hana beschäftigt aktuell viele Unternehmen. SAP zufolge wollen 80 Prozent aller deutschen SAP-Kunden die neue Business Suite zeitnah einführen. Kein Wunder, schließlich gilt sie als Wegbereiter für eine verbesserte digitale Wertschöpfung. Trotzdem tun sich viele Unternehmen mit der Einführung schwer – wohl auch, weil sie den Umstieg nutzen wollen, um Prozesse zu straffen und Mehrwerte zu realisieren.

Um jedoch das Potenzial neuer Datenmodelle sowie innovativer Prozesse und Anwendungen zu erschließen, reicht eine technische Migration nicht aus. Vielmehr gilt es, neben der IT-Landschaft auch die Unternehmensorganisation neu auszurichten. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass Unternehmen die Anforderungen, die mit einer Umstellung auf SAP S/4 Hana verbunden sind, für eine der größten Herausforderungen ihrer strategischen IT-Roadmap halten.

An dieser Stelle kommen die risikofreudigen, kostengünstigen und schlüsselfertigen Time-to-Value-Lösungen von Westernacher ins Spiel. Sie basieren im Wesentlichen auf zwei aufeinander aufsetzenden Bausteinen – einer schnellen Sandbox-Konvertierung, die ausschließlich auf die technische Migration abzielt, sowie einer vollständigen Umstellung der unternehmensweiten Systeme und Prozesse. Das zweistufige Lösungskonzept ermöglicht Unternehmen, das „Next-Generation-ERP“ von SAP zunächst technisch sicher und effizient einzuführen und die neue Plattform an-

schließend für Geschäfts- und Prozesstransformationen zu nutzen. Die Entkopplung dieser beiden Schritte redu-

ziert die Implementierungskosten und ermöglicht eine störungsfreie Umstellung im laufenden Betrieb.

Der Westernacher-Ansatz im Überblick

Umsetzungsvorbereitung: „S/4 Prepare“

Das Westernacher-Schnellstartpaket ermöglicht SAP-ECC-Kunden den sicheren und schnellen Sandbox-Umstieg auf SAP S/4 Hana in nur rund 13 Wochen. Der Lösungsansatz fokussiert ausschließlich technische Aspekte und splittet die erforderlichen Umstellungsmaßnahmen in kleinere, unabhängig voneinander handhabbare Schritte. So geht es zunächst darum, durch Unicode-Konvertierung und ein Archivierungskonzept die erforderlichen Voraussetzungen für die Migration zu schaffen. Anschließend wird das vorhandene ERP-System in eine

Sandbox kopiert und dort auf SAP S/4 Hana upgedatet. Das konvertierte Sandbox-System dient am Ende als Basis für die Tests und den Roll-out in die Produktivlandschaft.

Unternehmen profitieren dabei davon, dass

- das Konversionsprojekt von der produktiven Landschaft entkoppelt wird,
- die Geschäftskontinuität gesichert ist,
- wichtige Projektaktivitäten parallel vorangetrieben werden können,
- Geschäftsressourcen weniger beeinträchtigt werden und
- das Gesamtbudget geschont wird.

Basis-Konvertierung: „S/4 Convert“

Während die rein technische Umstellung an sich nur begrenzte geschäftliche Vorteile bringt, bietet sie das erforderliche Fundament, um das Gesamtpotenzial der intelligenten ERP-Suite von SAP zu erschließen. Die Westernacher-Basislösung „S/4 Convert“ setzt auf dem Schnellstartpaket „S/4 Prepare“ auf und ermöglicht den vollständigen Roll-out des neuen Systems innerhalb eines halben Jahres.

Unternehmen profitieren dabei davon, dass

- der direkte Roll-out der konvertierten Sandbox die Digitalisierung sämtlicher Bereiche beschleunigt,
- unternehmensweite Prozessverbesserungen zeitnah umgesetzt werden können,
- die Umstellung einer klar definierten Digitalisierungsstrategie folgt,
- Unternehmensressourcen gezielt eingesetzt werden, um SAP S/4 Hana als Innovationsplattform an den Start zu bringen.

S/4 Hana sowie SAP Transportation Management (SAP TM). Als führender SAP-Partner für Yard Logistics in der Automobilindustrie, im Einzelhandel, in der Landwirtschaft sowie im Maschinenbau und in der Logistik wissen wir, dass eine konsequente Digitalisierung gerade in diesen Bereichen großen Mehrwert bietet. Mit SAP Yard Logistics for SAP S/4 Hana behalten Unternehmen z. B. sämtliche Lastwagen, Anhänger oder Eisenbahnwaggons, die sich innerhalb des Werksgeländes bewegen, mühelos im Blick, terminieren Docktermine proaktiv und vermeiden Staus bei der An- und Ablieferung. Spediteure können ihre Ankunft selbst registrieren, Lagerverantwortliche Be- und Entladetätigkeiten per Knopfdruck koordinieren.

Das in SAP S/4 Hana eingebettete SAP TM erleichtert Planung, Einkauf, Steuerung und Abrechnung der gesamten Transportlogistik und erschließt Unternehmen damit weitere Innovationsmöglichkeiten. Bislang erfolgt die Planung und Durchführung von Warentransporten vielerorts noch komplett manuell. Das kostet nicht nur jede Menge Zeit und Geld, sondern ist auch hochgradig intransparent. Während Privatkunden minutengenau verfolgen können, wo ihre Bestellung gerade steckt, tut sich das B2B-Segment mit exakten Status-Updates weiterhin schwer. Das muss nicht sein. Wir helfen unseren Kunden, die Werkzeuge von SAP, wie etwa SAP TM, SAP EWM und SAP Logistics Business Network, zu nutzen, um auch B2B-Sendungen auf Straße, Schiene und Seeweg lückenlos nachzuverfolgen. Und damit nicht genug: Auch die Planung, Beschaffung, Durchführung und Abrechnung von Transportdienstleistungen läuft dank SAP TM wie am Schnürchen.

Potenzial für Aftermarket und Asset Management

Für das Ersatzteilgeschäft (Aftermarket) empfiehlt sich SAP S/4 Hana Supply Chain for extended service parts planning. Das Planungsmodul wird den hochkomplexen Anforderungen der Ersatzteillogistik mit mehrstufigen Lieferketten, steigender Teilevielfalt bei gleichzeitig kurzer Verfügbarkeit sowie einer effizienten Retourenabwicklung problemlos gerecht. So lassen sich geforderte Servicelevels einhalten, ohne dass dabei die Kosten aus dem Ruder laufen.

Zu guter Letzt reduziert SAP S/4 Hana Asset Management das Risiko technisch bedingter Störungen innerhalb der Supply Chain. Das Tool sorgt dafür, dass Produktionsgeräte, Förderbänder, Gabelstapler, Lastwagen und Co. jederzeit reibungslos funktionieren. Die Digitalisierung aller Anlagenstammdaten, gekoppelt mit entsprechender Sensorik und Predictive Analytics, bildet die Leitplanke für eine vorausschauende, proaktive Wartung (Predictive Maintenance). Ungeplante Ausfälle gehören damit der Vergangenheit an. Denn drohende Defekte lassen sich beheben, noch bevor sie Schaden anrichten können.

Unsere Erfahrung zeigt, dass Unternehmen bei der Einführung von SAP S/4 Hana nicht nur von klassischen ERP-Funktionen, sondern auch von transparenten Supply-Chain-Prozessen sowie der Echtzeitverarbeitung wichtiger Supply-Chain-Daten profitieren. So können sie beispielsweise agil und zeitnah auf Nachfrageschwankungen, Lieferprobleme oder Transportengpässe reagieren, Kosten reduzieren sowie Kunden mit verlässlichen Auskünften zum aktuellen Transportstatus ihrer Bestellung begeistern. Darüber hinaus lässt sich SAP S/4 Hana mithilfe

angebundener Cloud-Lösungen aber auch problemlos um hochperformante und funktionsstarke Zusatzfunktionen erweitern – zum Beispiel in den Bereichen Planung (SAP Integrated Business Planning for Supply Chain), Einkauf (SAP Ariba Supply Chain), Fertigung (SAP Digital Manufacturing Cloud) sowie Internet of Things (SAP Internet of Things und SAP Cloud Platform) und Analytics/Dashboarding (SAP Analytics Cloud). Das ist wichtig. Denn im intelligenten Unternehmen verschwimmen Zuständigkeiten und Abteilungsgrenzen, müssen Informationen bereichsübergreifend und konsistent in Echtzeit bereitstehen, neue Geschäftsmodelle schnell entwickelt und umgesetzt werden – nicht zuletzt entlang der Supply Chain.

Plattform für vielfältige Innovationen

Auch dafür stellt SAP S/4 Hana die richtigen Weichen. Denn die Business Suite verbindet Kunden, Lieferanten, Produkte, Materialien, Produktions- und Arbeitspläne, Maschinen, Finanzen, kurz: sämtliche Bestandteile der unternehmerischen Wertschöpfungskette. So schafft SAP S/4 Hana als Innovationsplattform die Grundlage für die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen, die allesamt eines gemeinsam haben: Sie fußen auf einem hohen Digitalisierungsgrad, der Echtzeitauswertung von Massendaten sowie der Fähigkeit, Informationen aus unterschiedlichen Quellen zuverlässig und konsistent zu verbinden und sie genau dort bereitzustellen, wo sie einen Mehrwert im Prozess bieten.

Über Westernacher Consulting

1969 in Karlsruhe gegründet, ist Westernacher Consulting (Hauptsitz Heidelberg) heute in Europa, Asien, Nord- und Südamerika aktiv. Mittelständische bis große Unternehmen und Konzerne vertrauen auf Westernacher als zuverlässigen Partner für Innovation und operative Exzellenz. Die Basis dafür schafft das fundierte Know-how der weltweit mehr als 650 Berater in Prozess- und SAP-Beratung, Design

und Implementierung. Westernacher Consulting betreut globale Roll-outs ebenso wie komplexe IT-Systeme, übernimmt Changemanagement und Training. Seit mehr als 50 Jahren treibt der SAP Gold Partner die Digitalisierung und Automatisierung der Wirtschaft an vorderster Front voran. Heute zählt Westernacher zu den weltweit führenden Marken für technologiegetriebene Innovation.

Westernacher
NONSTOP INNOVATION

Westernacher Consulting GmbH

Im Schuhmachergewann 6
69123 Heidelberg, Deutschland
Telefon: +49 6221 18762-0
info@westernacher.com
westernacher-consulting.com

SAP S/4HANA: Zwei Pakete für den sicheren Umstieg.



Zu SAP S/4HANA gibt es viele Meinungen, viele Fragen und auch einiges an Unsicherheit. Will man an den Vorteilen der neuen digitalen Welt mit Analytics, arbeiten in Echtzeit und IoT teilhaben, kommt man an der neuen SAP Business Suite jedoch nicht vorbei.

Um Unternehmen den Einstieg zu erleichtern und den Umstieg sicher und reibungslos zu gestalten, haben wir die S/4 Migration in zwei kompakte Time-to-Value-Lösungen gepackt. Das Einstiegspaket S/4 Prepare: Eine schnelle Sandbox-Konvertierung, die ausschließlich auf die technische Migration abzielt. Und S/4 Convert: Mit ihr erhalten Sie die vollständige Umstellung Ihrer unternehmensweiten Systeme und Prozesse.

Das zweistufige Lösungskonzept ermöglicht Ihnen, das „Next Generation-ERP“ von SAP im ersten Schritt technisch sicher und effizient einzuführen und im zweiten Schritt die neue Plattform für Geschäfts- und Prozesstransformationen zu nutzen. Die Entkopplung dieser beiden Schritte reduziert die Implementierungskosten und ermöglicht eine reibungslose Umstellung im laufenden Betrieb.

Setzen Sie beim Umstieg auf SAP S/4HANA auf die S/4 Experten von Westernacher Consulting.

www.westernacher.com

MOXIS bietet nahtlose Signaturprozesse für SAP-Lösungen – jetzt noch einfacher

Die Unterschriftenmappe: Digitalisierung weitergedacht

Von Lukas Fölzer, XiTrust – The eSignature Company

Man stelle sich die klassische Unterschriftenmappe in einem Unternehmen vor: eine Mappe im Format DIN A4 mit einem Umschlag aus Hartpappe oder Kunststoff, im Fall der Vorstandsetage oftmals sogar mit Lederbezug. Im Inneren einige Fächer für Dokumente, vielleicht 15 oder 30 Stück. Dazwischen jeweils ein Trennblatt, das als Unterlage beim Unterschreiben dient und ein Verschmieren der Unterschrift verhindern soll – vor allem dann, wenn zum Signieren der Füllhalter gezückt wird.

Die Digitalisierungswelle der vergangenen Jahrzehnte hat so manches Utensil aus den Unternehmensbüros für immer verschwinden lassen. Althergebrachte Prozesse wurden evaluiert, digitalisiert, optimiert. Die Unterschriftenmappe hat sich lange Zeit hartnäckig gehalten – und mit ihr die typischen Problematiken, die man nur allzu gut aus dem Büroalltag kennt: Dokumente, die wegen eines vorgegebenen Unterschriftenlaufs kreuz und quer durchs Unternehmen getragen werden. Dokumente, die wochenlang liegen bleiben, weil die zeichnungsberechtigte Person gerade im Ausland weilt. Und Dokumente, die zuweilen verloren gehen und nicht mehr auffindbar sind. Wo Menschen arbeiten, passieren bekanntlich Fehler.

Signieren, aber papierlos

Dieses Bild der traditionellen papierbasierten Unterschriftenmappe diente dem Unternehmen XiTrust als Ausgangspunkt für die Erschaffung eines digitalen Äquivalents, um das rechtsgültige elektronische Unterschreiben von Geschäftsdokumenten zu realisieren. Die elektronische Unterschriftenmappe MOXIS war geboren. Als Zielgruppe galten besonders Unternehmen aus dem Enterprise-Segment, wo die Zahl der täglich zu leis-



Georg Lindsberger, CEO XiTrust – The eSignature Company

tenden Unterschriften hoch ist und die Signatur-Workflows strikten Richtlinien unterliegen.

So entwickelte sich Schritt für Schritt eine leistungsstarke Konzernlösung, die allen Bedürfnissen in Bezug auf Funktionalität und Usability gerecht wird und qualifizierte elektronische Signaturen – also Unterschriften mit derselben Rechtswirkung wie die handschriftliche Variante – standardmäßig ermöglicht (siehe Infobox E-Signatur).

Integration als Schlüssel

Die Systemlandschaften großer Unternehmen stellen sich naturgemäß oft als komplexe, heterogene Gebilde dar. Nicht zuletzt deshalb wurde bei der Entwicklung von MOXIS schon vom Start weg großer Wert auf die Integrationsfähigkeit in bestehende IT-Infrastrukturen und Applikationen gelegt. Als Marktführer für

ERP-Lösungen stand SAP hier entsprechend weit oben auf der Liste. Mittlerweile spricht der Erfolg für sich: Die einfachen und vielfältigen Integrationsmöglichkeiten von MOXIS – gerade im Hinblick auf SAP-Lösungen – werden immer wieder als ein zentraler Pluspunkt bei der Entscheidungsfindung für eine E-Signatur-Lösung ins Kalkül gezogen.

Ein Beispiel aus der Praxis ist AVL, das weltweit größte unabhängige Unternehmen für die Entwicklung, Simulation und Prüfung von Antriebssystemen mit mehr als 11.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Einführung von MOXIS erfolgte 2018 im HR-Department, die Ausdehnung auf weitere Abteilungen und Prozesse mit dem Ziel des globalen Roll-outs ist in vollem Gange. „Die Integrationsfähigkeit des Produkts ist essenziell. Ich muss mit einer Signaturlösung in SAP reinkommen

E-Signatur

Im Jahr 2016 wurden die gesetzlichen Regelungen zur elektronischen Signatur im Rahmen der eIDAS-Verordnung EU-weit vereinheitlicht. Die elektronische Signatur kann dabei in drei verschiedenen Ausprägungen zum Einsatz kommen.

Die höchste Qualitätsstufe heißt „qualifizierte elektronische Signatur“ (QES). Nur sie entspricht in ihrer Rechtswirkung der handschriftlichen Signatur und kann somit in Prozessen eingesetzt werden, bei denen Schriftformerfordernis besteht, z. B. beim Unterzeichnen von Arbeitsverträgen.

Voraussetzung für die QES ist eine digitale Identität, die von einem zertifizierten Trust Center ausgestellt wird.



Digitale Unterschriftenprozesse können direkt in der SAP-App aufgesetzt und abgewickelt werden.

und wieder raus“, so Andreas Graf, Department Manager IT Governance & Project Office bei AVL.

„Und Action!“

2019 war XiTrust erstmalig als Aussteller beim DSAG-Jahreskongress vertreten, mit im Gepäck natürlich die E-Signatur-Plattform MOXIS. Eine gewisse Erwartungshaltung war bei diesem neuartigen Unterfangen im Vorfeld durchaus gegeben, das enorme Interesse der Besucherinnen und Besucher vor Ort kam dann aber selbst für XiTrust-CEO Georg Lindsberger ein wenig überraschend – der Startschuss für den nächsten Entwicklungsschritt war gefallen. Das Event-Motto „Und Action! Digitalisierung konsequent machen“ wurde sozusagen beim Abbau des Messestands gleich miteingepackt und bei der Rückkehr ins heimische Office an die Entwicklungsabteilung übergeben. Der Auftrag: MOXIS soll zukünftig auch als SAP-Add-on im SAP App Center verfügbar sein.

MOXIS im SAP App Center

Für dieses Vorhaben wurde ein erfahrener Partner mit ins Boot geholt: Die Experten der CloudDNA GmbH, spezialisiert auf die Beratung und Produktentwicklung im SAP-Cloud-Umfeld, haben bei der Konzeption und Umsetzung des Add-ons für das SAP App Center wertvolle Unterstützung geleistet.

Der große Vorteil bei dieser neuen Stufe der MOXIS-Integration für SAP besteht darin, dass die initiale Anbindung von MOXIS sowie die Konfiguration von Signaturprozessen in der SAP-Umgebung

keine individuelle, kundenspezifische Angelegenheit mehr ist. „Die Installation und Einrichtung des Add-ons in der kundeneigenen SAP-Anwendung bedeutet einen Aufwand von vielleicht einer Stunde“, schildert Martin Koch, Geschäftsführer von CloudDNA.

Volle Bandbreite

Bei der Verwendung des Add-ons wird MOXIS im Hintergrund aufgerufen. Den Anwenderinnen und Anwendern steht nach wie vor die volle Bandbreite der Möglichkeiten eines zentralen Entscheidungswerkzeugs zur Verfügung: Die gesamte Funktionalität, die MOXIS als eigenständiger Webservice zu bieten hat, ist vollumfänglich in der SAP-Anwendung integriert. Persönliche Unterschriftenmappe inklusive – digital statt aus Leder. Weil auch dieses Bürounterschieden gehört.

Lernen Sie die Möglichkeiten im Onlineseminar kennen:



XITRUST
THE E-SIGNATURE COMPANY

**XiTrust Secure Technologies GmbH
Deutschland**

Am Nordpark 1
41069 Mönchengladbach
Telefon: +49 2161 5499978
office@xitrust.com
www.xitrust.com



Verträge
digitalisieren

Prozesse
beschleunigen

**SAP-integrierte
Lösungen
für alle Bereiche
und Branchen**



**Vertragsmanagement
mit cuContract**

Vereinbaren Sie
jetzt Ihren
persönlichen
Webcast
sales@cuag.de

www.cuag.de

cuContract

Digital unterzeichnen und Vertriebsprozesse beschleunigen

Mit der Lösung cuContract konnte die BSH Hausgeräte bereits in mehreren Ländern die Vertriebsvereinbarungen digitalisieren, Prozesse beschleunigen und unternehmensweit standardisieren.

Die BSH Hausgeräte GmbH ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Branche und der größte Hausgerätehersteller in Europa, mit weltweit rund 58.000 Mitarbeitern. Neben den Globalmarken Bosch und Siemens sowie Gaggenau und Neff umfasst das BSH-Markenportfolio die lokalen Marken Thermador, Balay, Profilo, Constructa, Pitsos und Coldex. Für ein Unternehmen dieser Größe sind einheitliche Prozesse wichtig.

Einsatz der individualisierbaren Lösung

„Vor rund fünf Jahren haben wir begonnen, die Vertriebsvereinbarungen in einzelnen Ländern zu digitalisieren und zu standardisieren. Besonders wichtig waren uns dabei auch die digitalen Unterschriften. Mit Circle Unlimited haben wir eine perfekte Lösung und einen sehr guten Partner gefunden“, sagt Claudia Bock, Project Leader | Processes, Organization, IT Process Management. Entscheidend war dabei, dass das hohe Volumen an papierhaften Akten sowie teils lange Genehmigungsprozesse entfallen. Begonnen wurde mit den neuen Prozessen zunächst in Österreich und der Schweiz, hinzu kam Italien und weitere Länder folgen und stehen kurz vor Einsatz der individualisierbaren Lösung. Die cuLösung soll nach und nach unternehmensweit eingesetzt werden. „Mit unserem Vertragsmanagement cuContract bieten wir der BSH Group eine bereits voll funktionsfähige, aber gleichzeitig auf jede länder- und unternehmensspezifische Anforderung anpassbare Lösung, die sich in das bestehende SAP-System eingliedert“, sagt Stefan Heins, Vorstand Circle Unlimited AG.

Gab es früher für jede Vertriebsvereinbarung mit Händlern und Verbänden eine papierhafte Akte, die oft auch per Post verschickt und immer händisch un-

terschrieben werden musste, sind die Abläufe jetzt voll digitalisiert. „In cuContract sind alle wichtigen Daten hinterlegt, die Vereinbarung wird mit unserem cuDocument Builder erstellt und auf das Tablet des Mitarbeiters gespielt. Beim Kunden erfolgt eine digitale und sichere Unterschrift“, erklärt Stefan Heins. Die digitale Unterschrift erfolgt über das Tablet oder durch die in der cuLösung implementierte Anwendung DocuSign auch jederzeit per E-Mail. Gleichzeitig bietet die Lösung einen Überblick über alle bestehenden Vereinbarungen und eine Schnittstelle zu den relevanten BSH-Systemen wie zum Beispiel dem Verrechnungstool.

Branchenübergreifende Software

Seit rund 20 Jahren bietet Circle Unlimited Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement für SAP- und Microsoft-Systeme. Die branchenübergreifenden Softwarelösungen sind fachbereichsspezifisch z. B. in den Abteilungen Einkauf, Personal, Vertrieb sowie Recht einsetzbar.



Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag im
E-3 Magazin auf
Seite 69



Circle Unlimited AG

Südportal 5
22848 Norderstedt
Telefon: +49 40 55487800
info@cuag.de
www.cuag.de

Über 100 zufriedene Kunden erstellen Systemkopien auf Knopfdruck

Im Dienst der Automation

Profunde SAP-Basis-Kenntnisse stellen bei Empirius die Grundlage für praxisgerechte und nutzenbringende Tools für das Erstellen von SAP-Systemkopien und -Sandboxen dar.

Von Hans Haselbeck, Empirius

Über 100 zufriedene SAP-Anwender greifen heute auf Empirius-Automations-Tools zurück. Darunter befinden sich zahlreiche prominente SAP-Bestandskunden wie beispielsweise Stihl, Voith oder Münchener Flughafen. Praktisch alle Kunden setzen das Flaggschiff der BlueSuite namens BlueCopy ein. Sowohl in Verbindung mit „SAP-NetWeaver-Klassik“ (mit Any-DBs) als auch mit SAP Hana oder S/4 Han.

Bei BlueCopy handelt es sich um eine Automations-Software, deren Entwicklung bis in das Jahr 2005 zurückreicht und dazu dient, SAP-Systemkopien optimal maschinell statt mit händisch geschriebenen Skripten aufzusetzen und zu erzeugen. Ohne profunde und weitreichende Kenntnisse aus dem Bereich SAP-Basis oder dem SAP-Infrastrukturbereich wie etwa Datenbanken und Betriebssysteme wären die BlueCopy-Entwicklungen nicht möglich gewesen. Nach wie vor sieht sich Empirius als eine Art spezieller „SAP-Basis-Kenner“, mit dem stetigen Willen, den großen Erfahrungsschatz hier nach vorn zu treiben.

Neue BlueCopy-Version

Kontinuierlich dreht Empirius am Innovationsrad. Ab Q4/2020 wird es ein neues Release von BlueCopy geben, das zahlreiche Erweiterungen gegenüber der Vorgängerversion aufweist. So etwa die Verwendung eines granulareren Berechtigungskonzepts, Bereitstellung neuer User Exits wie Checkpoints und Transporte, ein neues Instanz-Handling, Erweiterungen im SAP-Hana-Umfeld und ein optimiertes GUI. Von Anfang an hatte Empirius die Anforderungen der SAP-Kunden bei der Systemkopiererstellung im Blick: Allen voran die Nutzung eines einfachen Werkzeugs zur Komplexitätsminimierung, daraus ergibt sich ein schneller ROI. Mit Klicken statt Customizing ohne Aufsetzen eines individuellen Projekts können zukünftig die Anwender funktional schneller reagieren, ebenso



Hans Haselbeck
ist Empirius-Geschäftsführer

durch die Einbindung von Drittprodukten, beispielsweise für Anonymisierung.

Neben BlueCopy profitieren SAP-Kunden von weiteren BlueSuite-Automationslösungen. Von BlueClone für das automatisierte Erstellen von Sandboxen und Projektssystemen oder von BlueLandscapeCopy für das synchrone Kopieren mehrerer SAP-Systeme. Eine neue Lösung im Bereich System-/Enterprise-Management, die auch die Cloud-Nutzung etwa von Microsoft Azure berücksichtigt, ist in Vorbereitung und wird noch dieses Jahr bereitgestellt.



Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag im
E-3 Magazin auf
Seite 70

EMPIRIUS

The simple solution company

Empirius GmbH

Klausnerring 17
85551 Kirchheim
Telefon: +49 89 4423723-26
haselbeck@empirius.de
www.empirius.de



Unfassbar schnell: SAP-Systemkopien mit BlueSystemCopy

Auf Knopfdruck mehr
Sicherheit, Präzision und
Komfort.

Wenn fehlerfreie SAP-Systemkopien in Sekunden gelingen, dann war BlueSystemCopy am Werk. Die bewährte Softwarelösung entlastet Sie spürbar und bietet wertvolle Sicherheitsvorteile:

- ✓ **Präventiver Ressourcencheck** eliminiert Fehler aufgrund fehlender Ressourcen
- ✓ **Tabellensicherungen** mit automatischer Einstellungssicherung
- ✓ **Intuitives GUI** mit Echtzeit-Kontrolle verhindert Fehler, schafft hohe Bedienerfreundlichkeit
- ✓ **OS UserExits** zum Restore der Datenbank oder Stoppen und Starten zusätzlicher Komponenten
- ✓ **SAP UserExits** starten individuelle Aktionen, bspw. die Anonymisierung von Daten

**GLEICH ANRUFEN,
SCHNELLER PROFITIEREN!**

Tel. +49 (89) 44 23 723-26
www.empirius.de

EMPIRIUS

The simple solution company

mobil. einfach. direkt.

Alles im grünen Bereich?

Nürnberg pflegt seine Grünflächen per App.

Nürnberg ist schön grün. Für die Pflege ihrer Grünflächen, Bäume und Spielplätze geht die Stadt einen innovativen Weg und nutzt eine App. Zum Einsatz kommt die Software MSB FIVE der mobisys. Diese zeichnet sich aus durch:

- Flexible Verwendung von Ready-to-use Templates
- Effektive, eigenständige Programmierung neuer Applikationen
- Selbsterklärende Anwendungen mit höchster Performance

mobil: Innovative Instandhaltung im öffentlichen Sektor

Zu Beginn steht eine Idee: Die Stadt Nürnberg möchte ihre Grünflächen, Bäume und Spielplätze mit mobilen Endgeräten direkt in SAP kontrollieren und warten. Die Suche nach einer passenden Software ist zunächst durch einige Herausforderungen gekennzeichnet. So muss beispielsweise das vorhandene Betriebsführungs-System, inklusive der bestehenden mobilen Anwendungen, abgelöst werden – selbstverständlich möglichst reibungslos. Vorausgesetzt ist außerdem die Programmierung einer Schnittstelle zwischen SAP und dem stadtweit einheitlichen Geodaten-Service von ESRI.

einfach: Pflege von Grünflächen, Bäumen und Spielplätzen per App

Mit der Software MSB FIVE von mobisys findet die Stadt das passende Tool. Nach einer ersten Einweisung münzt das haus-eigene SAP-Kompetenzzentrum die vorgefertigten Ready-to-use Templates auf ihre spezifischen Anforderungen – und das Projekt geht in Rekordzeit produktiv. Seither erfolgen die mobile Datenerfassung und Auftragsbearbeitung direkt in SAP. Die App macht es möglich:

- Ortung von Bäumen und Grünflächen durch die Einbindung des Geodaten-Service von ESRI
- Einbindung der Grünflächen in die Gesamtstruktur von SÖR – Servicebetrieb öffentlicher Raum
- „Bäume-Pflanzen“ in Echtzeit in SAP und zeitliche Erfassung der Vorgänge

- Vernetzung von PM, CS und MM im öffentlichen Sektor



direkt: Vorteile für die Stadt sichtbar

Instandhaltung der Grünflächen, Wartungsarbeiten und die Anlage neuer Objekte sind nun effektiv vernetzt. Die Nachweisbarkeits- und Verkehrssicherungspflicht durch sofortige Übertragung der Tätigkeiten an das Produktivsystem ist verbessert und – nicht zuletzt – das Stadtbild deutlich verschönert. Selbsterklärende Applikationen mit höchster Performance und attraktivem Design in den Farben des SÖR machen die Endanwender bei ihren täglichen Städtetouren glücklich.



„Nach dem Scheitern unserer bisherigen Anwendung gingen wir mit kritischem Blick an die Zusammenarbeit mit mobisys und wurden zu begeisterten Nutzern. Die Software MSB FIVE hält, was sie verspricht: leichtgängige Konfigurationsmöglichkeiten, zuverlässige Lauffähigkeit und zufriedene Nutzer aufgrund der ansprechenden Benutzeroberfläche. Für uns besonders wertvoll: Bei Fragen und Verbesserungswünschen treffen wir

beim mobisys Support stets auf offene und kompetente Ohren.“

SAP-Kompetenzzentrum Nürnberg, Amt für Digitalisierung, IT und Prozessor. **Kundenprofil Stadt Nürnberg:** Die Stadt Nürnberg ist mit 520.000 Einwohnern die zweitgrößte Stadt Bayerns.

- 186,5 km² Fläche des Stadtgebiets
- > 100.000 Bäume im öffentlichen Raum
- > 3000 Straßen mit Unterstrukturen
- 470 Spielplätze



mobisys-Profil: Smarte Software von mobisys

Seit 25 Jahren stellt die mobisys GmbH mit ihren Software-Produkten die Basis für eine schnelle und kostengünstige Implementierung von mobilen SAP-Prozessen. Ready-to-use Templates garantieren eine schnelle Umsetzung der einzelnen Prozesse. Das integrierte Entwicklungstool stellt die kontinuierliche Anpassung der Applikation auf Veränderungen sicher.

Die Lösungen der mobisys sind nicht nur branchenunabhängig und international einsetzbar, sondern auch unternehmensweit grenzenlos skalierbar.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag im E-3 Magazin auf Seite 74



mobisys GmbH

Altrottstraße 26
69190 Walldorf
Telefon: +49 6227 86350
info@mobisys.de
www.mobisys.com



Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community



keep it simple

Eleganter Zugriff auf ERP-Altdaten in S/4HANA



Die clevere Alternative bietet Ihnen die neue PBS-Nearline-Lösung

*Ein wichtiger Schritt
von der Vergangenheit
in die Zukunft!*

- Auswertung Altdaten durch Transaktionen, Reports und Querys in S/4
- Datenhaltung in Nearline-Datenbank (SAP IQ, IBM Db2 etc.)
- Vollständige Datenübernahme: Customizing-, Stamm- und Bewegungsdaten

- Keine Belastung des S/4HANA-Systems
- Geeignet für Systemstilllegungen
- Kostengünstige, volumenbasierte Softwarelösung
- Lösung auch ohne SAP-Datenarchivierung einsetzbar

Neugierig?

Dann vereinbaren Sie unter der Tel: 06251 1740 einen unverbindlichen Termin für eine WebEx und lassen Sie sich live die einfache Übernahme und die clevere Anzeige unter S/4 zeigen.

www.pbs-software.com

PBS Software GmbH · Schwanheimer Straße 144 a · 64625 Bensheim · Telefon: 06251 1740