

blaupause

Das Magazin der Deutschsprachigen SAP® Anwendergruppe e. V.

02-19



ISSN 1861-7492

dsag.de

Für die **Zukunft** herausgeputzt

*Aus alt mach neu: Saubere Datensätze und
Innovationsbereitschaft vorausgesetzt.*



C/4HANA im Praxistest

Sales und Service Cloud:
Zwischen Vision und Realität.

Digital galaktisch

Die SAP Cloud Platform: Basis
für innovative Geschäftsmodelle.

Fokus: Datenschutz

EU-Datenschutz-Grundverordnung:
2019 ist das Jahr der Kontrollen.

MEHR PERFORMANCE

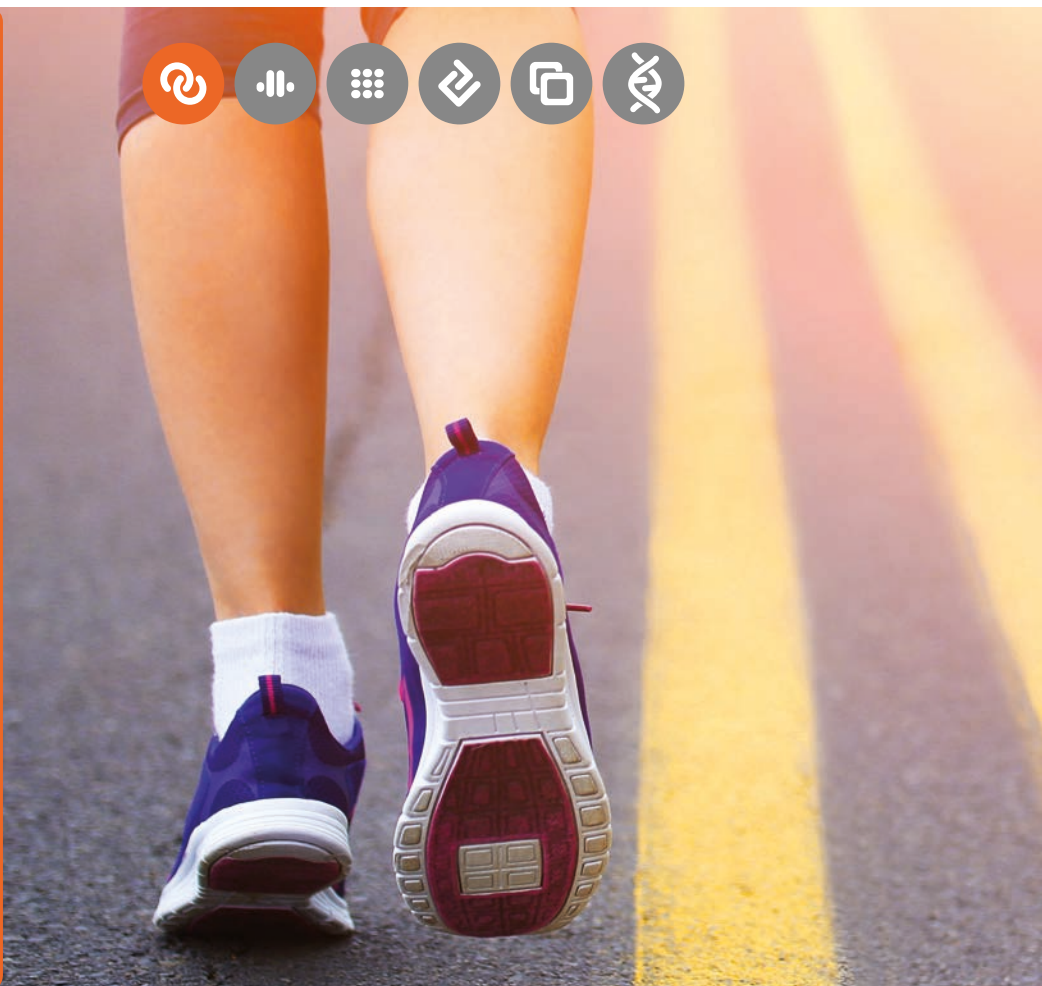
FÜR IHR SAP-SYSTEM

EU-DSGVO meistern

- Zertifizierter WebDAV-Speicher (ILM 3.1)
- Nahtlose Integration des PBS-Datenzugriffs in SAP ILM
- Ermittlung aller Personenfelder mit dem GDPR Analyzer

Migration S/4HANA

- Vollständiger Zugriff auf historische Anwendungsdaten
- Zero In-Memory Footprint (SAP HANA) mit PBS archive add ons
- Keine Migrationskosten für die S/4HANA-Archivdatenintegration



Datenarchivierung: Sparen Sie Zeit und Geld

Verkleinern Sie Ihre SAP-Datenbank zur Migrationsvorbereitung nach S/4HANA und bieten Sie gleichzeitig Ihren Anwendern einen schnellen, integrierten Zugriff auf Online- und Archivdaten.

Datenmanagement: Erhöhen Sie die Qualität Ihrer Daten

Mit unseren intelligenten Nearline-Storage-Lösungen vereinfachen und optimieren Sie Ihr Datenmanagement. Zusätzliche Datendienste ermöglichen die Replikation von SAP- und externen Daten.

Datenanalyse: Werten Sie clever und schnell Ihre operativen Daten aus

Erstellen Sie per Klick individuelle, zeitgemäße Analysen aus Ihren SAP-Daten und Non-SAP-Daten.

Save the date: 25. Juni 2019, PBS-Informationstag in Mannheim

www.pbs-software.com

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

Der Weltuntergang findet nicht statt

Andreas Oczko, DSAG-Vorstand Operations/Service & Support

Erinnern Sie sich? Nach einer Deutung des Tzolkin-Kalenders der Maya hätte am 21. Dezember 2012 die Welt untergehen müssen. Wer den Maya-Kalender jedoch verstanden hat, erwartete dieses Ereignis nicht mit Besorgnis, sondern eher mit Vorfreude. Denn das Jahr 2012 war der spirituelle „Tiefpunkt“ des Abstiegs der Menschheit in einem alten Zyklus, gleichzeitig aber auch der Beginn eines neuen Zyklus.

Das nächste Datum, für das, zumindest in der SAP-Welt, gewisse Mahner einen „Weltuntergang“ prophezeien, ist der 31. Dezember 2025. Dann soll nach deren Deutung SAP ECC 6.0 aus der Wartung laufen. Das ist aus heutiger Sicht Unsinn. Fakt ist, SAP hat bis Ende 2025 die Wartung für ECC 6.0 und S/4HANA garantiert. Zu wissen, was danach kommt, wäre aktuell ein Blick in die Glaskugel. Fakt ist auch, S/4HANA ist kein Nachfolger von ECC 6.0. S/4HANA ist eine völlig neue Technologie, die Prozesse und Funktionalitäten der digitalen Transformation, die es im ECC 6.0 so nicht gibt, eventuell besser abbildet. Es ist aber auch durchaus denkbar, dass gewisse ECC 6.0-Prozesse und -Funktionalitäten spätestens ab 2026 gar nicht mehr oder nur noch in der Cloud verfügbar sind. Von den finanziellen Implikationen ganz zu schweigen.

Sechs Jahre sind bei der heutigen Geschwindigkeit der technologischen Entwicklung ein Zeitraum, in dem alles möglich ist: S/4, S/5, ein autonomes ERP, eine Cloud-Lösung oder eine notwendige Verschiebung eines ERP-Release-Wechsels über 2026 hinaus. Die Möglichkeiten bis dahin sind heute überhaupt noch nicht abzusehen und werden sich bei jedem Kunden anders darstellen. Doch irreführend durch die obigen falschen Auslegungen stehen viele Unternehmen sozusagen auf dem Gleis und rätseln über die Route des weiter dahinfahrenden, altbewährten Intercity ECC 6.0 und schauen ihm nach. Dabei übersehen sie, dass von der anderen Seite ein Transrapid namens Digitalisierung mit Hochgeschwindigkeit heranrast und sie dabei akut Gefahr laufen, überrollt zu werden. Darum müssen sie heute ihre Chance ergreifen, einen Platz im Zug zu bekommen.

Von SAP erwarten wir, dass sie den Kunden die Optionen bietet, die diese benötigen werden, egal was kommt. Wer glaubt, bereits erkannt zu haben, was die digitale Transformation für sein Unternehmen bedeutet, muss jetzt Entscheidungen treffen und diese permanent überprüfen. Auch wir als DSAG wissen noch nicht, was kommt, aber wir werden für unsere Mitglieder da sein und in deren Sinne agieren.

Viel Spaß beim Lesen der **blaupause**!




„Wer glaubt, bereits erkannt zu haben, was die digitale Transformation für sein Unternehmen bedeutet, muss jetzt Entscheidungen treffen und diese permanent überprüfen.“



Inhalt

21

Schreckgespenst
EU-Datenschutz-Grundverordnung:
Rück- und Ausblick.



36

Das C/4HANA-Portfolio im Praxis-Check.

07

Frauen
in der IT.



Bechtle und das Customer-
Connection-Programm.

47



DSAG-Splitter

- 06 „Kurz und bündig“:** Von Leitfäden und dem S/4HANA-Adoption-Starter-Programm über das Mitgliederwachstum bis zum DSAG-Jahreskongress – alle Informationen auf einen Blick.

Frauen in der IT

- 07 „Die aktuelle Frauenquote sollte Anlass zur Sorge geben!“:** Wo sind die Frauen in den IT-Abteilungen? Yvonne E. Unsinger, IT-Managerin bei PwC, sagt: Deutschland braucht alle Talente.

Aus der Praxis

- 10 „Gut beraten mit Business ByDesign“:** Die Unternehmensberatung Roland Berger setzt auf Business ByDesign als Cloud-ERP und rollt die Lösung jetzt sogar international weiter aus.
- 14 „Datenbankschunzel ade!“:** Binnen eines Jahres hat Festo seine Systemlandschaft vollständig standardisiert und automatisiert.
- 17 „Digital gesät, vollautomatisch geerntet“:** Start-Up Farmers Cut hat die Basis für ein vollautomatisiertes Farmen-Netzwerk gelegt: Mit der SAP Cloud Platform, der HANA-Datenbank und Fiori.

Schwerpunkt: Datenschutz

- 22 „2019 wird das Jahr der Kontrollen“:** Das Schreckgespenst EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) schwebt weiter über den Unternehmen. Die Zeit der Nachsicht ist vorbei.
- 24 „Ein Team, das auszog, zu archivieren ...“:** Die OTTO-Group hat den Solution Manager 7.2 zum Housekeeping eingesetzt und gleichzeitig zur Umsetzung der EU-DSGVO beigetragen.
- 27 „EU-DSGVO.Sicher.Umsetzen.“:** Die EnBW setzte die EU-DSGVO zunächst ohne SAP Information Lifecycle Management (ILM) um, profitierte dann aber doch von den neuen Funktionalitäten.
- 30 „(K)Eine Lösung auf Rezept“:** Information Lifecycle Management (ILM), IS-H und i.s.h.med. stellen Krankenhäuser bei der Umsetzung der EU-DSGVO weiterhin vor Herausforderungen.
- 32 „Hundertprozentige Konformität gibt es nicht“:** Für den zertifizierten Datenschutzauditor und Rechtsanwalt Thomas Muthlein ist klar: Niemand erfüllt die EU-DSGVO zu 100 Prozent.

Digitale Impulse

- 33 „Think big, start small“:** Machine Learning als Grundlage für erfolgreiches Cross-Selling der nächsten Generation? Technologieunternehmen Endress+Hauser erprobt erste Modelle für eine erfolgreiche Zukunft mit Machine Learning.

C/4HANA aus Anwendersicht

- 36 „Zwischen Heute und Zukunft“:** Maschinenbauer Piller Blowers & Compressors setzt auf die C/4HANA Sales und Service Cloud. Doch der anfängliche Zauber wich teils der Wirklichkeit.

Netzwerk, Einfluss, Wissen

- 40 „Cloud-only ist keine Option“:** Der neue Fachvorstand Personalwesen und Public Sector Hermann-Josef Haag fordert von SAP mehr Unterstützung auf dem steinigen Weg in die Cloud.
- 43 „Lichtjahre von der digitalen Fertigung entfernt?“:** Ist die Cloud die einzige logische Konsequenz für die Fertigung von morgen? DSAG- und SAP-Experten ordnen ein.
- 46 „Herausforderung: Testing“:** Viele Fertiger stehen der Cloud kritisch gegenüber. Ein Grund: Die Herausforderungen beim Testing – z. B. bei der Cloud-basierten Lösung SAP Digital Manufacturing Cloud.
- 47 „Zwei wie Pech und Schwefel“:** Die Logistikwelt bei Bechtle dreht sich immer schneller, und das Extended Warehouse Management muss seine Stärke beweisen. Umso wichtiger, dass es Einflussnahmeprogramme wie Customer Connection gibt.

In eigener Sache

- 50 „Machen Sie jetzt klar Schiff!“:** Damit DSAG-Mitglieder ihre präferierten Inhalte erhalten, müssen sämtliche Daten im System stimmen. So gelingt die Profilpflege.
- 41 Landingpages**
- 50 Impressum**



Im ersten Quartal 2019
hat die DSAG

119

neue Mitgliedsunternehmen
gewonnen. Insgesamt
bilden jetzt

3.542

Unternehmen eine
starke Gemeinschaft.

(Stand: 26.03.2019)



Neuer Leitfaden zum Rollen-Management in SAP HANA

Mitglieder der DSAG-Arbeitsgruppe „HANA im Betrieb“ haben einen mit SAP abgestimmten Leitfaden zum Thema Rollen-Management in SAP HANA entwickelt. Das Dokument liefert Best-Practice-Ansätze und Lösungsvorschläge aus Sicht von Kunden und Beratern. Eine der zentralen Fragen, die der Leitfaden beantwortet: Wie kann ein Berechtigungskonzept aussehen und implementiert werden, das solide und praxistauglich ist?

🔗 dsag.de/leitfaden-rollenmanagement-in-sap-hana

Alle Leitfäden unter: 🔗 dsag.de/leitfaeden



Das Jahreskongress-Motto 2019 lautet: „Und Action! Digitalisierung konsequent machen.“ Seit dem DSAG-Investitionsreport 2019 ist klar, dass sich viele Mitglieder von der Geschwindigkeit der Digitalisierung überfordert fühlen. Die DSAG will hier ermutigen und mit SAP Wege aufzeigen, damit sie sich über ihre Business-Modelle Gedanken machen und sie gestalten.

🔗 dsag.de/kongress



Erfolgsgeschichte S/4HANA-Adoption- Starter-Programm

Kunden, die das S/4HANA-Adoption-Starter-Programm durchlaufen, sollen binnen 90 Tagen zu einer Roadmap für die digitale Transformation in ihrem Unternehmen gelangen. Seit dem offiziellen Start im Oktober 2018 wurden **zirka 50 Webinare in deutscher und englischer Sprache** von SAP angeboten. Teilgenommen haben **zirka 480 Vertreter** aus etwa **400 Unternehmen**.

🔗 dsag.de/s4hana-adoption-starter-programm

Es fehlen Vorbilder

„Die aktuelle Frauenquote sollte Anlass zur Sorge geben!“

20 Jahre bei PwC Schweiz, fast 20 Jahre davon im IT-Umfeld, und immer noch begeistert von SAP-Produkten: Das ist Yvonne E. Unsinger, die Anfang 2000 aus einem klassischen Fachbereichsthema in die IT-Welt wechselte, mit SAP Human Capital Management (HCM) begann und heute vor allem SuccessFactors voran treibt – auch als stellvertretende Sprecherin der selbigen DSAG-Arbeitsgruppe. Und die sich manchmal wundert, wo eigentlich die vielen Frauen sind, wenn sie in IT-Abteilungen und darüber hinausblickt. Denn sie ist überzeugt: Deutschland braucht alle Talente.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion



Frauen in einem so genannten MINT-Beruf (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft, Technik) sind nach wie vor eher rar gesät. Wie war Ihr Weg in die Branche?

Yvonne E. Unsinger: Mein Werdegang war kein geradliniger. Ich habe nicht Informatik studiert und dann konsequent in der IT-Abteilung eines Unternehmens angefangen. Meine Karriere begann im Fachbereich Steuer- und Rechtsberatung mit den Themen Zeiterfassung, Spesenabrechnung und Customer Relationship Management (CRM). Von dort aus bin ich Anfang 2000 durch einen glücklichen Umstand in ein SAP-Einführungsprojekt gekommen. Da war es dann um mich geschehen, die SAP-Welt lässt mich bis heute nicht los.

Wie schätzen Sie Ihren persönlichen Werdegang aus heutiger Sicht ein?

Ich sehe nach wie vor viele Frauen, die von unterschiedlichen Fachbereichsthemen in die IT kommen, genau wie ich vor 20 Jahren. Allerdings bin ich davon überzeugt, dass die neuen Themen und Entwicklungen, wie z. B. die Cloud, Künstliche Intelligenz, Webdesign sowie Process Management/Engineering, es heute für viele Frauen einfacher und vor allem auch spannender machen, über einen IT-Beruf als Option nachzudenken. Das Portfolio ist breiter und damit auch attraktiver geworden. Das Bild von im Keller sitzenden IT-Nerds mit unzähligen Monitoren und der 24-Stunden-Nonstop-Schicht ist überholt.

Arbeitsgruppe SuccessFactors

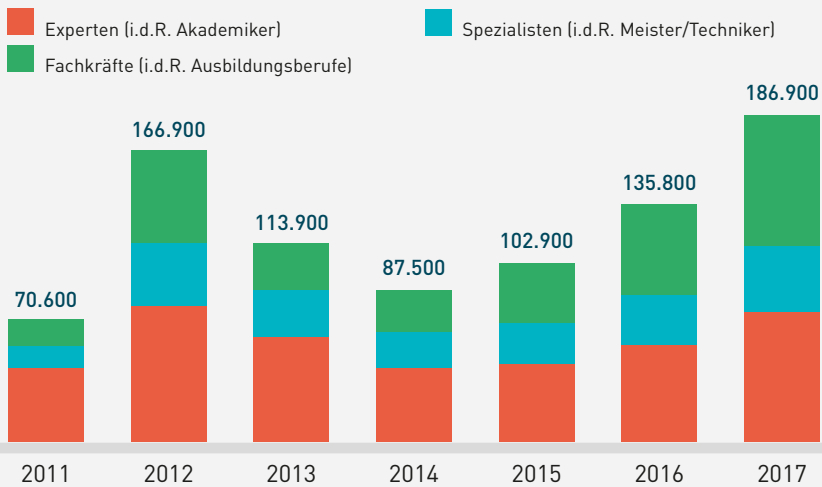
Die Arbeitsgruppe SuccessFactors mit ihren **über 1.290 Mitgliedern** analysiert und diskutiert aus strategischer und konzeptioneller Sicht die relevanten Themen rund um die **SAP SuccessFactors HCM Suite**, um so zur Weiterentwicklung des Produkts beizutragen.

🔗 dsag.de/ag-successfactors



In Deutschland fehlen immer mehr MINT-Kräfte

Arbeitskräftelücke im Bereich Mathematik, Informatik,
Naturwissenschaft und Technik



Stand: Januar 2019; Quelle: IW Köln/Bundesagentur für Arbeit, www.statista.com

Wie würden Sie vor diesem Hintergrund Ihre persönliche Entwicklung beschreiben?

Ich komme von SAP Human Capital Management (HCM) und bin heute bei SuccessFactors. Mein Aufgabengebiet im Umfeld des Application Managements ist extrem umfangreich. Neben Integration, Konfiguration und Migrationen arbeite ich auch im Bereich Erwartungsmanagement und leite IT-Teilprojekte in HCM-Projekten. Nach 18 Jahren als One-

Woman-Show sind wir heute zu zweit in diesem Umfeld tätig und können damit auch unser Portfolio erweitern.

Wie bewerten Sie die Chancen von Frauen heutzutage in der IT-Arbeitswelt?

Ich habe das Glück, dass mein Arbeitgeber – auch bezüglich der Entwicklung meiner Interessen und meines beruflichen Werdegangs – seit jeher sehr offen ist. Das vor allem auch im

Rahmen von Diversität. Wenn mich ein Thema anspricht, weil es neu, interessant, spannend und nutzbringend ist, darf ich mich daran versuchen, meine Erfahrungen machen und Neues lernen, wie z. B. bei neuen Cloud-Produkten. Aber grundsätzlich ist der Anteil von Frauen in den klassischen MINT-Berufen nach wie vor gering. In manchen Unternehmen zähle ich maximal zehn bis 15 Prozent. Auch zeigen Statistiken, dass Frauen, die nach ihrem MINT-Studium auch wirklich in einem naturwissenschaftlich-technischen Beruf tätig sind, leider auch heute noch vergleichsweise selten Karriere machen. Viele bleiben auf Sachbearbeiterniveau oder sind in der Hierarchie weit unten angesiedelt. Diese Quoten geben Anlass zur Sorge, da dem Arbeitsmarkt viele Talente verloren gehen – und das europaweit.

Was denken Sie, was konkret helfen würde, die Situation zu ändern?

Gleichberechtigung ist ein wichtiger Faktor. Frauen haben ein Recht auf die gleichen Chancen, und das sollte überall der Fall sein, ohne dass darüber groß nachgedacht oder spezielle Maßnahmen auf den Weg gebracht werden müssen. Das schließt selbstverständlich nicht aus, dass Arbeitgeber Frauen nicht noch mehr unterstützen können und sollen.

Welche praktische Herangehensweise würden Sie dementsprechend empfehlen?

Wir brauchen eine gesunde Mischung aus Frauen und Männern in den Unternehmen. Die unterschiedlichen Denkansätze und das oft sehr viel bessere Arbeitsklima sind ein Vorteil und machen gemischte Teams erfolgreicher. Auch benötigt der Markt aktuell mehr IT-Spezialisten als real vorhanden sind. Wir müssen dafür sorgen – und da sehe ich Schulen, Universitäten und Unternehmen in der Pflicht –, MINT-Berufe attraktiver zu machen. Es muss genauer aufgezeigt werden, wie komplex und abwechslungsreich ein IT-Beruf sein kann. Durch verschiedene Modellprojekte an Schulen und Hochschulen könnten wir hier schon früh anfangen, Mädchen und Frauen dafür zu begeistern.

Gibt es hierfür ein Beispiel?

Nehmen wir einmal das Thema Demand Management: Als Schnittstelle zwischen dem Business als Kunden und der IT als Dienstleister steuert es unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten alle Aktivitäten zur Ausrichtung

Die MINT-Lücke

1. Ende Oktober 2018 waren in Deutschland 496.200 MINT-Stellen unbesetzt – so viele wie noch nie seit Beginn der Erhebung im Jahr 2011.
2. Im Vergleich zu Oktober 2017 stieg die Zahl der offenen Stellen in den MINT-Berufen um 27.700 oder 5,9 Prozent.
3. Im selben Zeitraum ist die Zahl der Arbeitslosen in diesen Berufen um 9,2 Prozent auf nur noch 160.280 gesunken – der niedrigste Stand seit 2011.
4. Zudem hat sich die Struktur der MINT-Lücke in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt. Der Anteil der nicht akademischen MINT-Berufe ist kontinuierlich gestiegen: Mittlerweile sind ihnen gut zwei Drittel der offenen Stellen zuzuordnen.
5. Vor allem IT-Experten werden aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung händeringend gesucht. Die Lücke hat sich in diesem Segment in den vergangenen drei Jahren auf 40.500 mehr als verdoppelt.

Quelle: iwd – Informationsdienst des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW),
www.iwd.de/artikel/die-mint-luecke-wird-groesser-411427/

Wie man Frauen stärker in der Praxis unterstützen kann

• Nachwuchsförderung

Speziell für Mädchen und Frauen ausgerichtete Thementage, wie zum Beispiel „Girls@IT“, die dem Zielpublikum die breite Vielfalt aufzeigen und Fragen klären können. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie kann auch ein Thema sein.

• Mentoren-Programme

Gezielte Unterstützung von Einsteigerinnen, um besser Netzwerke und Unterstützung schaffen zu können.

• Vorbilder

Aktive Präsentation von IT-Spezialistinnen aus Unternehmen, um so Anreize und Möglichkeiten zum Austausch zu schaffen.

• Recruiting

Heute wird in diesem Umfeld sehr viel getan und Inhalte der Ausschreibungen werden spezifisch nach „Beyond Bias“ untersucht und, wo benötigt, angepasst. Sprich, Angebote, die mit speziellen Worten, Sätzen oder Redewendungen nur eine bestimmte Gruppe ansprechen (etwa männliche Bewerber), können so für alle Zielgruppen adaptiert werden.

der IT an der Nachfrage des Geschäfts. Ziel ist es, die benötigten IT-Produkte und -Dienstleistungen und deren Mengen zu ermitteln und die Anforderungen des Business strukturiert zu erfassen, so dass eine wirtschaftliche Bewertung möglich ist. Sprich: Da sitzt heute niemand mehr alleine im Büro und schaut parallel auf drei Monitore und zwanzig Statistiken. Ganz im Gegenteil, hier gibt es viel Interaktion mit Kunden, KollegInnen sowie externen Partnern, aber genau das wissen leider die wenigsten. Es gibt IT/IT – also die reine, pure IT, wie etwa Programmieren, welches oft kein hohes Maß an Kontakten zu anderen Menschen erfordert. Und es gibt IT – wie z.B. das erwähnte Demand Management, bei dem IT nur ein Faktor von vielen ist und das Zwischenmenschliche und somit auch die Diversität den Unterschied machen.

Was geben Sie Frauen mit auf den Weg?

Bleibt ehrlich, arbeitet strukturiert, zieht eine klare Linie durch. Lasst euch nicht mit frauenspezifischen Themen abspesen, tretet dafür ein, was ihr wirklich wollt, was euch interessiert, was ihr voranbringen wollt. Frauen dürfen bzw. sollen ruhig offener und sachorientierter kommunizieren, was sie können – denn, wenn man z.B. die Berichterstattung zu Unternehmerinnen genauer ansieht, dann geht es oft um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und nicht um ein eventuell tolles, innovatives Geschäftsmodell. Dabei aber immer authentisch bleiben! Wir können auch mit lackier-

ten Nägeln und geschminkten Lippen erfolgreich sein, wir müssen uns nicht wie Männer verhalten oder so aussehen. Weil wir es uns wert sind, so wie wir sind.

In Ihrer Rolle als stellvertretende Sprecherin der Arbeitsgruppe SuccessFactors: Was wünschen Sie sich als konkrete Maßnahme?

Ich fände es toll, wenn wir innerhalb der DSAG eine Veranstaltung auf die Agenda nähmen, die explizit „Frauen in der IT“ anspricht, z. B. einen „Women@IT Day“. IT hat wie gesagt heutzutage so viele Komponenten, es wäre sehr hilfreich und interessant, diese Aspekte in einem Kreis zu diskutieren, dessen TeilnehmerInnen einen ähnlichen beruflichen Alltag haben und vor ähnlichen Herausforderungen oder auch Problemen stehen. Was bewegt die Branche? Was beschäftigt einen selbst? Wie kommt man weiter und wie voran? Warum müssen Frauen heute oft immer noch sehr viel stärker zeigen, was sie tatsächlich können und wie sie einen Mehrwert beisteuern können? Wieso schauen einem die Kollegen und Vorgesetzten oft viel stärker auf die Finger als einem männlichen Kollegen?

Wenn es nicht die IT geworden wäre, was würden Sie dann heute arbeiten?

Gute Frage. Wenn ich heute wählen könnte? Ich würde gern in den Bereich Coaching einsteigen, um genau dort zu unterstützen, wo ich aktuell Potenzial sehe.

NO RISK, NO FUN?

Schützen Sie Ihre sensiblen SAP Daten

- DSGVO/GDPR Compliance
- Datenmaskierung in nicht-produktiven Systemen
- Governance, Risk & Compliance
- System, Code und Transport Security



Cloud-ERP

Gut beraten mit Business ByDesign

2.400 Mitarbeiter und eine Cloud-Lösung, die ursprünglich für Unternehmen mit bis zu 1.500 Mitarbeiter ausgelegt wurde? Für Roland Berger kein Hindernis. Die Unternehmensberatung setzt seit 2013 auf das Cloud-ERP SAP Business ByDesign und rollt die Lösung jetzt international weiter aus.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Während die vorgelagerten Prozesse bei Roland Berger bereits mit Business ByDesign abgewickelt werden, nutzt die Hälfte der 34 Landesgesellschaften der Unternehmensberatung in den Bereichen Finanzen und Controlling sowie Projektmanagement noch AS/400-basierte Lösungen. Eine Situation, die Martin Menzerath, Director IT bei der Roland Berger Holding GmbH, ändern will. Sein gesetztes Ziel: die internationale Einführung von Business ByDesign.

Zwar war die Cloud-ERP-Lösung ursprünglich nicht für Unternehmen der Größenordnung von Roland Berger ausgelegt, doch über die Jahre hinweg hat sich hier einiges getan.

SAP Business ByDesign

Seit zwölf Jahren ist das Cloud-ERP auf dem Markt. Entwickelt wurde die Lösung für mittelständische Unternehmen mit 250 bis 1.500 Mitarbeitern. Die Lösung bietet Funktionen in den Bereichen Finanzwesen, Projektmanagement, Kundenbeziehungsmanagement, Beschaffung, Personalwesen und Supply Chain Management.

„In der Anfangsphase der Implementierung 2013 wurden die bei größeren Unternehmen auftretenden Anforderungen noch nicht alle erfüllt. Das hat sich aber fast überall spürbar verbessert“, sagt Martin Menzerath.

S/4HANA Cloud im Blick

Dennoch hat sich das Unternehmen, wie zahlreiche andere auch, mit der Möglichkeit befasst, über Business ByDesign hinaus auch S/4HANA Cloud einzusetzen. „Eine Kombination aus einem zentralen S/4HANA und Business ByDesign in den Landesgesellschaften wäre denkbar“, so Martin Menzerath. Allerdings sei Business ByDesign gut skalierbar und könne sehr leicht mit dem Unternehmen wachsen, weshalb S/4HANA Cloud nicht unbedingt eine Alternative sein müsse.

Insgesamt spricht für Business ByDesign laut dem IT-Experten vor allem der Ansatz „One system fits it all“ – also die Integration, mit der Prozesse Ende-zu-Ende in einem System abgebildet werden können. Bis auf Marketing und Human Capital Management wickelt Roland Berger daher zahlreiche Dienstleistungen über Business ByDesign ab, darunter Account Management, Sales, Project Management, Intercompany Purchasing, Employee Self Services, Cashflow Management sowie Financial & Management Access.

Geringer Aufwand

Unter anderem überzeugt Martin Menzerath an Business ByDesign die Tatsache, dass die Unternehmens-IT keine Ressourcen für Updates bereitstellen muss. „Als reine Cloud-Lösung erhalten wir diese mehrmals pro Jahr, außerdem werden Patches durch SAP eingespielt, ohne dass lebenserhaltende Maßnahmen für unsere individuellen Anpassungen notwendig wären“, erklärt der IT-Experte. Dementsprechend beschränke sich der Aufwand für das Unternehmen auf das Testen der Anwendungen in den durch SAP jeweils in der Cloud bereitgestellten Testsystemen.

Roland Berger Holding GmbH

Roland Berger, **1967** gegründet, ist die einzige der weltweit führenden **Unternehmensberatungen** mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund **2.400 Mitarbeitern** in **34 Ländern** ist das Unternehmen in allen **global** wichtigen **Märkten** aktiv.

 rolandberger.com

Der Expertentipp zur Einführung

- Optimierungspotenziale erkennen und ins Projekt einbinden.
- Fachbereiche frühzeitig einbinden und auf Prozessanpassungen vorbereiten.
- Workflows vor Implementierungen studieren.
- IT-Experten für Schnittstellen zu weiteren Systemen einbinden.
- Infrastruktur beachten.
- Investitionen in ein Key-User-Konzept einkalkulieren.

Den größten Nutzen sieht Martin Menzerath allerdings in den verkürzten Durchlaufzeiten, z. B. beim Monats- und Quartalsabschluss. Zudem seien Präzision und Geschwindigkeit bei der Fakturierung gestiegen, die Datenqualität verbessert und das Reporting sowie die Konsolidierung für den Konzernabschluss vereinfacht worden. Auch sei es vorteilhaft, dass mobile Applikationen genutzt werden könnten. Dies sei insbesondere für das höhere und mittlere Management erfreulich, da der Zugriff dadurch zu jeder Zeit an jedem Ort komfortabel ermöglicht werde.

Herausforderungen gemeistert

Als Roland Berger sich vor sieben Jahren für Business ByDesign entschied, war die Lösung funktional noch nicht so weit wie heute. „Wir hatten mit Performance-Problemen und nicht immer stabilen Upgrades zu kämpfen. Das hat sich gewandelt“, sagt Martin Menzerath. Herausforderungen gab es damals hinsichtlich Schnittstellen zu Drittsystemen, Prozessstandardisierungen sowie beim Change Management. Heute ist vor allem die Lokalisierung herausfordernd. „SAP hinkt bei den legalen Anforderungen der Länder stellenweise hinterher“, so der IT-Experte. „Damit meine ich nicht nur Länder wie Brasilien, Russland oder die Ukraine, sondern auch Italien oder Indien, deren gesetzliche Anforderungen teilweise nur eingeschränkt oder nicht umgesetzt sind.“ Zudem seien einige Prozesse wie z. B. der Einkauf oder manche speziellen Funktionen je nach Unternehmensgröße der Kunden teilweise zu komplex. Die Folge sei, dass der An-

passungsmodus z. B. für zentrale Übersichtsseiten in manchen Unternehmen abgeschaltet werden müsse. „Auch Business ByDesign ist nicht immer und überall ein Easy-to-use-System“, sagt Martin Menzerath. So reichten anfängliche Benutzerschulungen auf höherem Level oft nicht aus, zudem sei es nicht immer leicht, genügend Key-User auszubilden.

Licht am Ende des Tunnels

Insgesamt stimme aber das Kosten-Nutzen-Verhältnis, wenngleich die Lizenzierung für Drittkunden je nach Branche schwierig sein könne. „Das aktuelle Lizenzmodell passt leider nicht immer zu dem, was in den Unternehmen gelebt wird. Hier gibt es allerdings dank der DSAG Licht am Ende des Tunnels“, so der Experte. Es wird voraussichtlich noch in diesem Jahr entsprechende Änderungen geben. Offizielle Details gibt es aber noch nicht. Diskutiert wird unter anderem über Themen wie die Verringerung und Konsolidierung der Benutzertypen mit Erweiterung der Rechte ohne damit einhergehende Preiserhöhungen und eine verbrauchsabhängige Berechnung. „Bei aller Kritik am bestehenden Preis- und Lizenzmodell sollte der bereits jetzt in den Lizenzkosten enthaltene Support sowie der einfache Zugang zu SAP Hubs aber nicht unterschätzt werden“, sagt Martin Menzerath.

Das Fazit des IT-Experten zu Business ByDesign fällt daher positiv aus: „In den vergangenen Jahren überwiegen die guten Erfahrungen. Insbesondere, was das Engagement der

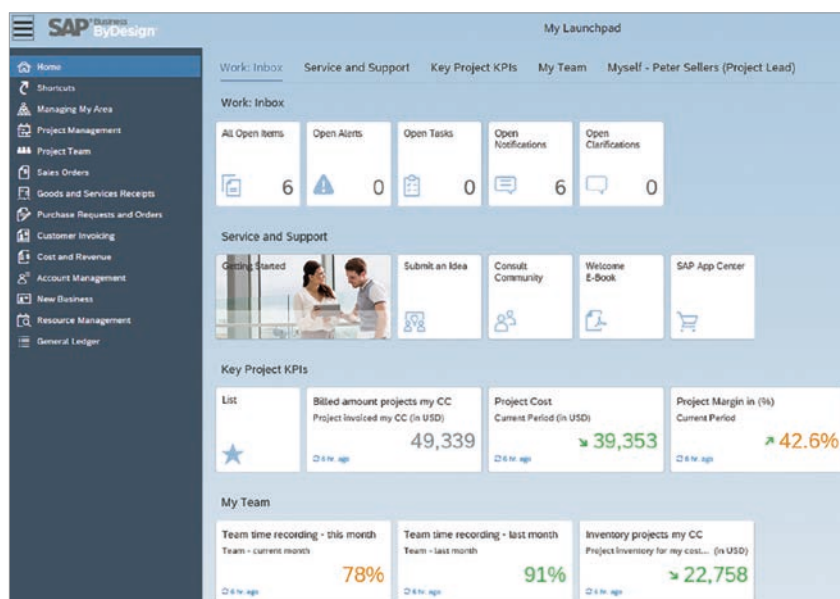


Martin Menzerath, Director IT
bei Roland Berger

Lösungsverantwortlichen bei SAP anbelangt.“ Schwierig sei jedoch, dass Themen wie die Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) oder die Bilanzierungsstandards IFRS 15 und 16 viel Entwicklerkapazität blockiert hätten, weshalb für andere Themen zunächst Workarounds gefahren werden müssen.

Umdenken gefordert

Insgesamt wünscht sich der IT-Experte, dass Business ByDesign innerhalb der DSAG noch stärker wahrgenommen und gegenüber dem SAP-Vorstand vertreten wird. „Der Blick auf S/4HANA in der Cloud oder SuccessFactors als ‚einzige‘ Cloud-Lösungen mag aus der Historie entstanden sein, sollte aber der Vergangenheit angehören“, findet Martin Menzerath und fordert ein Umdenken. Denn er ist sich sicher: Mit Business ByDesign als Cloud-ERP sind Unternehmen gut beraten. ■



Startbildschirm in SAP Business ByDesign mit individuell anpassbarem Menü (links) sowie Kacheln als Absprungpunkte oder Information zu Kennzahlen, die für den jeweiligen Benutzer relevant sind.



Quo vadis Business ByDesign?

Der DSAG-Arbeitskreis Business ByDesign ordnet ein: Anfangs mit Kinderkrankheiten hinsichtlich Schnittstellen und Upgrades belastet, hat sich die Lösung stabilisiert und ist als strategisches SAP-Projekt zu sehen.

Warum wurde Business ByDesign als Lösung vorwiegend für mittelständische Unternehmen entwickelt und ist der Zuschnitt noch zeitgemäß?

Mittelständische Unternehmen haben spezifische Anforderungen an ERP-Lösungen – meist, ohne über Experten für Business Process Re-Engineering oder Prozessintegration zu verfügen. Für sie passt das Suite-in-a-Box-Konzept der Lösung gut – auch, wenn Kritiker dies in Zeiten agiler Unternehmen als nicht mehr zeitgemäß und als vertriebliche Aussage von SAP bewerten. Für Konzerne spielt die Flexibilität beim Prozess-Design eine größere Rolle, weshalb offenere Systeme wie S/4HANA sinnvoller sein können. Nicht mehr zeitgemäß ist das aktuelle Lizenzmodell.

Was fordert der Arbeitskreis beim Thema Lizenzen?

Zur Preisgestaltung arbeitet der DSAG-Arbeitskreis eng mit SAP zusammen. Ein Ergebnis: Die Benutzertypen sollen vereinfacht werden. Zudem werden neue Modelle diskutiert wie ein nutzungs- und volumenabhängiges Preiskonzept. Die Anwender fordern mehr Flexibilität hinsichtlich Vertragslaufzeiten und Anpassungsmöglichkeiten.

Wo gibt es Verbesserungspotenzial für die Lösung?

Neben Detailverbesserungen sollte – trotz der HTML5-Oberfläche – über ein benutzerfreundlicheres User Interface nachgedacht werden. Die neue Mobile App ist ein erster Schritt. Allerdings gibt es hier noch Luft nach oben. Die Qualität des Supports ist verbesserungswürdig, da sie stark variiert. Verbesserungspotenzial gibt es auch bei Skill-Verwaltung, Kalender, Mail-Integration und Angebotserstellung.

Immer wieder heißt es: „Software aus der Public Cloud ist starr und unflexibel“. Wie sieht das bei Business ByDesign aus?

Business ByDesign ist ähnlich flexibel anpassbar wie andere SAP-ERP-Systeme. Kunden können ihr eigenes Customizing und Add-Ons nutzen oder entwickeln, um das Daten- oder Prozessmodell zu erweitern. Es stehen im Standard ein Key-User Tool und ein Software Development Kit als Entwicklungswerkzeuge zur Verfügung. Einschränkungen gibt es dort, wo im ERP mit fest definierten Prozessketten gearbeitet wird.

Inwiefern kann Business ByDesign mehr sein als ein Zwischenschritt zu S/4HANA Cloud?

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Kaufpräferenzen von mittelständischen und großen Unternehmen wird SAP auf absehbare Zeit beide Lösungen benötigen, so dass Business ByDesign als vollständige ERP-Lösung für einen wachsenden Kundenkreis zu sehen ist. Das gilt unter anderem, weil auch Großunternehmen die Lösung einsetzen.

Wo geht die Reise hin?

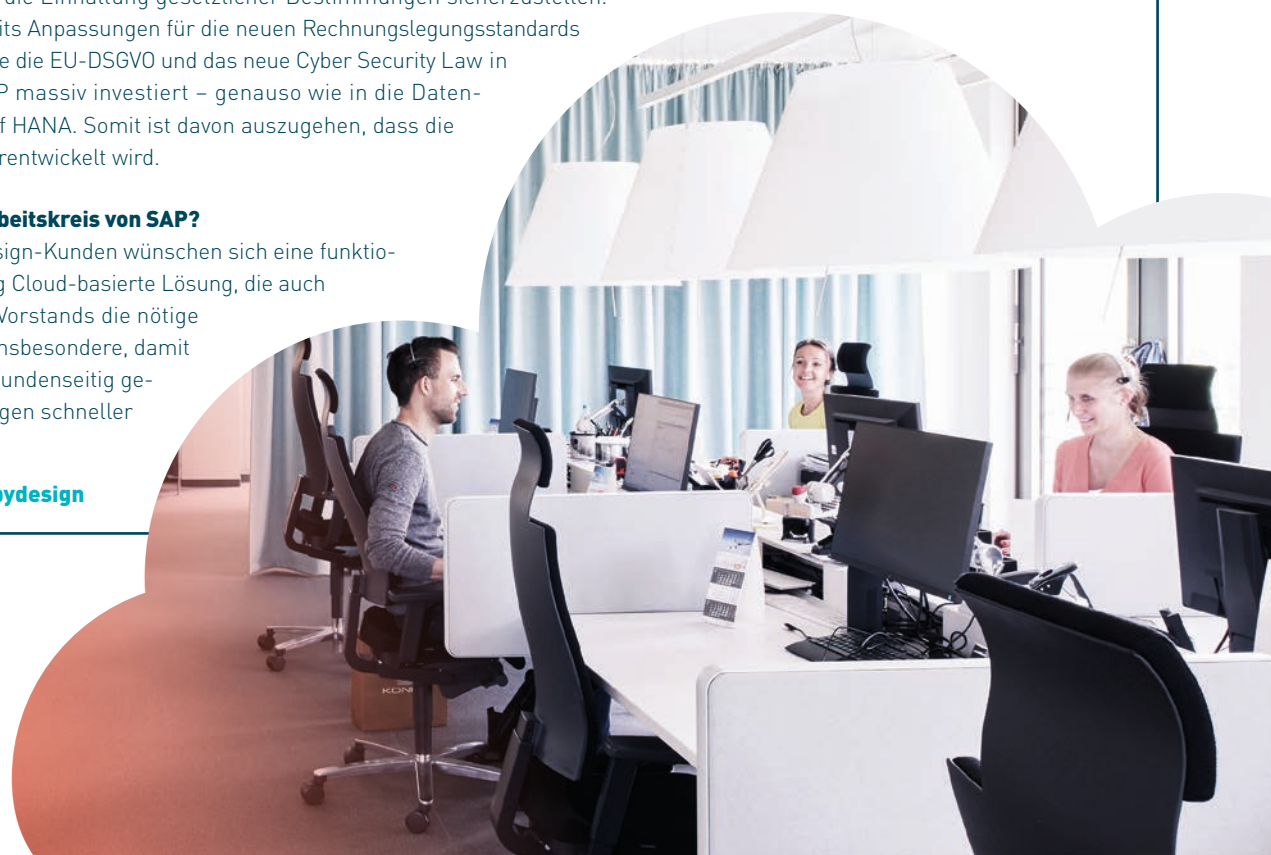
Was 2007 als belächelte Initiative in der Cloud startete, ist heute Mainstream. Mittelständische Unternehmen setzen in der Mehrzahl auf Cloud-ERP. Dieser Trend wird sich beschleunigen. Eine zentrale Herausforderung für Business ByDesign ist es, immer und in jedem unterstützten Land die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen sicherzustellen.

Das erforderte bereits Anpassungen für die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 und 16 sowie die EU-DSGVO und das neue Cyber Security Law in China. Hier hat SAP massiv investiert – genauso wie in die Datenbankumstellung auf HANA. Somit ist davon auszugehen, dass die Lösung stetig weiterentwickelt wird.

Was fordert der Arbeitskreis von SAP?

Die Business-ByDesign-Kunden wünschen sich eine funktionierende, vollständig Cloud-basierte Lösung, die auch innerhalb des SAP-Vorstands die nötige Akzeptanz erfährt. Insbesondere, damit das SAP-Team die kundenseitig geforderten Anpassungen schneller umsetzen kann.

🔗 dsag.de/ak-bydesign



Keine Zeit für Routine

Als SAP-Anwendungsentwicklerin bei der BWI – dem IT-Systemhaus von Bundeswehr und Bund – ist Sara Jastram nur eines fremd: Routine. Deshalb hält sie das große Interesse an neuen Themen für eine unerlässliche Eigenschaft, um in ihrem Arbeitsgebiet Erfolg zu haben. „Ein Programmierer muss sich technisch immer weiterentwickeln, sonst wird er abgehängt. Das setzt jedoch voraus, dass man auch persönlich Lust darauf hat und nicht immer das Gleiche machen will.“

Dafür bekommen die IT-Experten der BWI jetzt reichlich Gelegenheit: Die Bundeswehr stellt ihr bestehendes SAP-System, mit dem sie ihre logistisch-administrativen Prozesse derzeit größtenteils steuert, auf S/4HANA um. Das Vorhaben ist nicht nur eines der wichtigsten Digitalisierungsprojekte der Bundeswehr, sondern auch eine der größten S/4HANA-Einführungen in Europa – für SAP-Spezialisten eine reizvolle Herausforderung. Genau für diese Herausforderung sucht die BWI aktuell SAP-Spezialisten in unterschiedlichen Einstiegslevels.

Denn bei dem technisch wie funktional äußerst komplexen Technologiewechsel übernimmt die BWI eine tragende Rolle und wird die Konzeption, die Einführung und den Betrieb der neuen Softwareplattform maßgeblich mitgestalten. Es sind solche Projekte, die das Herz von Sara Jastram höher schlagen lassen: „Ich finde es sehr spannend, dieses völlig neuartige System

mit aufbauen zu können und hier am Puls der Zeit zu sein. Das bietet einzigartige Gestaltungsmöglichkeiten und eröffnet auch mir den Zugang zu einer neuen, innovativen Technologie.“

Von der Marine zur ABAP-Programmiererin

Sara Jastram will mehr wissen, mehr lernen, Neues entdecken. Das war schon immer so. Ihr Wissensdurst und ihr ausgeprägtes Interesse an Technik führten die heute 31-Jährige zunächst zur Marine, wo sie eine Ausbildung zur Kommunikationselektronikerin absolvierte und drei Jahre lang als technische Redakteurin arbeitete. Dann entschied sie sich für eine Weiterbildung zur staatlich geprüften Elektrotechnikerin mit Fachrichtung Kommunikations- und Informationstechnik und stieg im Anschluss bei einem Unternehmen als Automatisierungstechnikerin ein. Dort programmierte sie Steuerungen für Industrieanlagen – und das rund um die Welt und nicht selten zu nachtschlafender Zeit. „Das war spannend, aber ging auch an die Substanz.“

Der Wunsch nach Verlässlichkeit reifte – zumindest, was Arbeitszeiten und -orte betraf. Ende 2015 ging dieser bei der BWI in Erfüllung. „Ich habe mich als ABAP-Programmiererin beworben. Diese SAP-Programmiersprache kannte ich zwar noch nicht, aber das Programmieren selbst war mir nicht fremd. Das logische Verständnis hatte ich also und eine neue Sprache lässt



Sara Jastram (31), Application Developer, SAP-Modul Instandhaltung

sich lernen.“ Gesagt, getan. „Der Einstieg begann mit zahlreichen Fortbildungen und nach drei Monaten konnte ich eigene Programme schreiben.“ Ihre Fähigkeiten bringt sie seither als Application Developer im Second-Level-Support der BWI ein, der direkt vor Ort beim Kunden Bundeswehr in Bonn angesiedelt ist.

Inhaltlich ist Sara Jastram bei der BWI angekommen, aber noch längst nicht am Ziel. „Ich möchte mich fachlich weiterentwickeln und Beraterin werden, um sowohl die Programmierung als auch die Beratung abdecken zu können. Und irgendwann möchte ich als Projektmanagerin eigene Projekte steuern.“ Auch bei diesem Plan weiß sie ihren Arbeitgeber an ihrer Seite. „Ich bekomme die Rückendeckung, um hier weiterzukommen. Die BWI ist groß. Daher bieten sich viele Möglichkeiten, auch immer wieder etwas Neues im Unternehmen zu lernen.“

Mehr Infos zu den Einstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten bei der BWI:
www.bwi-karriere.de/sap



Standardisierung und Automatisierung der Festo-Systemlandschaft

Datenbankschungel ade!

Drei verschiedene Betriebsplattformen sowie vier Datenbankplattformen. Und ein Jahr Zeit, die SAP-Landschaft zu standardisieren und zu automatisieren, also mehr als vierzig Systeme auf HANA- und ASE-Datenbanken zu migrieren. Geht nicht? Geht doch, sagten sich die Experten der Unternehmensgruppe Festo – und der Erfolg gibt ihnen Recht.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Festo ist weltweit führend in der Automatisierungstechnik. Ziel der Unternehmensgruppe ist es, dass ihre Kunden maximal produktiv und wettbewerbsfähig in der Fabrik- und Prozessautomatisierung agieren können. Damit das gelingt, muss auch die IT im eigenen Haus hoch effizient sein. „Deshalb haben wir die bisher heterogene Systemlandschaft überarbeitet und den Datenbankbetrieb grundsätzlich überdacht. Wir haben uns eine neue Strategie und Zielarchitektur gegeben“, so Jochen Spieth, Product Manager SAP Platform bei Festo. Dabei hatten die IT-Experten höchste Ansprüche hinsichtlich Standardisierung, Wartbarkeit, Stabilität, Performance, Integration in die bestehende Landschaft und Erlernbarkeit.

Ein Jahr, vierzig Migrationen

Unter dem Titel „Future-SAP-Platform“ fiel schließlich der Startschuss für das einjährige Projekt, in dem mehr als vierzig Systeme von LINUX auf SAP Adaptive Server Enterprise (ASE) und SAP HANA (siehe Glossar Seite 16) migriert wurden. „Für HANA als Datenbank haben wir uns aufgrund unseres parallel laufenden OneERP-Projekts entschieden, bei dem drei regionale ERP-Systeme auf ein globales konsolidiert wurden. Wir haben die HANA-Datenbank als Basis für S/4HANA eingeführt und wollten unsere Landschaft weiter konsolidieren“, erläutert Jochen Spieth. Damit einher ging die Anforderung, die Wartungsfenster zu verkürzen. „Wir brauchten fast einen 24/7-Betrieb und somit verkürzte Wartungsfenster. Mit der System Replication war die HANA-Datenbank die beste Alternative.“ Doch nicht nur hinsichtlich der verkürzten Wartungsfenster ist der IT-Experte mit der Datenbank zufrieden. Auch was die Performance betrifft, profitiert Festo von deutlichen Verbesserungen –

vor allem im Batch-Bereich. Gegenüber früher benötigt die Stapelverarbeitung der Daten in vielen Bereichen nun Minuten statt Stunden.

„Die gesamte Migration verlief an sich ohne Auswirkungen auf die anderen Projekte oder den Betrieb. Einzig den hohen Anteil an Custom Code mussten wir erst einmal an die neuen Datenbankplattformen anpassen“, so Jochen Spieth. Der Custom Code sei teilweise sehr datenbankspezifisch gewesen, weshalb er individuell angepasst werden musste, damit er HANA- oder ASE-tauglich wurde.

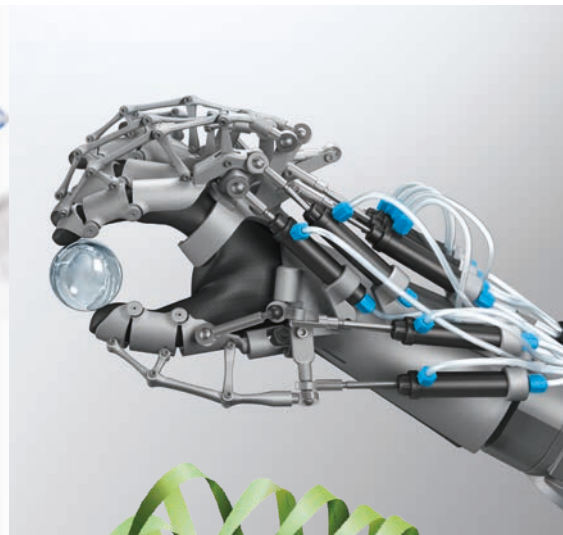
Mehr Stabilität wünschenswert

Während die Experten mit Herausforderungen hinsichtlich des Custom Codes gerechnet hatten, kamen Stabilitätsprobleme der HANA-Datenbank hingegen überraschend. „Innerhalb von vier Monaten mussten wir drei Mal aufgrund verschiedener Fehler in der HANA-Software ungeplant patchen“, so Jochen Spieth. Hier müsse SAP unbedingt nachbessern.

Festo AG & Co. KG

Die Unternehmensgruppe produziert **Steuerungs- und Automatisierungstechnik**. Weltweit sind rund **21.200 Mitarbeiter** für den Konzern tätig. Sie erwirtschafteten 2018 einen **Umsatz von 3,2 Mrd. Euro**. Weltweit gibt es eigenständige Vertriebs- und Produktionsgesellschaften in **61 Ländern** sowie über **250 Niederlassungen**.

 [festo.com](https://www.festo.com)





Nachbearbeitungsaufwand reduziert

Im Zuge der HANA-Migration hat Festo auch das SAP Landscape Management (siehe Glossar Seite 16) zur Verwaltung der Systemlandschaft eingeführt. „Wir hatten die Anforderung, unsere Produktionssysteme in der neuen Landschaft deutlich öfter zu kopieren. Mit dem Landscape Management und damit verbunden der Post Copy Automation haben wir den manuellen Nachbearbeitungsaufwand bei Systemkopien stark reduziert“, sagt Jochen Spieth. Während früher jeder Schritt händisch durchgeführt worden sei, wie das Bereinigen von z. B. Tabellen und Logs oder Aufgaben rund um die User-Verwaltung, sei dies jetzt in Task-Listen abbildbar. Diese lassen sich benutzerindividuell anpassen und Aufgaben werden auf Knopfdruck erledigt. Darüber hinaus profitiert das Unternehmen besonders von den von SAP implementierten HANA-Prozessen.

„Auch komplexe Prozesse können dank des Landscape Managements von Kollegen im Operating-Bereich ausgeführt werden“, so der IT-Experte. Gleichzeitig wurden bereits Integrationsszenarien mittels der REST-API des Landscape Management Tools abgebildet. So wird die Change-Management-Datenbank mit Systemdaten aus dem Landscape Management versorgt. „Wir haben unsere aktuellen Daten also immer verlässlich in der Change-Management-Datenbank und gleichzeitig eine Integration in Richtung unserer bestehenden Automatisierungsumgebung. So können wir Ende-zu-Ende-Datenaustausche planen und automatisieren“, erklärt Jochen Spieth.

Dennoch sieht er funktional noch Verbesserungspotenzial: „SAP hat bislang nur einen sogenannten Rolling Kernel Switch implementiert, also eine automatisierte Prozedur, die er-

möglichen soll, den Kernel eines ABAP-Systems ohne Systemausfallzeit auszutauschen. Dafür braucht man aber bestimmte technische Voraussetzungen. Hier appellieren wir, dass auch der Weg mit Downtime abgebildet wird.“ Darüber hinaus sollte die ASE-Datenbank einen höheren Stellenwert im Landscape Management erhalten. „Es wäre von Vorteil, wenn Standardprozesse im Landscape Management abgebildet würden, wie z. B. ein ASE-Update.“

Organisatorische Meisterleistung

Insbesondere organisatorisch stellte das Mammutprojekt das Unternehmen vor Herausforderungen. „Wir mussten die Migrationen rund um das OneERP-Großprojekt realisieren. Denn die meisten Kollegen waren dort gebunden“, beschreibt Jochen Spieth. Im Klartext bedeutete das, ein Kern-Team von sechs

→

Der Expertentipp

- Binden Sie alle relevanten Stakeholder frühzeitig ein und achten Sie darauf, dass Vertreter aller Stakeholder im Lenkungsausschuss vertreten sind.
- Brechen Sie Silos auf – sowohl infrastrukturell, um Betriebskonzepte gemeinsam zu definieren, als auch auf der Applikationsseite, um hier volle Unterstützung zu haben.
- Hinterfragen Sie bestehende Architekturen und Konzepte und definieren Sie frühzeitig eine komplett virtualisierte und adaptive Zielarchitektur.
- Identifizieren Sie zeitnah Schulungsbedarf und verankern Sie diesen im Projektbudget.

Ihre Herausforderung

Innovationsgeschwindigkeit

Die Lösung

Initiative und Expertise

Let's Transform!

Together

Wir kombinieren IT- und SAP-Technologien sinnvoll. Für Sie.
www.itelligencegroup.com





Glossar

SAP HANA

SAP HANA ist eine Entwicklungsplattform für Software-Anwendungen, die im Kern aus einer In-Memory-Datenbank besteht. Die Plattform soll bei der Verarbeitung von Transaktionen und Analysen unterstützen. Verglichen mit herkömmlichen Anwendungen soll sie die Auswertungen großer Datenmengen mit höherer Performance ermöglichen.

SAP Landscape Management (SAP LaMa)

SAP Landscape Management (SAP LaMa) ist ein Produkt zur Automation, Orchestrierung und zentralisierten Verwaltung komplexer SAP-Landschaften. Darüber hinaus ist es die Standardlösung zur Verwaltung von Landschaften basierend auf HANA und S/4HANA.

SAP Adaptive Server Enterprise (SAP ASE)

Ursprünglich als Sybase SQL Server und als Sybase DB oder Sybase ASE bekannt, ist SAP ASE ein relationales Modell einer Server-Datenbank. ASE wird hauptsächlich auf dem Mehrbenutzer-Betriebssystem Unix verwendet, ist jedoch auch für Microsoft Windows verfügbar.

Mitarbeitern, einem externen Dienstleister für die technische Migration und pro Systemlandschaft noch zwei bis fünf Applikationsbetreuer unter einen Hut zu bekommen. Also mussten dreißig bis vierzig Leute koordiniert werden.

Doch der Aufwand hat sich gelohnt: Das neue Systemlayout ist vollständig virtualisiert, wodurch z. B. SAP-Applikationsserver oder Datenbankinstanzen binnen weniger Minuten umgezogen werden können. „Falls in einem Haus ein Hardware-Defekt vorliegt, ist die Virtualisierung Gold wert“, ist sich Jochen Spieth sicher. Gleichzeitig hat die Automatisierung vieler Tasks dazu geführt, dass Wochenendarbeit reduziert wurde. „Dadurch, dass wir jetzt überall das gleiche Serverlayout haben, kann das Betriebssystem-Team unsere Server automatisiert und standardisiert provisionieren. Und da auch der Storage virtualisiert ist, können wir in HANA mit Snapshots arbeiten. Auf diese Weise ist es nun relativ einfach, Fall-Back-Szenarien bei größeren Änderungen zu definieren.“ So wird nun einfach ein Snapshot erstellt, und falls bei einer Änderung etwas schief geht, wird dieser zurückgespielt.

Wenngleich Automatisierung und Standardisierung der kompletten Systemlandschaft bei Festo recht reibungslos verlaufen sind, so gibt es auch „lessons learned“: „Automatisierung ist nur dann möglich, wenn vorher standardi-

siert wird. Wenn ich überall die gleichen Dinge tun möchte, dann muss ich auch überall die gleiche Umgebung vorfinden.“ Außerdem sei Automatisierung nur möglich, wenn kein Silodenken herrsche. Denn ohne teamübergreifende Zusammenarbeit sei ein solches Projekt nicht zu stemmen. Das sieht der IT-Experte auch als wesentliche Voraussetzung für alle weiteren Projekte, die demnächst anstehen, wie z. B. weitere Automatisierungsszenarien, Systemkopien auf Knopfdruck und S/4HANA. Vielleicht gelingen diese Projekte dann ja auch in Rekordzeit. ■

Arbeitsgruppe Cloud Management und Virtualisierung

Die **880 Mitglieder** der Arbeitsgruppe beschäftigen sich mit den Themen **Virtualisierung**, Cloud-Technologien und Adaptive-Computing-Infrastruktur-Lösungen sowie dem dazugehörigen Management von SAP-Systemen.

🔗 dsag.de/ag-virtualisierung-und-cloud-computing

Rund 21.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten weltweit für Festo. Sie entwickeln und produzieren für das Unternehmen Steuerungs- und Automatisierungstechnik.



Abseits von ERP

Digital gesät, vollautomatisch geerntet

Sie kennen doch sicher den Ausspruch „Da haben wir den Salat“, oder? Den haben wir im wahrsten Sinne, wenn man bedenkt, dass der Salat, den wir im Winter hier im Handel bekommen, bereits mehrere tausend Kilometer zurückgelegt hat und mit viel Wasser, Dünger und Pestiziden angebaut wurde. Ein Aufwand, der weder ressourcen- noch klimaschonend ist. Das möchte Farmers Cut ändern und setzt dazu auf eine innovative Anbaumethode und auf die SAP Cloud Platform (SCP) sowie SAP Fiori.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Farmers Cut hat sich dem Indoor Vertical Farming verschrieben. Im Klartext: Statt auf klassische Gewächshäuser setzt das Unternehmen auf vollständig abgeschlossene Module in einer großen Lagerhalle in Hamburg. Dabei werden CO₂, Temperatur, Feuchtigkeit, Nährstoffe im Wasser und das Saatgut selbstbestimmt eingesetzt, was einen klimaunabhängigen Anbau ermöglicht. „Im Prinzip ist das wie bei einem durchlaufenden System: Jeden

Tag wird ausgesät, die Pflanzen keimen in einem Container je nach Sorte drei bis acht Tage und dann kommen sie in unser Farmhaus, wo sie bis zur Ernte 19 bis 22 Tage wachsen“, erläutert Daniel Scholten, Chief Operating Officer des Start-Ups Farmers Cut.

Bei so vielen Variablen kommen insbesondere Sensorik und Software wichtige Rollen zu – einerseits zur Produktionsplanung, andererseits aber auch zur Überwachung der Produktionsprozesse und schließlich bei Vertrieb und Logistik. Ziel des Hamburger Unternehmens ist eine autarke vollautomatische Produktion, in die lediglich noch im Falle eines Fehlers eingegriffen werden muss.

Mit SAP zum vollautomatisierten Farmen-Netzwerk

Die avisierte Expansion in den mittleren Osten, den geplanten Bau einer Mega-Farm und die mögliche Expansion nach Asien im Hinterkopf, hat Farmers Cut nach einer IT-Lösung gesucht, die nicht nur die aktuelle Produktion in Hamburg abdeckt, sondern auch die Basis für ein weltweites, vollautomatisiertes Farmen-Netzwerk bildet. „Uns war klar, dass das gesamte Unternehmen von A bis Z digital sein muss. Das intelligente Unternehmen, das SAP bewirbt, bei dem alle Variablen miteinander verbunden sind, hat uns überzeugt“, erläutert Daniel Scholten und ergänzt: „Die Vorstellung, dass ein Kunde morgens



sagt, dass er gerne in zwei Wochen ein bestimmtes Produkt möchte und das automatisch in die Produktion gespielt wird, klingt super.“ Entschieden hat sich das Unternehmen daher zunächst für die SAP Cloud Platform (SCP; siehe Glossar Seite 19) und eine HANA-Datenbank, um unter anderem möglichst flexibel und schnell produzieren zu können. →

Farmers Cut

Das Anfang 2015 gegründete Unternehmen Farmers Cut hat sich in Hamburg dem **Indoor Vertical Farming** verschrieben. Auf einer Fläche von **1.200 Quadratmetern** baut das Start-Up Salat unter Laborbedingungen an. Dabei sollen bis zu **90 Prozent** weniger Wasser und bis zu **60 Prozent** weniger Dünger eingesetzt werden. Gleichzeitig verzichtet das Unternehmen gänzlich auf Pestizide. Zwischen **40 und 50 Kilogramm** Salat werden pro Tag produziert. Abnehmer sind derzeit z. B. Restaurants in Hamburg.

🔗 farmerscut.com

Der Expertentipp

- Wenn Sie von der grünen Wiese kommen, denken Sie von Anfang an alles digital.
- Überlegen Sie sich, wo Sie hin wollen und haben Sie bei Ihrer Architektur die Skalierbarkeit im Blick.
- Stellen Sie sicher, dass Sie genügend qualifiziertes Personal haben, um Ihr Projekt zu realisieren.



In der SCP kommen Sensordaten zu Luft, Temperatur, Wasser, CO₂, Nährstoffzusammensetzung, Feuchtigkeit und Lichtintensität sowie Masterdaten zu Aussaat, Saatlücke, Keimzeit und Zuchtperiode zusammen. Sie bilden die Basis für Machine-Learning-Prozesse für die Pflanzenzucht. „Alle Daten haben Bezüge zueinander. Das machen wir uns zunutze und identifizieren am Ende jedes Produktionszyklus Optimierungspotenziale“, so Daniel Scholten. Konkret bedeutet das, dass Farmers Cut IT-gestützt Abhängigkeiten analysiert – z. B., wenn der CO₂-Gehalt um einen bestimmten

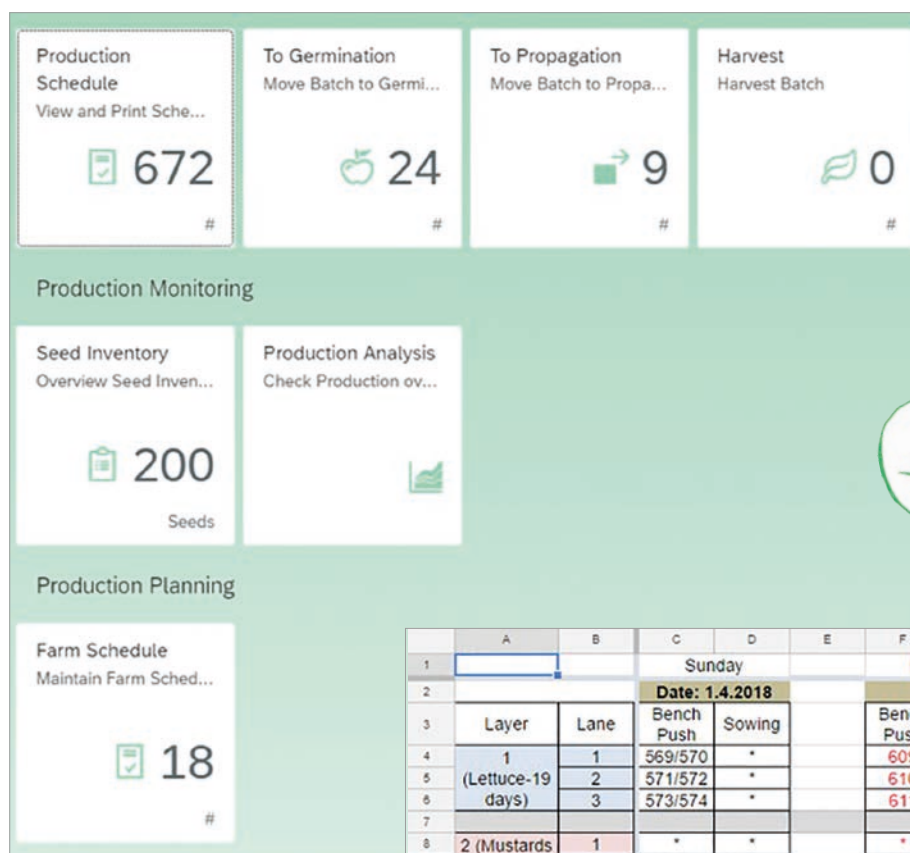
Wert erhöht, gleichzeitig die Temperatur aber um zwei Grad gesenkt und die Lichtzufuhr verändert wird: Wie lange benötigt dann der Salat, bis er reif ist? „Es ist im Prinzip wie in der Formel 1. Sie fahren eine Runde und dann schauen Sie, ob Sie in Kurve vier nicht enger fahren und in Kurve acht nicht besser beschleunigen können“, erklärt Daniel Scholten.

Steuerung via Smartphone

Darüber hinaus ist die SCP mittels Schnittstellen mit Dienstleistern verbunden, z. B. was

die Intralogistik anbelangt. „Unsere Farm ist wie gesagt vollautomatisch: Der Produktionsplan gibt vor, an welcher Stelle wann wie viel Salat ausgesät werden muss. Ausführen muss das dann das Warenflusssystem unseres Intralogistikpartners. Steuern und prüfen kann ich das alles über das Smartphone“, sagt Daniel Scholten begeistert.

Um sämtliche Prozesse, die der Salat bis zum Kunden bei Farmers Cut durchläuft, lückenlos überwachen zu können, hat das Unternehmen sich für SAP Fiori entschieden. „Wir set-



→ Das Fiori Launchpad wird als rollenbasierter und personalisierter zentraler Einstiegspunkt zu allen Business- und Analyse-Anwendungen genutzt. Es gibt in Echtzeit einen Überblick zu den Soll- und Ist-Werten in der Produktion.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1			Sunday			Monday			Tuesday			
2			Date: 1.4.2018			Date: 2.4.2018			Date: 3.4.2018			
3	Layer	Lane	Bench Push	Sowing		Bench Push	Sowing	Seed code		Bench Push	Sowing	Seed code
4	1	1	569/570	*		609	not sown			621/622	577/578	
5	(Lettuce-19 days)	2	571/572	*		610	(no benches)			623/624	579/580	
6		3	573/574	*		611				625/626	581/582	
7												
8	2 (Mustards + Microgreens)	1	*	*		*	*			627/628	583/584	
9		2	*	*		*	*			629/630	677/678	
10		3	*	*		*	*			*	*	
11												
12	3 (Mustards 21 days)	1	*	*		*	*			631/632	679/680	
13		2	*	*		*	*			633/634	681/682	
14		3	*	*		*	*			635/636	683/684	
15												
16	4 (Lettuce)	1	585/586	*		612	not sown			637/638	685/686	
17		2	587/588	*		613	(no benches)			639/640	687/688	
18		3	589/590	*		614				641/642	689/690	
19												
20	5 (Mustards)	1	*	*		*	*			643/644	691/692	
21		2	*	*		*	*			645/646	693/694	
22		3	*	*		*	*			647/648	695/696	

↓ Früher mussten sämtliche Produktionsschritte in einer riesengroßen Excel-Tabelle festgehalten werden.



zen das Fiori Launchpad als rollenbasierten und personalisierten zentralen Einstiegspunkt zu allen Business- und Analyse-Anwendungen ein“, erläutert Daniel Scholten. Das Fiori Launchpad wird unter anderem genutzt, um in Echtzeit einen Überblick zum Soll- und Ist-Wert in der Produktion zu bekommen und zu sehen, was gerade in der Farm passiert.

Gigantische Produktivitätssteigerung

Seit Anfang 2018 hat Farmers Cut Fiori im Einsatz und bereits von einigen Verbesserungen profitiert. „Vorher haben wir mit Excel-Tabellen gearbeitet. Verglichen damit sind wir um 200 bis 300 Prozent produktiver geworden. Es ist gigantisch“, sagt der Chief Operating Officer. In wenigen Wochen wurde eine App entwickelt, die die gesamte Farm virtuell abbildet. Für die Entwicklung wurde Fiori Elements genutzt. Dadurch konnte sichergestellt werden, dass Design-Richtlinien eingehalten und gleichzeitig die Code-Menge für die Front-end-Programmierung von Fiori-Applikationen reduziert wurden. Fiori Elements ist eine Standard-Benutzeroberflächen-Komponente für Applikationen einschließlich Fiori-Apps. Sie setzt auf lokale Annotationsdateien, die über die OData-Services geliefert werden, um ein intelligentes Vorlagenverhalten zu definieren. OData ist ein Web-Protokoll für das Anfragen und Aktualisieren von Daten. Damit entfällt für Entwickler die Notwendigkeit, das erforderliche Verhalten in JavaScript festzulegen.

Blockchain als Zukunftsvision

Die Entscheidung für die SCP und Fiori hat das Unternehmen bisher nicht bereut. Wenngleich Daniel Scholten kritisiert, dass sich aktuell noch zu wenig Programmierer im SAP-Cloud-Plattform-Umfeld gut auskennen. „Es ist nicht so einfach, schnell an Leute zu kommen, die programmieren können und

sich in der Architektur der SAP Cloud Plattform gut zurechtfinden. Für Microsoft Azure oder Amazon Web Services ist das leichter“, sagt Daniel Scholten. Hier müsse SAP dringend nachbessern. Insgesamt sei der Start mit SAP aber gut gelungen.

Dennoch möchte Farmers Cut auf dem aktuellen Stand nicht verharren und nimmt bereits das Thema Blockchain ins Visier. „Die Möglichkeit, ganz genau zu verfolgen, wie und wo der Salat produziert wurde, welche Inhaltsstoffe er hat und welchen Weg er zum Konsumenten genommen hat, ist spannend. Für uns gehört diese Nachverfolgbarkeit zur vollständigen Digitalisierung dazu“, so Daniel Scholten. Damit es künftig nicht mehr nur heißt: „digital gesät, vollautomatisch geerntet“, sondern auch: „lückenlos dokumentiert“. ■

SAP Cloud Platform (SCP)

Die SAP Cloud Platform ist (formal betrachtet) ein so genannter Plattform-as-a-Service (PaaS), der über ein Cloud-basiertes Bereitstellungsmodell aktuelle und technisch innovative Funktionen in Form von Services anbietet. Diese sind integriert kombinierbar – etwa mit bestehenden SAP-Systemen oder wie hier mit Non-SAP-Systemen. Das vereinfacht den Zugang von Unternehmen zu neueren Technologien wie etwa Machine Learning, Internet of Things (IoT) oder Blockchain. Die SCP kann als eigenständige Innovationsplattform für die Umsetzung und Bereitstellung komplett neuer, Cloud-basierter Anwendungen genutzt werden.

☞ dsag.de/sap-cloud-platform

Holen Sie mehr PS aus Ihrem Cloud-Betrieb!

Mit unseren Cloud-optimierten Lösungen und Services



Migration



Systemrefresh



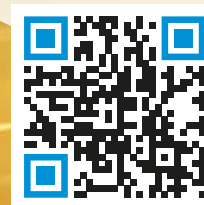
Logische Absicherung



Disaster Recovery Hybridbetrieb „DRaaS“



Test, Training und Report on Cloud „SaaS“



www.libelle.com/cloud-services

Libelle AG • www.Libelle.com

Wie dm auch bei der Digitalisierung von HR-Prozessen vorangeht

Smartphones sind aus dem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Auch im Arbeitsalltag der dm-Mitarbeiter haben sie mittlerweile einen hohen Stellenwert für die Kundenberatung und die internen Abläufe erlangt. Die Digitalisierungsoffensive, die bereits 2015 durch die bundesweite Einführung von WLAN in allen dm-Märkten begann und 2017 durch das Verteilen von über 25.000 Smartphones an die dm-Märkte weiterverfolgt wurde, hat große positive Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen.

Zum einen dienen die Smartphones der Kundenberatung – damit haben die Mitarbeiter schnellen Zugriff auf Informationsquellen zu Sortiment, Onlineshop oder Social Media. Zum anderen sollen die Smartphones den Mitarbeitern eine Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch geben. Hierzu wurden verschiedene Anwendungen wie „Yammer“, Microsoft „Teams“ oder „OneDrive“ eingeführt.

Mit Smartphones Prozesse digitalisieren

Neben dem Aspekt der Kollaboration wollte man aber auch bisherige „Offline-Prozesse“ digitalisieren. Das Ziel war es, Mitarbeiterprozesse komfortabler und schneller zu

machen sowie künftig komplett papierlos zu arbeiten. Umgesetzt wird die Digitalisierungsstrategie federführend vom IT-Tochterunternehmen dmTECH. Durch den Roll-Out der Smartphones war die Entscheidung für das Fiori Launchpad schnell gefallen. Diverse SAP-ESS/MSS-Standardanwendungen wurden mit Eigenentwicklungen und Add-On-Lösungen kombiniert und werden nun seit Anfang 2018 eingeführt.

Die Auswahl an ESS-Funktionen für die mehr als 40.000 Mitarbeiter in Deutschland ist mittlerweile breit gefächert: Es besteht die Möglichkeit, die eigenen Daten zu bearbeiten, die Reisekostenabrechnung, Kenntnisnahme von Unterweisungen, Bereitstellung diverser HR-Bescheinigungen sowie eine Vielzahl wirtschaflicher Anwendungen zu erledigen.

Den SAP-Standard mit cleveren Lösungen erweitert

Als Ergänzung zu den Standardanwendungen wurden in Kooperation mit der scdsoft AG mehrere spezifische ESS-Anwendungen entwickelt. „Einen großen Schritt werden wir sicherlich mit unserer Mitarbeiter-Dokumenten-App machen“, so dmTECH-

Bereichsverantwortlicher Andreas Gessner. Die App ermöglicht den digitalen Versand von Mitarbeiterdokumenten aus den dm-Märkten und Verteilzentren in die Zentrale. Die Dokumente (signierte Arbeitsverträge, Belege oder AU-Bescheinigungen) werden mit dem Smartphone fotografiert, hochgeladen und über das SAP-System an die Zentrale übermittelt, wo es der zuständige HR-Sachbearbeiter bearbeiten kann.

Ein weiterer großer Schritt wurde mit der Einführung dreier Add-On-Tools der scdsoft AG gemacht. Durch die Best-Practice-Lösungen konnten weitere HR-Prozesse 100 % digital und SAP-integriert abgebildet werden. Eine Lösung unterstützt die Mitarbeiter und Führungskräfte bei der Planung und Verwaltung von An- & Abwesenheiten im Team (Urlaub, Schulungen oder Home-Office). Mit einem weiteren Self-Service wird der Arbeits- und Ausbildungszeugnis-Prozess abgedeckt; neben der Einbindung von Mitarbeitern, Führungskräften und HR kann durch Textbausteine sicher und schnell eine Beurteilung erfolgen. Die SAP-Fiori-Technologie ermöglicht bei allen Add-On-Tools eine einfache und intuitive Bedienung.

Ressourcenschonung durch Digitalisierung

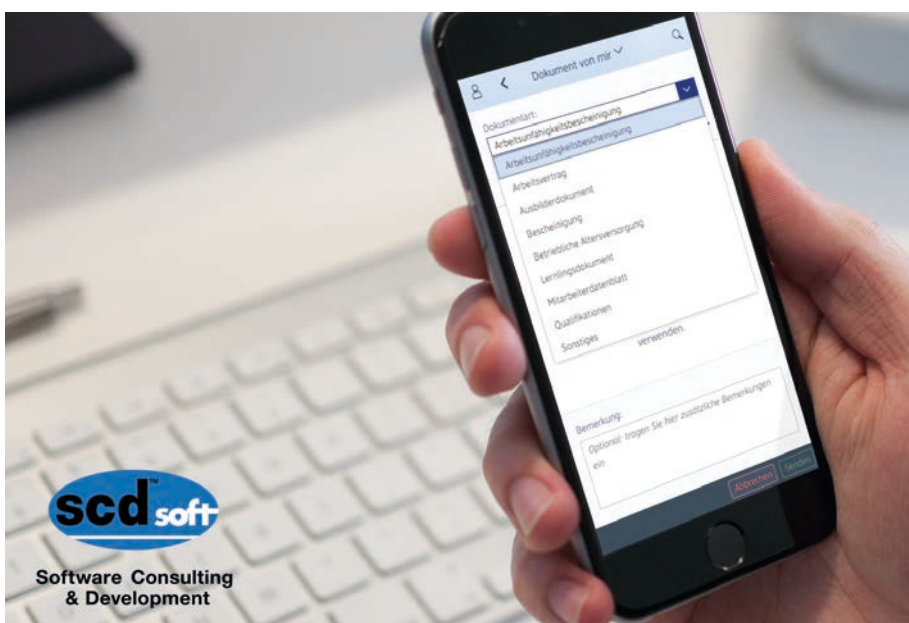
Das große ökologische Potenzial wurde bei den Mitarbeiterbescheinigungen umgesetzt: Über eine ESS-Anwendung werden den Mitarbeitern verschiedene Bescheinigungen digital zur Verfügung gestellt. Neben der Anzeige können die Bescheinigungen auch heruntergeladen oder verschlüsselt an eine E-Mail-Adresse versandt werden.

Mit dieser modernen IT-Systemlandschaft und digitalen HR-Prozessen stellt dm-drogerie markt sicher, nicht nur der umsatzstärkste und beliebteste deutsche Drogeriemarkt, sondern auch weiterhin ein fortschrittlicher und attraktiver Arbeitgeber zu sein.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.scdsoft.de

www.dmTECH.de



Digitaler Versand von Mitarbeiterdokumenten per ESS-Fiori-App

Schwerpunkt:

Datenschutz

Schreckgespenst gebannt!?

Im Mai 2018 endete die Frist zur Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung. Die befürchtete Abmahnwelle ist (bisher) ausgeblieben. Doch ist das Schreckgespenst EU-DSGVO damit gebannt?



Landesdatenschutzbeauftragter Dr. Stefan Brink

„2019 wird das Jahr der Kontrollen“

Ein Jahr ist die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) in Kraft. Doch zur Ruhe kommen die Unternehmen nicht. Der Grund: Die Länder kontrollieren jetzt verstärkt. Die Zeit der Nachsicht ist vorbei. Was das konkret bedeutet, beantwortet Dr. Stefan Brink, Landesbeauftragter für den Datenschutz und die Informationsfreiheit in Baden-Württemberg.

Das Gespräch führte Julia Theis, blaupause-Redaktion

Im Mai 2018 ist die Frist zur Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) abgelaufen. Welche Erfahrungen haben Sie als Datenschutzbehörde seitdem gemacht?

Dr. Stefan Brink: Viele Unternehmen haben sich auf den Weg gemacht, sich datenschutzkonform aufzustellen. Großunternehmen haben damit überwiegend keine Probleme, da sie die entsprechenden Mittel besitzen. Viele haben ein- oder zweijährige Projekte durchgeführt, um die DSGVO zu implementieren. Schwierigkeiten gibt es bei kleineren und mittleren Unternehmen und besonders bei Vereinen. Grob lässt sich sagen, dass die DSGVO ein weiteres Drittel der Unternehmen für den Datenschutz geöffnet hat. Dementsprechend sind jetzt etwa zwei Drittel der Unternehmen datenschutzkonform aufgestellt. Allerdings bedeutet das auch, dass etwa ein Drittel nach wie vor nicht gut aufgestellt ist.



Dr. Stefan Brink

Seit dem 1. Januar 2017 ist Dr. Stefan Brink Landesbeauftragter für den Datenschutz und die Informationsfreiheit in Baden-Württemberg. Er wurde vom Landtag für sechs Jahre gewählt. Der studierte Jurist wurde 1966 im pfälzischen Kaiserslautern geboren.

Welches sind die häufigsten Gründe dafür, dass Projekte noch nicht umgesetzt bzw. angestoßen wurden?

Zum Teil ist es Überforderung. Vereine z.B. brauchen mehr Anleitung und Unterstützung. Zwar wird aus Datenschutzsicht dort bei der Verarbeitung personenbezogener Daten nicht das ganz große Rad gedreht. Dennoch müssen sie zumindest mit den Daten ihrer Mitglieder ordentlich umgehen und eine Datenschutzerklärung haben oder bei entsprechender Größe einen Datenschutzbeauftragten bestellen. Hier beraten wir viel. Es gibt aber auch Unternehmen, die bewusst auf Risiko gehen, und das aus Kostengründen. Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass diese Rechnung nicht aufgeht.

Aus Ihrer Erfahrung heraus: Gibt es Bereiche, die bei der Umsetzung der EU-DSGVO eher vernachlässigt werden als andere?

Größere Schwierigkeiten gibt es z.B. beim Beschäftigtendatenschutz, also in den HR-Bereichen der Unternehmen. Diese müssen sich darauf einstellen, dass sehr viele Mitarbeiter wachsamer geworden sind, was die Verarbeitung von Beschäftigtendaten angeht. Wir bekommen hier sehr viele Beschwerden. Und es gibt natürlich auch Bereiche der Datenverarbeitung, die nicht leicht in den Griff zu kriegen sind, wie z.B. das Löschen von personenbezogenen Daten im Unternehmen. Nur die wenigsten wissen, wie sie datenschutzkonform löschen. Hier sind zum Teil auch Großunternehmen noch nicht wirklich gut aufgestellt.

Wie viele der rund 400.000 Unternehmen in Baden-Württemberg haben Sie im vergangenen Jahr bereits kontrolliert?

2018 war das Jahr der Beratung rund um die EU-DSGVO. Wir haben uns regelmäßig im Quartal mit Großunternehmen getroffen und uns über Datenschutzfragen unterhalten. Gleichzeitig haben wir viele Veranstaltungen, Seminare und Fortbildungen durchgeführt, weshalb wir den Kontrollbereich stark vernachlässigt haben. Bezogen auf alle verantwortlichen Stellen in Baden-Württemberg haben wir weniger als 50 Kontrollen durchgeführt. Das wird sich ändern: 2019 wird das Jahr der Kontrollen.

In welchem Maße werden die Schulungen der Landesdatenschutzbehörde aktuell noch nachgefragt?

Hier herrscht weiter Bedarf. Wir haben Schulungsreihen, die weiterlaufen werden. Das sind Kooperationen mit den Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern. Außerdem bieten wir nach wie vor viele Veranstaltungen für Vereine an und schulen Behörden. 2018 hatten wir 200 Fortbildungsveranstaltungen. Das werden wir 2019 aufgrund verstärkter Kontrolltätigkeiten reduzieren.

Viele Unternehmen hatten und haben Angst vor einer großen Abmahnwelle. Ist diese Angst Ihrer Meinung nach berechtigt?

Bisher ist die große Abmahnwelle ausgeblieben. Es gibt zwar einzelne Fälle, wo Anwälte versucht haben, Abmahnungen auszusprechen. Das hat aber Seltenheitswert. Die Abmahnvereine und Kanzleien brauchen Zeit, um zu lernen, wie sie mit den neuen Rechtsgrundlagen umgehen können, was abmahnfähig ist und was nicht. Auch die Gerichte sind noch nicht sicher, ob Datenschutzverstöße abgemahnt werden können. Insgesamt gehe ich davon aus, dass das Thema uns weiter begleiten und im Wesentlichen die Schwächsten, also z. B. Vereine, treffen wird. Ob da eine große Abmahnwelle kommt, wage ich jedoch nicht zu prognostizieren.

Wurden schon Bußgelder verhängt?

Wir sind hier bisher noch relativ zurückhaltend gewesen. Bei den Aufsichtsbehörden, denen die Bußgelder selbst zugute kommen, ist die Aktivität größer. In Baden-Württemberg haben wir im vergangenen Jahr zwei größere Bußgelder verhängt. Einmal 20.000 Euro gegen eine Social-Media-Plattform, die Datensicherheitsprobleme hatte, und in einem anderen Fall sind Gesundheitsdaten im Netz gelandet. Das kostete die verantwortliche Stelle damals 80.000 Euro.

Sie sagten, 2019 sei das Jahr der Kontrollen. Worauf werden Sie besonderes Augenmerk legen?

Wir werden in erster Linie die großen Datenverarbeiter unter die Lupe nehmen und dort insbesondere die Bereiche mit datenschutzkritischen Anwendungen wie Auskunftsteilen. Dabei achten wir besonders auf offensichtliche Dinge,

die einfach zu klären sind, wie: Ist ein betrieblicher Datenschutzbeauftragter bestellt worden? Gibt es eine Datenschutzerklärung oder Datenschutzinformationen nach Artikel 13 und 14 der DSGVO?

Wann kann ein Unternehmen noch mit Nachsicht rechnen?

Die Zeit für Nachsicht ist vorüber. 2019 wird die Verordnung angewendet. Aber wir schauen uns Einzelfälle genau an und überlegen, ob bei Verstößen tatsächlich ein Bußgeld verhängt werden muss.

In den Medien geht bereits das nächste Schreckgespenst um, die E-Privacy-Verordnung (EPVO). Sie ist für Unternehmen relevant, die Kommunikationsdienste betreiben: Telefon, Internetzugang, E-Mail, Chat, Messenger, Audio- und Videochat und so weiter. Ist die Verordnung also nur für einen relativ kleinen Kreis von Unternehmen relevant oder was meinen Sie?

Ich glaube, die EPVO wird sehr viele Unternehmen betreffen – nämlich alle, die im Netz unterwegs sind und dort werben oder Social Media einsetzen. Die entscheidende Frage wird jedoch sein, ob die Verordnung überhaupt kommt. Der Gesetzgebungsprozess ist ins Stocken geraten. Daher rechne ich nicht vor 2020 mit der Verordnung.

Wo sehen Sie besondere Herausforderungen bei der Umsetzung dieser E-Privacy-Verordnung für Unternehmen?

Die Web-basierten gewerblichen Geschäftsmodelle werden entscheidende Punkte sein. Hier werden wir sehr genau auf das Tracking schauen, also wie im Internet einzelne Kunden verfolgt, wo Cookies gesetzt und welche Profile angelegt werden können. Mit der E-Privacy-Verordnung hängen spannende Fragen zusammen, die uns vor Herausforderungen stellen. Ein großer Teil des Internets funktioniert im Moment vom Geschäftsmodell her tatsächlich über Tracking-Methoden. Profile werden gebildet und personenbezogene Daten sozusagen als Gegenleistung für „kostenfreie“ Dienste abgezogen. Das wird sich durch die E-Privacy-Verordnung wesentlich ändern.

Vielen Dank für das Gespräch!

Arbeitskreis Datenarchivierung und ILM

Im Arbeitskreis Datenarchivierung und ILM beschäftigen sich **1.955 Mitgliedspersonen** mit dem Informationsaustausch rund um die **Archivierung von Daten aus dem SAP-System**. Außerdem geht es um das aktive **Management von Daten/Informationen** über den gesamten Lebenszyklus (ILM) einschließlich der Berücksichtigung von HANA-Systemen.

🔗 dsag.de/ak-datenarchivierung

Archivieren, Löschen und Housekeeping im Solution Manager

Ein Team, das auszog, zu archivieren ...

... und dann hauptsächlich gelöscht hat. Das Fürchten haben die beiden Mitarbeiter der Otto Group IT dabei nicht gelernt, aber viel über den SAP Solution Manager 7.2. Und ganz nebenbei den Speicherbedarf für den Solution Manager von 1.800 Gigabyte auf 350 Gigabyte verringert. Dem laut EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) geforderten Lösch- und Archivierungskonzept kam die Aktion ebenfalls zugute.

Thomas Kircher, blaupause-Redaktion



Der erste OTTO-Katalog kam 1950 in einer Auflage von 300 Exemplaren auf den Markt, war handgebunden und präsentierte auf 14 Seiten 28 Paar Schuhe. Ende 2018 erschien der große Hauptkatalog zum letzten Mal. 656 Seiten voller Mode und Technik, Sportartikel, Wohntextilien, Spielsachen und Accessoires – die ganze Vielfalt der westlichen Warenwelt. Mittlerweile erwirtschaftet OTTO weit über 90 Prozent seines Gesamtumsatzes online. 2,8 Millionen Artikelpositionen und 6.800 Marken aus den Bereichen Fashion, Living und Multimedia machen OTTO zu einer zentralen Anlaufstelle für (fast) jeden Wunsch.

Eine funktionale IT-Landschaft ist die Voraussetzung, um die enormen Datenströme meistern zu können. Für die eingesetzten SAP-Lösungen von SAP ERP bis zur SAP Cloud Platform ist der Solution Manager das Herzstück. Ein über viele Jahre teilweise heterogen gewachsenes System, mit vielen Altlasten an Daten und Strukturen

gespickt und einfach nicht mehr überschaubar, das von Grund auf bereinigt werden musste. „Das Upgrade auf den Solution Manager 7.2 stand an. Und da im Vorfeld derartiger Projekte generell aufgeräumt wird, haben wir auch gleich die durch die EU-Datenschutz-Grundverordnung geforderten Löschkonzepte umgesetzt und genau nachgeschaut, wo im Solution Manager personenbezogene Daten abgelegt sind und wie wir das in die Verfahrenserhebung bekommen“, fasst Andrea Krüger, Beraterin der Otto Group IT, zusammen. Im Zuge dessen hat die Rechtsabteilung der Otto Group um die dreißig Handlungsempfehlungen für die Umsetzung der DSGVO erstellt. Darunter die wichtigsten wie die Auftragsdatenverarbeitung mit den Lieferanten, die Verfahrenserhebungen (hier explizit für den Solution Manager) und daraus abgeleitet ein Lösch- und Archivierungskonzept. „Bei der Umsetzung der Anforderungen werden die Fachbereiche von Datenschutzkoordinatoren der Otto Group IT unterstützt“, erläutert Andrea Krüger.

Otto Group

Die Otto Group ist mit 123 wesentlichen Unternehmen in mehr als **30 Ländern** Europas, Nord- und Südamerikas sowie Asiens präsent. Ihre Geschäftstätigkeit erstreckt sich auf die drei Segmente Multi-Channel-Einzelhandel, Finanzdienstleistungen und Service. Im Geschäftsjahr 2017/18 erzielte die Gruppe rund **13,7 Mrd. Euro** Umsatz. Sie gehört mit einem Online-Umsatz von rund 7,9 Mrd. Euro zu den weltweit **größten Online-Händlern**.

 ottogroup.com

Analyse des Speicherplatzes

Zu Beginn der umfangreichen Aufräumarbeiten stand eine genaue Analyse des belegten Speicherplatzes je System der 3-Systemlandschaft des Solution Managers (Entwicklung, Qualitätssicherung und Produktion) auf dem Programm. „Die Datenbank des Produktivsystems zum Beispiel hatte ganze 1,8 Terabyte erreicht. Das erschien uns unverhältnismäßig viel und sollte reduziert werden. Außerdem wollten wir ein Housekeeping einrichten, um das Wachstum der Datenbank stabil zu halten“, fasst Marco Krapf, einer der Administratoren für den SAP Solution Manager, zusammen. Gleichzeitig sollte auch die CRM WebClient UI als Benutzeroberfläche möglichst performanter werden, was die Bearbeitung von Tickets (Incidents, Service Requests und Change Requests) betraf.

Die Marschroute war klar festgelegt: Bei jedem Punkt wurde hinterfragt, ob er archiviert werden muss oder sogar gelöscht werden kann. Denn jede Archivierung belegt ja wieder unnötig Speicherplatz. Eine erfreuliche Erkenntnis in dem Zusammenhang: Die allermeisten Daten waren es gar nicht wert, archiviert zu werden, weil nicht mehr darauf zugegriffen werden muss. Informationen, die keiner Aufbewahrungspflicht unterliegen bzw. nicht mehr relevant waren, wurden folglich einfach gelöscht.

Gegen die Empfehlung von SAP gehandelt

Der erste Bereich, den das Team in Angriff nahm, waren die sogenannten EarlyWatch Alert Reports, die standardmäßig jede Woche erzeugt werden. Diese Rohdaten von Service-Sitzungen nahmen enorm viel Speicherplatz in Beschlag. „Wir generieren für jedes System aus den Rohdaten gleich ein Word-Dokument und werfen anschließend die Rohdaten weg. Die Empfehlung von SAP, diese Daten erst nach 24 Monaten zu löschen, leuchtete uns nicht ein. Wir haben entschieden, die Informationen nur noch einen Monat zu speichern, falls irgendwelche E-Mails oder Berichte verloren gehen sollten“, konkretisiert Marco Krapf. Die Folge: Bislang hat noch niemand die gelöschten Daten vermisst und es wurden 140 GB in Form von 270 Millionen Datensätzen eingespart.

Eine verbesserte System-Performance hat sich durch die Löscho- und Archivierungsaktivitäten jedoch nicht eingestellt. Vor allem im CRM-Umfeld, das für Incidents, Service Requests und Change Requests genutzt wird, hatte sich das Team durch die Auslagerung von Daten einen Leistungsschub erhofft. „Aber die Zeit ging nicht auf der Datenbank verloren, sondern bei der Aufbereitung für die Darstellung auf dem Bildschirm“, berichtet Marco Krapf. Das Problem ließ sich dann recht schnell beseitigen, indem die Suchkriterien optimiert wurden, so dass die angezeigte Treffermenge reduziert wird.

Löschen, was zu löschen geht

In vielen Bereichen wurden Standard-Reports per Job eingeplant, die wöchentlich oder monatlich Daten löschen, die älter als eine vordefinierte Anzahl von Tagen sind. Beispielsweise empfiehlt SAP bei den Protokollsätzen zu Tabellenänderungen (Tabelle DBTABLOG), die Daten zwölf Monate auf der Datenbank zu lassen und sie dann zu archivieren. „Wir lassen zu jedem Monatsende einen Job mit dem Standard-Löschreport RSTBPDEL laufen, der alle Änderungsbelege aus der Tabellenprotokolldatenbank löscht, die älter als 30 Tage sind. Damit sparen wir rund 35 Gigabyte und ca. 160 Millionen Datensätze“, beschreibt Andrea Krüger den Gegenentwurf der Otto Group IT.

Gelöscht, was zu löschen ging, wurde in allen Bereichen mit großen Tabellen im Gigabyte-Bereich oder bezogen auf die Anzahl der Datensätze. Nur in den Bereichen Business Warehouse (BW) und Customer Relationship Management (CRM) wurde gezielt archiviert. Die Systemlandschaft der Otto Group IT umfasst ein eigenes SAP BW, das den Großteil der Daten beispielsweise für das Service Level Reporting aus dem Solution Manager abzieht und weiterverarbeitet. „Hier haben wir ein Archiv an den Solution Manager angebunden, das eigentlich nicht benötigt wird. Aber wir halten es verfügbar, falls sich die Anforderungen einmal ändern und die spezifischen Daten wieder im Solution Manager BW vorgehalten werden sollen, die nicht ins ‚richtige‘ SAP BW gehen“, erläutert Marco Krapf. →



Tabellen Schritt für Schritt analysieren

Bei der Analyse der Tabellen lohnt es sich, schrittweise vorzugehen.

- Welche sind die zehn größten?
- Wie lange existieren sie schon?
- Welche Daten beinhalten sie und wie lassen sie sich archivieren?
- Gibt es dafür Archivierungsobjekte?
- Gibt es spezielle Hinweise oder Reports dazu?

„Wenn man eine nach der anderen analysiert und schaut, wie sie am besten zu bearbeiten ist, ist das alles gar nicht so schlimm“, macht Andrea Krüger allen Mut, die sich ebenfalls einen Daten-Frühjahrsputz im Solution Manager vorgenommen haben.

Als problematisch erwies sich der Plan, beim Löschen von IDocs, die älter als 90 Tage sind und nicht mehr benötigt werden, auch die IDoc-Verknüpfungen zu löschen. Dabei wurden versehentlich auch Verknüpfungen zwischen CRM-Belegen, dem Change Request Management etc. in den Löschjob eingeplant. Ein Irrtum, der sich dann nach Ablauf der 90 Tage deutlich bemerkbar machte.

Verlustmeldungen bei Incidents

In die groß angelegte Archivierungs- und Löschaktion im Solution Manager war anfangs nur der Produktverantwortliche eingeweiht. Mit ihm wurde abgestimmt, welche Arten von Daten der Bereinigungsaktion zum Opfer fallen und wo angefangen werden sollte. Begonnen wurde dann mit den weniger von den Anwendern frequentierten Tabellen. Wenn keine Rückmeldung kam, wagte sich das Team immer weiter vor. Als es dann an die Incidents ging, erreichten die ersten „Verlustmeldungen“ das Solution-Manager-Team. Denn Belege waren aus der CRM WebClient UI heraus nicht mehr so ein-



Andrea Krüger, Beraterin der Otto Group IT, und
Marco Krapf, Administrator für den Solution Manager

fach abrufbar wie bis dahin gewohnt. Der Grund: Während im SAP CRM aus der WebUI in die archivierten Belege abgesprungen werden kann, geht das aktuell im IT Service Management des Solution Manager für die hier verwendeten Belegarten wie Incidents und Service Requests nicht. „Für User, die sich hauptsächlich in der WebUI bewegen, ist das kein praktikabler Weg“, fasst Marco Krapf zusammen.

Ein Fall für Customer Connection

Für Incidents und Service Requests im Solution Manager fehlt schlichtweg ein Archiv-Button. Ein klarer Fall für den Einflussnahme-Kanal Customer Connection. Bereits nach zwei Tagen waren genügend Unterstützer gefunden, so dass SAP sich in der nächsten Customer-Connection-Runde mit dem Problem befassen wird. Ein Grund für Marco Krapf, gezielt Werbung für Customer Connection zu machen: „Machen Sie mit. Wenn wir mit vielen Unterstützern Funktionalitäten wie diesen Archiv-Button fordern, haben wir bessere Chancen, das bei SAP auch zu erreichen.“

Neben einem konkreten Verbesserungsvorschlag brachte das Archivierungskonzept für den Solution Manager der Otto Group IT eine fast einhundertseitige Dokumentation hervor. Darauf lässt sich bei weiteren Projekten jederzeit aufbauen, und anhand des Leitfadens weiß man sofort, wo man hinschauen muss, was zu tun ist und welche Schritte umzusetzen sind. Die Systeme genau zu analysieren und alles akribisch zu dokumentieren, hat auch bei der Umsetzung der EU-DSGVO sehr geholfen. Die Verfahrenserhebung für personenbezogene Daten zu erstellen und das Löschen und Archivieren nach Abschluss der Zweckbindung konnte gleich mit behandelt werden. Darüber hinaus wurde das System von Daten-Altlasten befreit und es wurde die Grundlage geschaffen für das aktuelle Archivierungsprojekt im SAP Portfolio and Project Management (PPM).

Das Team, das einst angetreten war, um hauptsächlich zu archivieren, hatte am Ende vor allem gelöscht, und zwar rund 1,4 Terabyte. Zum Wohle des Solution Manager und zum besseren Verständnis der Lösung und ihrer vielfältigen Möglichkeiten. ■



Archivieren und Löschen im SAP Solution Manager

- Nichts überstürzen. Auswirkungen abschätzen.
- Housekeeping-Jobs einrichten und überwachen. Datenbankwachstum stabil halten.
- Gesundes Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag finden.
- Zeit nehmen und dranbleiben, eventuell mit spezifischem Projekt.
- Rechtliche Aspekte wie Datenschutz bedenken.



Arbeitskreis Solution Manager
dsag.de/ak/solman

Praxisbericht EnBW Energie Baden-Württemberg AG

EU-DSGVO.Sicher. Umsetzen.

Bei der EnBW Energie Baden-Württemberg AG stand der Datenschutz bereits hoch im Kurs, als mit der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) im Mai 2018 ein neues Zeitalter für den Umgang mit personenbezogenen Daten anbrach. Mit dem Projekt war man früh dran, fast zu früh, um die Funktionalitäten von SAP Information Lifecycle Management (ILM) komplett ausschöpfen zu können. Aber jetzt ist es fast geschafft.

Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

„**E**nergiewende.Sicher.Machen.“ lautet das Motto des Energieversorgers EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Daran angelehnt hätte die Agenda des Projekts für die operative Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung im Personalumfeld auch heißen können: EU-DSGVO.Sicher.Umsetzen. Der Datenschutz generell war schon lange ein Thema und wurde vor der neuen Zeitrechnung mit der SAP-Archivierung realisiert. Damit konnten jedoch nicht alle Anforderungen der strengen Verordnung erfüllt werden, was es folglich notwendig machte, nachzuschärfen.

Als ein entsprechendes Projekt mit einem ersten Konzept 2017 gestartet wurde, stand SAP Information Lifecycle Management (ILM) noch nicht auf der Agenda bei der EnBW. „SAP hat dann verkündet, dass ILM das Mittel der Wahl werden wird, um die Datenschutz-Grundverordnung umzusetzen. Das hat uns zu dem Zeitpunkt durchaus in die Karten gespielt und wir waren sicherlich unter den Early Adoptern der Lösung“, erinnert sich Bernhard Kirchner, Mitarbeiter der Informationstechnologie bei der EnBW. →

DSAG-Umfrage zur EU-DSGVO

Laut einer Online-Umfrage unter 105 DSAG-Mitgliedern zur EU-DSGVO im März 2019 haben rund 12 Prozent der befragten Unternehmen alle notwendigen Vorbereitungen für die EU-DSGVO-Einführung getroffen und entsprechen den Anforderungen der Verordnung. 83 Prozent der Unternehmen sind noch nicht komplett konform. Insgesamt 77 Prozent der Befragten haben zusätzliche Investitionen getätigt, um die EU-Datenschutz-Grundverordnung umzusetzen. Weitere Ergebnisse unter:

🔗 dsag.de/pm-eudsgvo-umfrage

EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Das Unternehmen gehört zu den großen **Energieversorgern** in **Deutschland und Europa**. Mit rund **21.000 Mitarbeitern** versorgt es Millionen Kunden mit **Strom, Gas, Wasser** sowie **energienahen Produkten** und **Dienstleistungen**. Dabei wurden im Geschäftsjahr 2018 rund **20,62 Mrd. Euro** Umsatz erwirtschaftet.

 [enbw.com](https://www.enbw.com)

SAP ILM konnte nicht alles abdecken

Schnell zeigte sich aber, dass mit den ILM-Funktionalitäten nicht alles abgedeckt werden konnte, was die EU-DSGVO forderte. So gab es anfangs noch kein Löschojekt mit ILM-Bezug, um z. B. Personalnummern zu löschen. Das kam von SAP erst Mitte des Jahres 2018. „Bis dahin haben wir mit Standardmitteln und auf der Grundlage unserer spezifischen Prüfrichtlinien und -kriterien zum Löschen eine Eigenentwicklung eingesetzt“, erinnert sich David Walter, Mitarbeiter des Personalbereichs bei der EnBW.

Bessere Funktionalitäten dank DSAG-Initiative

Die im Laufe der Zeit zur Verfügung gestellten Informationen und Lösungen haben dazu geführt, dass die geplante Vorgehensweise mehrfach angepasst werden musste. „Ein Grund dafür war beispielsweise, dass im Laufe der Arbeit das Sperrkonzept von Daten über das Berechtigungswesen von SAP immer stärker in den Vordergrund gerückt wurde“, erläutert Bernhard Kirchner. Früher wurde der Datenzugriff hauptsächlich dadurch eingeschränkt, dass die entsprechenden Informationen in das Archiv ausgelagert wurden, auf das nur ein kleiner Personenkreis zugreifen konnte. SAP hat dann aber, auch dank der Initiative der DSAG, die Funktionalitäten und Nutzungsbedingungen der Lösung im Sinne der Anwender konkretisiert. „Damit standen schließlich geeignete Werkzeuge zur Verfügung, um in der Vergangenheit bereits archivierte Daten in die ILM-Lösung zu überführen“, berichtet David Walter.

Daten im Vorfeld reorganisiert

Hausintern hatten sich der Datenschutzbeauftragte und seine Mitarbeiter bereits intensiv mit der neuen Regelung und deren Bedeu-

tung auseinandergesetzt. „Dass die Kollegen das Umsetzungsprojekt kontinuierlich begleiteten und inhaltliche Fragen klärten, war ein ganz wichtiger Baustein für die erfolgreiche Arbeit“, fasst Bernhard Kirchner zusammen. Zudem war der Austausch mit parallel laufenden EU-DSGVO-Projekten in anderen Bereichen der EnBW sehr hilfreich.

Um das Projekt zu steuern und die Arbeit zu dokumentieren, wurden die Vorgehensweise und der aktuelle Bearbeitungsstand in einem Konzept und die betroffenen Datenobjekte mit den relevanten Informationen in einem technischen Verfahrensregister festgehalten. Im Verlauf des Projekts wuchsen beide Dokumente kontinuierlich an und wurden mehrfach überarbeitet. Einen Teil der betroffenen Daten hatte das Projekt-Team bereits im Vorfeld auf dem Radar und regelmäßig reorganisiert. „Im Projekt ging es dann darum, die Liste zu vervollständigen und zu ermitteln, ob es für neu identifizierte Objekte geeignete Werkzeuge zur Umsetzung der Anforderungen im Standard gibt, außerdem die notwendigen Aufbewahrungsfristen zu klären und zu begründen“, erläutert Bernhard Kirchner.

Ein wichtiger Punkt in Sachen EU-DSGVO war auch der Umgang mit Mitarbeitergruppierungen wie Aktive, Rentner, inaktive Mitarbeiter mit und ohne unverfallbarem Anspruch auf betriebliche Altersvorsorge, oder auch Bewerber. Welche maßgeblichen Fristen gelten für diese Personen? Wie greifen wir die richtigen Informationen in unseren Systemen ab? Wie ergänzen wir die entsprechenden Funktionalitäten in unseren Systemen? Als Antwort auf die letzte Frage wurden z. B. beim Löschen von Personalnummern eigene Prüfkriterien eingebaut oder die Löschung abhängiger Daten im vom Shared Service genutzten CRM-System gekoppelt.

Tests mit Licht und Schatten

Ursprünglich war geplant, die entwickelten Funktionalitäten im Testsystem zu prüfen, abzunehmen und in der Produktion die Maßnahmen umzusetzen. Dabei musste jedoch mehrmals ein Fehlverhalten des Systems aufwändig korrigiert werden. Sei es, dass Daten ungeplant gelöscht oder bei Abrechnungssätzen das Datum verändert wurde. Daraufhin wurde eine zweite Stufe der Qualitätssicherung auf einer zusätzlichen Sandbox mit umfangreichen Vorher-Nachher-Abgleichen eingeführt, um auch unerwartete Seiteneffekte aufzuspüren. Doch nicht nur die reine ILM-Funktionalität war betroffen. Auch das für David Walter und sein Team neue SAP-Konzept, die Daten im Human-Capital-Management-Umfeld durch zusätzliche Berechtigungsfunktionen für den Zeitraum zu sperren, in dem die Daten nicht mehr operativ benötigt werden, aber aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Vorgaben noch vorgehalten werden müssen, erforderte umfangreiche Testmaßnahmen.



v. l. n. r.: David Walter aus dem Personalbereich und Bernhard Kirchner aus der IT haben gemeinsam EnBW-intern das Umsetzungsprojekt der EU-Datenschutz-Grundverordnung verantwortet.

Auch wenn Bereinigungs- und Aufräumaktionen wie bei der Unicode-Umstellung oder der Einführung des CodeProfilers für die Daten- und Kontrollflussanalyse aufwändig waren und nicht überall auf Gegenliebe stießen, zahlten diese sehr positiv auf Folgeprojekte wie die Umsetzung der EU-DSGVO ein. Der Ansatz, konsequent aufzuräumen, wurde in diesem Projekt fortgeführt und zuerst nicht mehr benötigte Funktionalitäten wie Eigenentwicklungen zurückgebaut, die im Rahmen von Fusionen und ähnlichem implementiert worden waren. „Ich vergleiche das gerne mit einem Wohnungsputz. Den macht keiner gerne. Aber über die saubere Wohnung freut sich jeder“, beschreibt Bernhard Kirchner die Aktivitäten.

Support Note wäre hilfreich gewesen

Das eine oder andere hätte auch SAP in Bezug auf die Umsetzung der EU-DSGVO noch besser machen können. „Hilfreich wäre EINE Support Note gewesen, mit den veröffentlichten Hinweisen für die HR-Archivierungs- und EU-DSGVO-relevanten Berechtigungsobjekte. So wäre es vor der Einführung möglich gewesen, das System auf den benötigten Stand zu aktualisieren, abhängig von den eingesetzten Archivierungsobjekten“, erläutert David Walter. Außerdem ist er davon überzeugt, dass eine Lösung im Standard, um ganze Personalnummern über den Infotyp 3246 zu sperren und nicht nur einzelne Infotypen, die Handhabung im Alltag spürbar vereinfachen würde.

Alles in allem hat die EU-DSGVO bei EnBW dazu beigetragen, dass nicht mehr benötigte Daten sehr konsequent gesperrt und gelöscht werden, sobald die Gründe für die Vorhaltung entfallen sind. Bei neuen Anforderungen werden die entsprechenden Informationen jetzt unter EU-DSGVO-Sicht und daraus abzuleitenden Maßnahmen mitbeurteilt. Aber: Die Maßnahmen in den Betrieb zu überführen und einen „eingeschwungenen Zustand“ zu erreichen, ist mit einem nicht zu unterschätzenden Aufwand verbunden. „Es erfordert eine groß angelegte Bestandsaufnahme, wo in welchem System und an welcher Stelle welche Daten abgespeichert sind und wie sie EU-DSGVO-konform gesperrt und gelöscht werden müssen“, blickt Bernhard Kirchner zurück. Das betrifft nicht nur die mit ILM adressierbaren Datenbestände, sondern einige mehr (siehe Kasten).

Bedürfnis nach Auskunft ist überschaubar

Und wie reagierten diejenigen, für deren Daten dieser Aufwand betrieben wird, die Mitarbeiter? „Für das Projekt-Team war es ein Auftrag, der aufgrund gesetzlicher Vorgaben umgesetzt werden musste.

Das wurde von allen akzeptiert und nicht großartig diskutiert“, erinnert sich David Walter. So verwundert es auch nicht, dass das Bedürfnis nach Auskunft über die eigenen persönlichen Daten unter den Mitarbeitenden bislang sehr überschaubar ist. „Mit einem Massenansturm hatten wir auch nicht gerechnet. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verlassen sich darauf, dass der Personalbereich sorgsam und angemessen mit den Daten umgeht, und dem werden wir gerecht“, erläutert David Walter weiter.

Funktionalitäten und Erfahrungen nutzen

Unternehmen, die die EU-DSGVO noch nicht komplett umgesetzt haben, ermutigt Bernhard Kirchner. „SAP hat die erforderlichen Funktionalitäten bereitgestellt und optimiert, und es gibt heute genug Erfahrungen auf dem Markt und bei den Beratungsunternehmen. Das kann helfen, die notwendigen Analyse- und Umsetzungsaufwände bei den noch laufenden Projekten deutlich geringer zu halten, als bei denen, die schon sehr früh gestartet wurden.“ Oder anders ausgedrückt: EU-DSGVO.Einfach.Umsetzen. ■

EU-DSGVO-relevante Datenobjekttypen

- Add-Ons
- Alt-Mandanten
- Austauschverzeichnisse
- Cluster-Daten
- Dokumente
- Infotypen
- Queues, Application Link Enabling (ALE), in SAP ausgehende, eingehende Mails, xft Queue-Manager, Batch-Input-Daten, Anwendungs-Logs ...
- Satellitensysteme (SAP Solution Manager für den ChaRM-Prozess im Personalumfeld; Non-SAP-Systeme, die der Personalbereich nutzt)
- Spools (Listen, die von Jobs erzeugt werden)
- Tabellen, insbesondere eigenentwickelte
- TemSe-Daten (Ablage für Spools und weitere temporäre sequentielle Daten)

(K)Eine Lösung auf Rezept

„Was ich bei der Behandlung sehe oder höre oder auch außerhalb der Behandlung im Leben der Menschen, werde ich, soweit man es nicht ausplaudern darf, verschweigen und solches als ein Geheimnis betrachten“ – so heißt es im Eid des Hippokrates. Schon vor gut 2.400 Jahren war klar: Nichts ist so sensibel wie Patientendaten. Deshalb sind Datenschutz und EU-DSGVO im Gesundheitswesen auch nicht erst seit 2018 ein Thema. Doch mit der EU-DSGVO entstanden neue Herausforderungen für Krankenhäuser.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Im Zuge der EU-DSGVO müssen Krankenhäuser sowohl Prozesse und angewendete Verfahren mit Ziel und Zweck der Verarbeitung beschreiben als auch Patienten ausreichend informieren. „Die angewendeten IT-Verfahren mussten gespeicherte Daten in maschinenlesbarer Form für den Patienten verständlich ausgeben, Lösch- und Sperrwünsche bewerten und entsprechend der rechtlichen Möglichkeiten umsetzen können“, erläutert Tatjana Neitz-Kluge, Abteilungsleiterin Zentrum für Informationsmanagement, Abteilung Administrative Anwendungssysteme Medizinische Hochschule Hannover (MHH) und stellvertretende Sprecherin des DSAG-Arbeitskreises Healthcare.

Klinikspezifisch gab es einiges zu beachten, um die EU-DSGVO im Krankenhausinformationssystem (KIS) abzubilden. Denn erst seit Kurzem ist es möglich, Daten aus der Branchenlösung IS-H zu löschen oder zu sperren. Zusätzlich mussten der Patientenaufnahmeprozess ergänzt sowie vermehrt Anfragen bearbeitet werden. Gleichzeitig musste dem Recht auf Datenübertragbarkeit entsprochen werden.

Auszüge meist unvollständig

Die Medizinische Hochschule Hannover setzt die SAP-Lösungen Information Lifecycle Management (ILM) sowie die Branchenlösung IS-H und das klinische Arbeitsplatzsystem i.s.h.med des E-Health-Konzerns Cerner ein. „ILM wird z. B. genutzt, um die Regelwerke bezüglich Aufbewahrungs-, Sperr- und Löschfristen für Patient, Fall, Geschäftspartner und vorläufiger Patient zu definieren. Zudem kann ich Daten dazu auf der SAP-Datenbank löschen und sperren“, erläutert Tatjana Neitz-Kluge die aktuelle Situation.



Tatjana Neitz-Kluge, Abteilungsleiterin Zentrum für Informationsmanagement, Abteilung Administrative Anwendungssysteme Medizinische Hochschule Hannover (MHH) und stellvertretende Sprecherin des DSAG-Arbeitskreises Healthcare

In der Branchenlösung IS-H wurden zudem Tools zur Umsetzung der EU-DSGVO bereitgestellt. So dient IS-H z. B. dazu, Bestandsauszüge zu den Patienten zu erstellen. Allerdings seien die Auszüge zumeist unvollständig, kritisiert die Expertin. Fälle könnten zudem nicht gesperrt, sondern nur archiviert werden – und sind dann nicht mehr in der ursprünglichen Form abrufbar. „In IS-H sollten wir Patienten zum Zweck der Sperrung als inaktiv kennzeichnen können“, sagt Tatjana Neitz-Kluge und ergänzt: „Aktuell lässt sich ein Patient erst sperren, wenn alle seine Fälle archiviert oder gelöscht wurden. Doch wir haben eine 30-jährige Aufbewahrungsfrist. Im Klartext: Wir dürfen ‚inaktive‘ Patienten erst danach sperren oder löschen.“

Behandlungsauftrag wird zum Problemfall

Das Thema „Inaktiv-Kennzeichnung“ treibt die Anwender auch bezogen auf das klinische Arbeitsplatzsystem i.s.h.med um, das ebenfalls Tools zur Umsetzung der EU-DSGVO bereitstellt. „IS-H bietet die Möglichkeit, Patienten als inaktiv zu kennzeichnen. Dann finden nur noch die Mitarbeiter den Patienten, die das Recht haben, sich inaktive Patienten anzeigen zu lassen. Suche ich jedoch in i.s.h.med nach einem Patientennamen, wird nicht angezeigt, ob er in IS-H als inaktiv gekennzeichnet wurde“, so Tatjana Neitz-Kluge. Somit ist in i.s.h.med auch ohne spezielle Berechtigung alles einsehbar, weshalb Patientendaten nicht vollständig gesperrt werden können und sich dahingehende Patientenwünsche nicht erfüllen lassen. „SAP und Cerner verweisen hier auf den Behandlungsauftrag zur Lösung des Problems. Der ist aber funktional nicht ausge-reift genug und daher im Krankenhaus nicht für alle Bereiche einsetzbar“, gibt die DSAG-Sprecherin zu bedenken.

Der Behandlungsauftrag soll die Steuerung des Zugriffs auf bereits im System vorhandene medizinische Daten eines Patienten ermöglichen. Wenn ein Benutzer in IS-H und i.s.h.med auf vorhandene Daten eines Patienten zugreift, soll technisch geprüft werden, ob der Benutzer aktuell an einer Behandlung des Patienten beteiligt oder verwaltungsmäßig involviert ist. „Ziel ist es, einen Fall einer Person nur zugänglich zu machen, wenn diese über einen Behandlungsauftrag verfügt. Insofern das nicht der Fall ist und Zugriff benötigt wird, soll sich der Nutzer über einen temporären Behandlungsauftrag den Zugang verschaffen können“, beschreibt Tatjana Neitz-Kluge die Theorie.

Performance-Probleme und fehlendes Verständnis

Doch in der Praxis scheuen viele Kliniken den Behandlungsauftrag. „Es gibt nach wie vor funktionale Probleme. Das fängt mit der Performance an. Bereiche wie die Erlössicherung und die Abrechnung funktionieren nicht mehr mit angemessenem Arbeitsaufwand“, so Tatjana Neitz-Kluge. Der Grund: Wenn beispielsweise in der Buchhaltung ein Prozess gestartet werden soll, müsse der Behandlungsauftrag zunächst aktiv geholt werden. Denn per se seien zunächst einmal alle Fälle gesperrt. „Das ganze technische Konstrukt geht am Ziel vorbei“, kritisiert Tatjana Neitz-Kluge den Status quo.

Viele technische Probleme seien in Webinaren und DSAG-Arbeitskreis-Treffen bereits besprochen worden, aber Verständnis sei seitens des Behandlungsauftrag-Entwicklungsteams nicht spürbar. „Für uns und andere Krankenhäuser stellt sich die Frage, ob der gewählte technische Weg überhaupt der richtige ist“, sagt die IT-Expertin.

Dementsprechend fordern die DSAG-Mitglieder sowohl von SAP als auch von Cerner, sich mit dem Thema zu befassen. „SAP sollte ILM funktional erweitern, um auch Fälle sperren zu können. Dann können wir uns vom Behandlungsauftrag lösen. Außerdem wäre es wünschenswert, dass der Auskunftreport angepasst wird, um sämtliche gespeicherten Patienteninformationen zur Verfügung stellen zu können“, so Tatjana Neitz-Kluge. Auch der amerikanische E-Health-Konzern Cerner ist angehalten, an seiner Lösung zu arbeiten. Konkret wünschen sich die Anwender, dass der Behandlungsauftrag funktionsfähig mit einem akzeptablen Aufwand für Customizing und Anwendung bereitgestellt wird. Dabei sollte die Lösung transparent sein und kundeneigene Zusatzentwicklungen unnötig machen. Für die Anwender ist klar: SAP und Cerner müssen jetzt liefern. ■



DSAG-Arbeitskreis Healthcare
dsag.de/AK-Healthcare

EU-DSGVO-Anforderungen an Krankenhäuser

Patienten müssen über die Verarbeitung ihrer persönlichen Daten im Krankenhaus informiert werden (Art. 12 DSGVO). Sie haben ein Recht auf Auskunft & Bereitstellung der gespeicherten Daten (Art. 15 DSGVO), Datenübertragbarkeit (Art. 20 DSGVO), Datenlöschung (Art. 17 DSGVO) und Berichtigung ihrer gespeicherten Daten (Art. 16 DSGVO). Sofern eine Datenlöschung noch nicht möglich ist, besteht ein Recht auf Sperrung (Art. 18 DSGVO).



Einordnung Datenschutzbeauftragter

100-prozentige Konformität gibt es nicht



Mit der EU-DSGVO hat sich in den Unternehmen einiges getan. Doch für den Datenschutzauditor und Rechtsanwalt Thomas Muthlein ist klar: „Wer sagt, dass er zu 100 Prozent EU-DSGVO-konform ist, dem glaube ich nicht.“

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Die Voraussetzungen, unter denen Daten verarbeitet werden dürfen, haben sich durch die EU-DSGVO kaum verändert. Lediglich zwei Aspekte sind neu. Erstens müssen Unternehmen jetzt für alle in der Grundverordnung vorgesehenen Verarbeitungen die geforderten Voraussetzungen nachweisen können, sowie dass sie diese umsetzen. „Die Dokumentationspflichten sind größer geworden“, erläutert Thomas Muthlein, zertifizierter Datenschutzbeauftragter. Zweitens habe der Hype, der durch die Presse ging, für das Thema sensibilisiert. „Die Auskunftsrechte wurden in den Vordergrund gerückt und alles stand unter dem Motto ‚Nach der EU-DSGVO darf man nichts mehr‘. Deshalb werden Unternehmen jetzt vermehrt zu diesen Themen angefragt.“ Die Folge ist, dass Arbeitszeit gebunden wird – auch bei den Aufsichtsbehörden.

Meldungen überfluten Behörden

„Die Behörden mussten erst ihre interne Organisation auf die neuen Herausforderungen einstellen – sowohl national als auch international“, erläutert Thomas Muthlein. Zudem seien sie mit Beschwerden und Meldungen von Datenpannen überflutet worden. „Das hat die

Aufsichtsbehörden teilweise lahmgelegt. Dementsprechend wurde noch nicht viel geprüft. Doch das ändert sich“, warnt Thomas Muthlein. „Langsam kommen die ersten Bußgelder, wie in Portugal in Höhe von 400.000 Euro. Und in Frankreich wurde gegen Google eine 50-Millionen-Euro-Strafe verhängt. In Deutschland sind wir noch zurückhaltender. Ich bezweifle aber, dass das so bleibt.“

Auch die erwartete Abmahnwelle blieb bisher aus. „Ich habe gehört, dass kleinere Unternehmen, wie Handwerksbetriebe oder Ähnliches, abgemahnt wurden. Aber die Großen scheinen noch verschont zu bleiben“, so der Datenschutzbeauftragte. Ihn überrascht das nicht, schließlich sei eine Abmahnung bei kleineren Unternehmen oft schneller erfolgreich. „Für einen Rechtsstreit mit großen Unternehmen ist die Rechtslage noch zu unsicher. Dementsprechend hoch ist das Risiko, dass der Abmahner vor Gericht ziehen muss und unterliegt.“

Kein Unternehmen kann sich sicher sein

Doch der Datenschutzbeauftragte warnt Unternehmen davor, sich in Sicherheit zu wiegen: „Die Aufsichtsbehörden verschicken derzeit Briefe, die auf die Organisation des Datenschutzes abzielen. Kein Unternehmen kann sicher sein, nicht bei einer Regelabfrage dabei zu sein.“ Doch auch hinsichtlich ihres Außenauftritts müssten Unternehmen handeln, denn die Landesdatenschutzbehörde Bayern prüft z.B. automatisiert den Datenschutz auf Web-Seiten. Zudem bestehe immer die Gefahr, dass Wettbewerber gegen Mängel vorgehen.

Dennoch müssten Nicht-DSGVO-konforme Unternehmen noch nicht in jedem Fall mit Strafzahlungen rechnen. „Die Aufsichtsbehörden haben einen Sanktionsspielraum, der von einer Verwarnung über eine Anordnung bis zur Untersagung und zum Bußgeld reicht. Ich empfehle dennoch jedem Unternehmen, mit der Umsetzung zu beginnen und von außen nach innen zu arbeiten“, erläutert Thomas Muthlein. Dabei empfiehlt der Experte, sich zunächst die eigene Web-Seite anzusehen, dann die Datenerhebungen mit Kunden und schließlich bestehende Verträge. Zudem sollte man sich nicht täuschen lassen: Dass es Unternehmen gibt, die zu 100 Prozent der Verordnung entsprechen, bezweifelt der Experte. ■



Thomas Muthlein

Thomas Muthlein ist Jurist und Geschäftsführer der DMC Datenschutz Management & Consulting GmbH & Co. KG. Sein Schwerpunkt liegt in der Beratung als externer Datenschutzbeauftragter. Seit 1990 ist er im Datenschutz tätig, u.a. als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit e.V. (GDD).



Informationen zur EU-DSGVO im DSAGNet unter
dsag.de/eu-dsgvo

Machine Learning als Grundlage für Cross-Selling

Think big, start small

Geben Sie mal „Machine Learning“ bei Google ein. Sie erhalten ungefähr 840 Millionen Ergebnisse – und es werden immer mehr. Dazu gehören z. B. Artikel darüber, wie sich mit Machine Learning die Zukunft gestalten lässt. Genau das möchte auch Endress+Hauser und entwickelt deshalb Modelle, um die Basis für erfolgreiches Cross-Selling der nächsten Generation zu schaffen.

Julia Theis, blaupause-Redaktion



Nachlassendes Wirtschaftswachstum, Klimawandel, Handelsbarrieren, Digitalisierung, neue technische Möglichkeiten: Die Liste der Themen ist lang, mit denen sich Unternehmen wie Endress+Hauser befassen müssen. Noch länger wird sie durch sich verändernde Kundenerwartungen, denen ebenso Rechnung getragen werden muss. Und mitten drin: die Unternehmens-IT. In diesem Fall die

Endress+Hauser InfoServe GmbH, die sich um sämtliche IT-Dienstleistungen der Unternehmensgruppe kümmert. Also unter anderem darum, dass im Durchschnitt 500.000 Kundenaufträge mit über zwei Millionen Produkten pro Jahr erfolgreich abgewickelt werden.

Umfassende Digitalisierungsstrategie

„Um die Unternehmensgruppe bestmöglich zu unterstützen, haben wir das Konzept der Simple Business IT eingeführt. Wir versuchen,

Komplexität zu reduzieren, Usability zu verbessern und vermehrt mit Standards zu arbeiten“, erläutert Michael Tritschler, Head of Department Business Intelligence bei Endress+Hauser InfoServe. Zudem hat sich die Unternehmensgruppe eine Digitalisierungsstrategie gegeben, die zwei wesentliche Elemente fokussiert: Industrial Internet of Things (IIoT) und die Geschäftsprozesse. „Auf der einen Seite geht es um neue Services und Lösungen im Produktionsumfeld. Also darum, die Daten aus unseren Geräten zusammenzubringen, zu analysieren und unseren Kunden die Erkenntnisse als neue Services anzubieten. Auf der anderen Seite soll es für unsere Kunden über alle Kontaktpunkte hinweg möglichst

→

Endress+Hauser InfoServe GmbH+Co. KG

Die Endress+Hauser InfoServe GmbH+Co. KG ist der **IT-Dienstleister** der Endress+Hauser-Gruppe. Die weltweit **360 Mitarbeiter** kümmern sich unter anderem darum, dass die IT an mehr als **160 Standorten** der Gruppe reibungslos funktioniert. Das Familienunternehmen Endress+Hauser wurde **1953** gegründet und ist ein weltweit führender Anbieter von Prozess- und Labormesstechnik, Automatisierungslösungen und Dienstleistungen. Rund **14.000 Mitarbeiter** erwirtschafteten 2018 weltweit einen Umsatz von über **2,4 Mrd. Euro**.

✉ infoserve.endress.com

einfach und angenehm sein, mit uns Geschäfte zu machen“, erläutert Michael Tritschler.

Großes Potenzial sieht der IT-Experte vor diesem Hintergrund im Machine Learning (siehe Glossar Seite 35). Ob Produktion, Vertrieb, Logistik oder Finanzen: Anknüpfungspunkte gibt es viele. Prozessseitig hat das Unternehmen z. B. einen Prototyp entwickelt, um Cross-Selling zu verbessern. „Basierend auf der Erfah-

rung aus unseren Verkaufsdaten haben wir mit Machine Learning versucht, Datenmodelle zu entwickeln, die uns im Cross-Selling unterstützen“, sagt Michael Tritschler. Ziel des noch laufenden Projekts ist es, das Cross-Selling-Potenzial der Produkte durch automatisierte Empfehlungen zu erhöhen, die Kundenerfahrung durch personalisierte Informationen zu verbessern, Daten über das Kundenverhalten zu gewinnen und gleichzeitig Machine-Learning-Technologien praktisch einzusetzen.

Dazu wurden Vertriebs- und Auftragsdaten aus dem SAP Business Warehouse extrahiert und aufbereitet. „Wir haben Modelle erstellt und evaluiert, eine Benutzeroberfläche entwickelt und einen Prototyp aufgebaut“, beschreibt Michael Tritschler das Vorgehen. Basierend auf dem Prototyp haben die IT-Experten eine Zielarchitektur mit der SAP Cloud Platform konzipiert. Im Detail wurden 560.000 Warenkörbe, Produktstammdaten, Produktionsinformationen und Nachfolgeprodukte unter die Lupe genommen. Zudem gab es regelmäßige Workshops zur Zielkontrolle und Verfeinerung. Die Daten wurden in ein Machine-Learning-Cluster eines Beratungshauses überführt, gespeichert und vorverarbeitet.

Drei Modelle im Test

Der Datenaufbereitung kam eine besonders wichtige Rolle zu. Es wurden fehlende Einträge identifiziert und leere Spalten gelöscht. Die Zusammenhänge der Attribute mussten ver-

Der Expertentipp

- Suchen Sie den Austausch in der DSAG.
- Wählen Sie einen Partner, der Erfahrung mit Machine Learning hat.
- Machen Sie sich rechtzeitig Gedanken über die Infrastruktur.
- Bauen Sie frühzeitig entsprechendes Personal auf.

standen, Wertausprägungen der Spalten analysiert und Anomalien erkannt werden. Erst dann konnten tatsächlich Modelle für das Cross-Selling entwickelt werden. Konkret haben die Experten folgende Modelle getestet:

- **Baseline 2.0**
Berechnet für die Empfehlung den Popularitätslevel eines Produkts. Hierfür werden zirka 5 Minuten und 5 MB Speicher benötigt.
- **Association Rules/Covariance**
Verwendet Warenkorbinformationen, um Produkte zu empfehlen, die gerne zusammen gekauft werden. Hierfür werden zirka eine Stunde und etwa 1 MB Speicher benötigt.
- **Neural Network**
Lernt aus den Vergangenheitsdaten und berücksichtigt dabei sämtliche Warenkorbinformationen für die Vorhersage. Hierfür werden zirka zwölf Stunden und etwa 1,1 GB Speicher benötigt.

Vorläufige Ergebnisse der Evaluation sind, dass die beste Trefferrate mit dem neuronalen Netz erreicht wird. Dennoch liefert Baseline 2.0 ähnlich gute Ergebnisse. „Als nächste Schritte werden wir das Modell auf die Zielarchitektur bringen, inhaltlich erweitern und mit den Vertriebsorganisationen zusammen die Ergebnisse validieren. So können wir herausfinden, ob die Modelle, die wir entwickelt haben, auch in der Praxis relevant sind“, sagt der IT-Experte.

Ziel: Überführung in die SAP-Umgebung

Basierend auf dem aktuellen Entwicklungsstand wurden eine Webanwendung und eine prototypische grafische Benutzeroberfläche für Produktempfehlungen entwickelt mit zwölf





Michael Tritschler, Head of
Department Business Intelligence bei
Endress+Hauser InfoServe

verschiedenen Vorhersagemodellen. Die Produktempfehlungen werden auf Basis von Informationen über Kunden, Einkaufsland, Industrie und Warenkorb ausgespielt. „Gehostet wird die Web-Applikation auf Azure Virtual Server. Der Austausch der Vorhersagemodelle ist unkompliziert. Das Ganze ist derzeit jedoch noch nicht in die Endress+Hauser-Landschaft integriert“, so Michael Tritschler. Das Ziel sei

jedoch eine Überführung in die SAP-Umgebung, sodass die Cross-Selling-Empfehlungen als eigener Micro-Service auf der SAP Cloud Platform betrieben werden können. Zudem überlegt das Unternehmen, Chatbots und ein Toolset für Feedback einzusetzen, um die Informationsbeschaffung über die Kunden und das Vorhersagemodell zu verbessern.

Einen konkreten Zeitpunkt, zu dem das Cross-Selling-Projekt fertig sein muss, gibt es nicht – und das ist auch gut so. „Wie andere Unternehmen in der DSAG auch, probieren wir jetzt einige Dinge aus, um zu sehen, wo die Reise hingehen kann“, ordnet Michael Tritschler ein. Den Austausch innerhalb der DSAG möchte er dabei nicht missen. „Zu sehen, was bei anderen funktioniert oder eben nicht funktioniert, hilft. Insbesondere im Arbeitskreis BI & Analytics habe ich schon das eine oder andere Mal sehr nützliche Informationen bekommen“, so der Leiter der Abteilung Business Intelligence. Über die Nutzung des DSAG-Mitgliederportals hinaus empfiehlt er anderen Unternehmen beim Thema Machine Learning vor allem eins: Think big, start small.



Glossar

Machine Learning

Beim maschinellen Lernen generiert ein Computer selbstständig Wissen aus Erfahrung und kann eigenständig Lösungen für neue und unbekannte Probleme finden. Dazu verwendet ein Computerprogramm Big Data und selbstlernende Algorithmen, um in den Daten bestimmte Muster und Gesetzmäßigkeiten zu erkennen. Ein Ziel ist es, Daten intelligent miteinander zu verknüpfen, Zusammenhänge zu erkennen, Rückschlüsse zu ziehen und Vorhersagen zu treffen.



Mehr zu Machine Learning im DSAGNet
dsag.de/forum-digitale-transformation

Anzeige

UNDERSTAND YOUR RISK!

[Cyber Security for SAP®]



Zwischen Heute und Zukunft

Hermann Hesse hat es so formuliert: „Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“. Den Anfang mit SAP machte Piller Blowers & Compressors im Jahr 2017. Damals führte der Maschinenbauer verschiedene SAP-Lösungen ein, um die gesamte Applikationslandschaft auf eine einheitliche Plattform auszurichten, eine Ende-zu-Ende-Integration zu erreichen und seine heterogene IT-Landschaft abzulösen. Eingeführt wurden z. B. die SAP-Lösungen C/4HANA Sales und Service Cloud (damals SAP Hybris Sales Cloud und Hybris C4C Service). Doch der Zauber wich an einigen Punkten der Wirklichkeit.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Komplexe Geschäftsbeziehungen zu weltweit agierenden Konzernen, ein schnelles Wachstum und die Strukturen eines Mittelständlers: Maschinenbauer Piller Blowers & Compressors aus dem niedersächsischen Moringen steht vor großen Herausforderungen – auch IT-seitig. „Wir hatten bis 2016 viele IT-Systeme. Da z. B. unsere Vertriebsorganisation in mehrere Vertriebsstandorte dezentralisiert ist, war der Abstimmungsaufwand durch eine nicht einheitliche Datenbasis erhöht. Damit unsere Kunden zentral bedient werden und Anfragen für dieselben Projekte nicht bei unterschiedlichen Gesellschaften aufkommen, ohne dass

dies womöglich auffällt, haben wir uns u. a. entschieden, unsere Vertriebsprozesse und damit die IT-Systeme zu vereinheitlichen“, erläutert Thomas Henzler, Leiter IT Unternehmensgruppe. In der Folge suchte das Unternehmen nach einem Ersatz für die bisherige ERP-Landschaft, welche aus einer Spezial-Software für Maschinen- und Anlagenbau bestand, die ein Customer Relationship Management (CRM) beinhaltete.

Als damaliger Non-SAP-Kunde hat sich das Unternehmen für verschiedene SAP-Technologien entschieden. „Der ausschlaggebende Punkt war neben der SAP-Stärke im inter-

nationalen Umfeld der Plattformgedanke. Wir wollten unsere gesamte Applikationslandschaft auf eine einheitliche Plattform ausrichten – mit dem Wunsch nach einer Ende-zu-Ende-Integration“, so Thomas Henzler. Früher hatte das Maschinenbauunternehmen eine Vielzahl an Sub-Systemen im Einsatz, welche komplex aufeinander abgestimmt und integriert werden mussten. „SAP verkauft die Vision einer durchgängigen Integration, mit der ich überall die gleichen Informationen zur Verfügung habe und Datenobjekte durch die gesamte Software-Landschaft bewegen kann. Genau der Ende-zu-Ende-Gedanke, der uns antreibt. Das hat uns begeistert.“

Piller Blowers & Compressors GmbH

Bei Piller Blowers & Compressors stehen alle Zeichen auf Wachstum, Globalisierung und Digitalisierung: Für das **Maschinenbauunternehmen** arbeiten **weltweit ca. 400 Mitarbeiter**. Als weltweiter Technologieführer fertigen sie kundenspezifische **Hochleistungsgebläse und Kompressoren** für die Prozessindustrie. Die **Exportquote** liegt bei **über 85 Prozent**.

 piller.de

360-Grad-Sicht auf den Kunden

Unter anderem hat Piller die Sales und Service Cloud des C/4HANA-Portfolios (siehe Glossar Seite 39) eingeführt. Durch die Lösungen erlangte das Unternehmen z.B. eine 360-Grad-Sicht auf seine Kunden mit allen relevanten ERP-Daten in Echtzeit. Gleichzeitig wurde der Wunsch nach einheitlichen Technologien und intuitiv bedienbaren Oberflächen erfüllt. „Die flexible Möglichkeit, die SAP-Systeme untereinander über Standardwege zu integrieren sowie die Lösungen durch das Leonardo-Portfolio zu erweitern – z.B. durch Internet-of-Things-Meldungen, die direkt als Serviceticket angelegt werden –, haben uns überzeugt“, so Thomas Henzler. Darüber hinaus sah das Unternehmen Potenzial im Kundenmanagement. „Unser Ziel war und ist eine noch bessere Vernetzung des Vertriebs durch schnellere Reaktionszeiten und eine bessere Zuordnung der Zielgruppen sowie Predictive-Maintenance-Services auf der Grundlage abteilungsübergreifender Serviceprozesse.“

Ende-zu-Ende – pro System?

Die Erwartungen, die an die C/4HANA Sales und Service Cloud gestellt wurden, konnte SAP allerdings bisher noch nicht ganz erfüllen. Der Ende-zu-Ende-Ansatz sei da, doch für einige Dinge gebe es noch keine einheitliche Integration. Dafür seien die technologischen Plattformen für z. B. C/4HANA und S/4HANA Enterprise Management von ihren Datenmodellen noch zu unterschiedlich, meint der IT-Experte. Zudem würden zwischen den Systemen Daten nur kopiert. „Unser großes Ziel, dass die Daten nur an einer Stelle liegen und die unterschiedlichen Systeme lediglich Sicht auf diese Daten haben, können wir aktuell noch nicht erreichen“, bedauert Thomas Henzler. Denn: Durch das Kopieren von z. B. Geschäftspartnerdaten könne es zu Inkonsistenzen kommen, wenn die Schnittstelle ausfällt bzw. Objekte auf einen Fehler laufen. Diesen Fall hatte das Unternehmen leider schon.

Aus seiner Sicht wäre es daher sinnvoll, in der C/4HANA-Umgebung auf die Geschäftspartner-App in S/4HANA zuzugreifen. „Das würde ein einheitliches Berechtigungskonzept ermöglichen und aufwändiges Mappen von Feldwerten erübrigen. Solche Dinge fallen natürlich gerade dann auf, wenn alle SAP-Lösungen integriert laufen sollen“, so Thomas Henzler. Insgesamt bewertet der IT-Experte die technische Integration als möglich: Allerdings



Piller Blowers & Compressors ist weltweiter Technologieführer und fertigt als solcher kundenspezifische Hochleistungsgebläse und Kompressoren für die Prozessindustrie.

sei sie nicht einfach mit Plug and Play getan – auch nicht, wenn die Standard-Mappings von SAP im Unternehmen genutzt würden.

Akribische Arbeit gefragt

„Für eine reibungslose Replikation müssen hinterlegte Feldwerte und Pflichtfelder in den Systemen zwingend identisch sein. Hier ist akribische Arbeit gefragt, die gerade bei komplexen Integrationen viel Zeit kostet: händisches Übertragen und Verknüpfen aller Objekte, Prüfung und Funktionskontrolle“, erklärt Thomas Henzler. Die Schnittstelle mache technisch zwar das, was sie soll, jedoch bleibt das Ergebnis am Ende dasselbe: Die Replikation schlägt fehl und der Fachbereich wundert sich, warum sein Geschäftspartner nicht im anderen System ankommt. Aus Sicht des IT-Experten wäre wünschenswert:

- **Eine automatisierte Lösung mit Ende-zu-Ende-Berechtigungen**

Wenn in S/4HANA z. B. die Berechtigung fehlt, Verkaufsdaten zu bearbeiten, sie aber in C/4HANA vorliegt, können die Werte derzeit in C/4HANA geändert werden und werden anschließend in

S/4HANA repliziert. Die Werte werden dann ohne Prüfung überschrieben. Als letzter Bearbeiter steht schließlich der Schnittstellen-User im System. Die Berechtigungen werden im Rahmen der Replizierung jedoch nicht überprüft.

- **Die Möglichkeit zur Dokumentenablage im Standard**

SAP hat im letzten Release die Library eingeführt. Sie ermöglicht jedoch nicht, Daten gezielt zu einer Opportunity abzuliegen, um weitere Datensilos auf Fileservern zu verhindern. SAP Jam ist für Piller Blowers & Compressors hier keine Lösung, auch wenn der kollaborative Gedanke ansprechend ist. Den Nutzern soll keine weitere Plattform zugemutet werden. Zusätzlich ist es im Geschäftsbereich des Unternehmens – gerade im Ersatzteilgeschäft, bei dem häufig nur ein spezielles Teil angefragt wird – nicht praktikabel, zu jeder Opportunity eine einzelne Jam-Gruppe zu eröffnen oder bestehende zu erweitern. Die im Standard enthaltene Ablage für Anlagen ist für eine strukturierte Ablage ungeeignet bzw. nicht dafür gedacht. →

SAP-Einführungen seit 2017

- S/4HANA Enterprise Management 1709 On-Premise
- SuccessFactors Employee Central & Recruiting
- Human Capital Management für Zeitwirtschaft und Abrechnung
- Cloud Platform Integration Services
- Fiori Cloud
- Leonardo IoT Application Enablement
- SAP Sales Cloud des C/4HANA-Portfolios
- SAP Service Cloud des C/4HANA-Portfolios
- SAP Global Trade Services
- SAP Analytics Cloud

• Mehr Flexibilität bei der Lizenzierung

Die Lizenzierung der Integration zur Zeit unseres Kaufs war sehr unterschiedlich. So war in der SuccessFactors-Lizenz die Integration bereits enthalten. Für Hybris Cloud for Customer waren damals eine

eigene Lizenz sowie ein dazugehöriges weiteres Testsystem notwendig. Dies führte zu weiteren Kosten, obwohl das dritte Testsystem gar nicht genutzt wird.

Zukauf von Coresystems

Insbesondere im Servicebereich ist vom anfänglich versprühten Zauber nur noch bedingt etwas zu spüren. Hier sind viele Anwender seit dem Zukauf von Coresystems verunsichert. „Nach ersten Gesprächen ist uns noch nicht klar, wie mit Funktionen umgegangen wird, die es im C/4HANA-Portfolio und in Coresystems gibt, wie z. B. die Servicetechniker-Einsatzplanung bzw. Ressourcenplanung“, so Thomas Henzler. Befürchtet wird, dass hier das Gleiche wie bei SAP R/3 und S/4HANA passieren könnte: Die Funktion bleibt erhalten, aber weiterentwickelt wird nur in Coresystems.

Auch Piller Blowers & Compressors wurde bereits die Vorstellung von Coresystems und eine Anbindung an C/4HANA angeboten. Die Integration soll dabei über eine weitere Middleware von Coresystems erfolgen, die auch schon vor dem Kauf durch SAP genutzt wurde. In naher Zukunft soll es eine standardisierte Schnitt-

stelle für das Übertragen von Servicetickets geben. „Das macht es aber für uns nicht besser. Denn wir brauchen dringend Klarheit, was wir bei den bestehenden Funktionen noch in C/4HANA zu erwarten haben. Die Ressourcenplanung, wie sie dort aktuell zur Verfügung steht, ist schon vom Look and Feel kaum nutzbar“, erläutert Thomas Henzler. Konkret: Spalten können kaum gelesen werden, weil sie in der Breite reduziert werden, um alles auf einem Bildschirm anzuzeigen.

Konkrete Szenarien wünschenswert

Laut dem Experten entspricht das nicht mehr den heutigen Möglichkeiten. „Coresystems macht es ja vor. Da die beiden Produkte von ihrer Struktur her grundsätzlich unterschiedlich sind, rechnen wir nicht großartig mit einer Integration von Funktionen in C/4HANA. Als Anwender bewerten wir jetzt genau, was wir noch in der Service Cloud umsetzen, da wir nicht wissen, was am Ende Bestand hat“, urteilt Thomas Henzler. Leider hätten weder SAP noch Coresystems konkrete Szenarien für bestehende C/4HANA-Kunden definiert, was u. a. Lizenzen angehe. Hier werde eine individuelle Betrachtung der Situation angeboten.



Weltweit arbeiten für das Maschinenbauunternehmen 400 Mitarbeiter. Die Exportquote von Piller Blowers & Compressors liegt bei über 85 Prozent.



Thomas Henzler, Leiter IT Unternehmensgruppe
bei Piller Blowers & Compressors

Fakt ist, dass Neukunden für den Field Service bereits auf Coresystems verwiesen werden. Für Bestandskunden ist immer wieder von Individualvereinbarungen die Rede, um künftige Funktionen in Coresystems nutzen zu können. „Für Bestandskunden ist das ärgerlich. Von einem Cloud-Service erwarte ich, dass die gebuchte Lösung auch funktional weiterentwickelt wird. Wenn ein Zukauf dann den Fokus auf ein weiteres Produkt im Field Service lenkt, kann es nicht sein, dass ähnliche Funktionen im SAP-Bestandskunden-Produkt nur stiefmütterlich weiterentwickelt werden“, so Thomas Henzler. Daher wünscht sich der IT-Experte aktuell vor allem eins: Klarheit.

Klarheit wünschenswert

Für Klarheit zu sorgen, sieht er unter anderem als Auftrag der DSAG. Einerseits dahin gehend, was Zukäufe wie der von Coresystems für die Anwender bedeuten. Andererseits hinsichtlich der Lizenzierung. „Es kann nicht sein, dass jeder Kunde individuelle Deals macht. Es braucht eine klare Regelung für Bestandskunden, wenn es ein neues Produkt gibt und Teile verlagert oder nicht mehr weiterentwickelt werden“, sagt Thomas Henzler. Bezogen auf die Service Cloud und Coresystems sieht er seitens SAP daher den dringlichsten Handlungsbedarf: „Wenn SAP sagt, dass die Ressourcenplanung in der Service Cloud so bleibt wie sie ist und auf Coresystems setzt, ist das in Ordnung. Ich möchte aber nicht Coresystems kaufen und in einem Jahr wird C/4HANA in Richtung Field Service weiter ausgebaut.“

Insgesamt fällt das Fazit des IT-Experten zwar positiv, aber auch ein Stück weit ernüchternd aus: Den größten Mehrwert bringen die Lösungen des C/4HANA-Portfolios, wenn die Inte-

gration stimmt. Hier empfiehlt Thomas Henzler zu beachten, dass zukünftig sehr viele Integrationsszenarien über den auf S/4HANA basierenden Sales und Service Core abgebildet werden. „Eine Integration wird auch weiterhin mit älteren ERP-Systemen möglich sein. Jedoch werden weiterentwickelte Integrations-szenarien wohl kaum noch für diese angeboten werden, da der Sales und Service Core dort nicht verfügbar ist“, so Thomas Henzler. Aber auch S/4HANA-Kunden stehen unter Druck, ihre Systeme auf dem neuesten Stand zu halten, wenn sie von neuen Möglichkeiten der Integration profitieren wollen. Denn mit jedem Update kommen immer wieder weiterentwickelte Funktionen zur Integration. Das sei insbesondere in Zeiten immer kürzer werdender Release-Zyklen nicht zu unterschätzen.

Komplexität nicht unterschätzen

„Insgesamt sind alle Service- und Customer-Relationship-Management-Tools relativ ähnlich. Ich muss mir also z. B. die Frage stellen, wie ich meine Anlagenverwaltung sauber in das Service-Tool bekomme. Wie ich gewährleiste, dass die Informationen, die ich zu einer Maschine oder Anlage im ERP habe, auch für den Servicetechniker verfügbar sind“, so Thomas Henzler. Hier sei leider allzu oft die pauschale Aussage der Beratungshäuser, dass alles wie gewünscht funktioniere. Die Komplexität werde jedoch oft unterschätzt. Daher rät der IT-Leiter: „Lassen Sie sich genau zeigen, wie weit die Lösungen sind und wie sie sich zu Ihrer individuellen Kundensituation integrieren lassen.“ Dann lässt sich der Zauber vielleicht auch über den Anfang hinaus bewahren. ■



Mehr zu C/4HANA im DSAGNet

- **Themenseite**
dsag.de/c4hana
- **Arbeitsgruppe C/4HANA**
dsag.de/ag-c4hana
- **Arbeitskreis Instandhaltung & Servicemanagement**
dsag.de/ak-instandhaltung
- **Arbeitsgruppe Serviceprozesse**
dsag.de/ag-serviceprozesse
- **Arbeitskreis Dokumentenbasierte Prozesse**
dsag.de/ak-dokumentenbasierte-prozesse
- **Arbeitskreis SAP Lizenzen**
dsag.de/ak-lizenzen



Glossar

SAP C/4HANA

Das SAP C/4HANA-Portfolio von SAP umfasst die fünf Lösungen SAP Marketing Cloud, SAP Commerce Cloud, SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud und SAP Customer Data Cloud.

SAP Marketing Cloud

SAP Marketing Cloud war bisher unter dem Namen SAP Hybris Marketing bekannt. Ziel ist es, mit ihr große Datenmengen in Echtzeit auszuwerten. Gleichzeitig soll die Lösung dabei unterstützen, Zielgruppen für Kampagnen, Akquisition und Kundengewinnung zu definieren.

SAP Commerce Cloud

SAP Commerce Cloud war als SAP Hybris Commerce bekannt. Die Online-Shop-Lösung soll nun auch auf der Microsoft-Cloud-Plattform Azure verfügbar sein.

SAP Sales Cloud

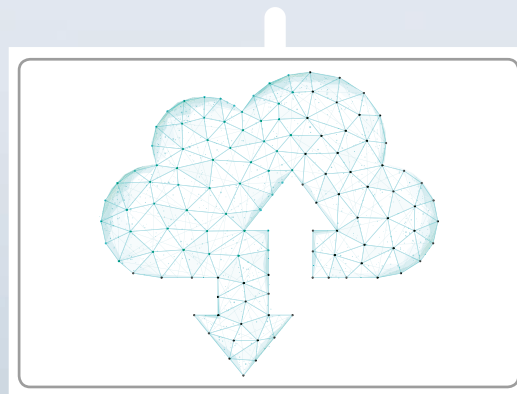
SAP Sales Cloud war als SAP Hybris Sales Cloud bekannt. Die Lösung setzt sich aus C4C Sales für Sales Force Automation, Revenue Cloud für Subscriptions und Callidus Cloud für Provisionsabrechnung sowie Configure, Price and Quote (CPQ) zusammen. Sie vereint klassische und moderne Customer-Relationship-Management-Funktionalitäten, wie Lead-Erfassung, Kontaktpflege, Erkennen von Cross- und Up-Selling-Potenzialen sowie Akquise.

SAP Service Cloud

SAP Service Cloud umfasst die Funktionalitäten der Lösung SAP Hybris C4C Service und des SAP-Zukaufs Coresystems. Das Angebot von Coresystems ersetzt den Field Service (Servicetechniker-Einsatzplanung) von C4C und soll die effiziente Abwicklung von Serviceprozessen über die gesamte Lieferkette hinweg ermöglichen. Dies geschieht in einer Voranalyse durch den Einsatz künstlicher Intelligenz (KI).

SAP Customer Data Cloud

SAP Customer Data Cloud ist eine Lösung des Anbieters Gigya, den SAP übernommen hat. Die Customer-Identity- und Access-Management-Lösung soll dabei unterstützen, Berechtigungen zu managen und Zustimmungen zu verwalten.



Neuer Fachvorstand Personalwesen und Public Sector

„Cloud-only ist keine Option“

Hermann-Josef Haag ist hauptberuflich verantwortlich für das Customer Center of Expertise des Landesamts für Finanzen Rheinland-Pfalz. Seit Februar 2019 ist er neuer Fachvorstand für Personalwesen und Public Sector. Im Interview spricht er über die Herausforderungen in beiden Bereichen, den steinigen Weg in die Cloud und die Forderungen der DSAG-Mitglieder an SAP.

Das Gespräch führte Julia Theis, blaupause-Redaktion

Herr Haag, Sie sind seit neun Jahren in der DSAG und seit Februar 2019 im Vorstand aktiv. Was motiviert Sie?

Hermann-Josef Haag: Den ersten Kontakt mit der DSAG hatte ich 2010. Damals haben wir ein großes SAP-System für den Kernbereich der Abrechnung und Personalverwaltung eingeführt. Als Mitglied habe ich stark von den Diskussionen in den Arbeitsgruppen und dem Netzwerk profitiert. Ich nehme nützliche Informationen für meine Arbeit mit und kann etwas bewegen. Das motiviert mich. Innerhalb der DSAG lassen sich Themen schnell und präzise bei SAP platzieren. Das möchte ich als Fachvorstand für Personalwesen und Public Sector künftig noch stärker tun.

Welche Themen werden Sie während Ihrer Amtszeit im Personalwesen treiben?

Im Personalwesen sind wir in einer Umbruchphase. Es gibt die zwei großen Kernbereiche stabile Anwendungen und Innovationstreiber. Zu den stabilen Anwendungen zählt z. B. die klassische Bezüge-Abrechnung. Zu den Inno-

vationstreibern gehören Recruiting, On-Boarding, People Engagement, Ausbildung und Weiterbildung. Für beide Bereiche ist die SAP-Strategie „Cloud-first“ erst einmal kein Pro-

blem. Doch wenn sich die Strategie zu Cloud-only wandelt, müssen wir aktiv werden.

Welche Themen sehen Sie im Public Sector?

Der Public Sector hat eine eigene Gesetzgebung. Hier kann SAP nicht so agieren wie in der Wirtschaft. Die Voraussetzungen sind einfach andere. Deshalb müssen wir sicherstellen, dass der Public Sector nicht durch eine SAP-Strategie abgehängt wird. Wir möchten erreichen, dass die Systeme, die die öffentliche Verwaltung für Bürger- und Mitarbeiter-Services braucht, aufrechterhalten und weiterentwickelt werden. Gleichzeitig sehe ich es aber auch als unsere Aufgabe, den Weg in die Cloud zu begleiten und Ängste zu nehmen. Cloud muss ja nicht immer „Public Cloud“ bedeuten. Wir werden mit SAP daher auch über Deployment-Modelle sprechen.

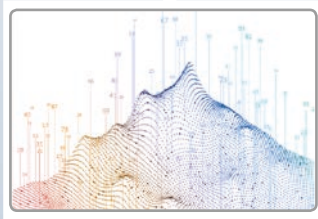
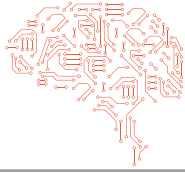
Welche Schwierigkeiten sehen die Anwender hinsichtlich des Themas Cloud?

Die Funktionalitäten, die aktuell in den Cloud-Lösungen von SAP für das Personalwesen und

Arbeitskreis Personalwesen

In dem Gremium sind über 3.300 Mitgliedspersonen in zehn Arbeitsgruppen organisiert. Neben dem Erfahrungsaustausch über den Einsatz und Umgang mit SAP ERP HCM 6.0 ist die Analyse und Generierung von Entwicklungsanträgen an SAP für das Modul HR/HCM die vornehmliche Aufgabe des Arbeitskreises. Zudem sind auch Themen wie Entgeltabrechnung, Travelmanagement, E-Recruiting und SuccessFactors in der Gruppe beheimatet.

dsag.de/ak-personalwesen



Wissen kompakt

Wichtige Links

(kein Log-in erforderlich)

S/4HANA Adoption Starter

dsag.de/s4hana-adoption

Die DSAG-Landingpages im Überblick

(jeweils DSAG-Log-in erforderlich)

Brexit@SAP

dsag.de/brexit

DSAG-Academy

dsag.de/academy

Forum Digitale Transformation

dsag.de/forum-digitale-transformation

Globale legale Anforderungen

dsag.de/globale-legale-anforderungen

S/4HANA

dsag.de/S4HANA

FAQ zu SAP HCM for S/4HANA

dsag.de/faqs-sap-hcm-s4hana

SAP Fiori

dsag.de/FIORI

Einflussnahme

dsag.de/einflussnahme

Lizenzinformationen

dsag.de/lizenzen

SAP Security

& Vulnerability Management

dsag.de/sap-it-security

SAP Cloud Platform (SCP)

dsag.de/sap-cloud-platform

SAP-Meldungsbearbeitung

dsag.de/meldungsbearbeitung

EU-Datenschutz-Grundverordnung

dsag.de/eu-dsgvo

SAP Leonardo

dsag.de/leonardo

SAP C/4HANA

dsag.de/c4hana

Besuchen Sie den Online-Auftritt der blaupause!

blaupause.dsag.de

den Public Sector angeboten werden, reichen noch nicht. Daher werden hybride Szenarien die Zukunft sein. Mein Ziel ist es, dass wir als DSAG gemeinsam mit SAP mehrwertige Lösungen schaffen. Ich möchte, dass die Kunden bei ihren Entscheidungen unterstützt werden, wann sie den Weg in die Cloud gehen und welche Funktionalitäten sie wählen sollten.

Die Public Cloud spielt auch über das Human Capital Management (HCM) hinaus eine wichtige Rolle in der öffentlichen Verwaltung. Was steht hier auf Ihrer Agenda?

Die Anwender haben Fragen zum Travelmanagement, das künftig über Concur abgedeckt werden soll. Aber auch rechtliche und technische Fragen werden diskutiert. Hierzu haben wir im Herbst 2018 eine strategische Diskussion mit SAP gestartet. Generell kristallisiert sich heraus, dass Cloud-only weder im Personalwesen noch im Public Sector eine Option ist.

Sowohl im Personalwesen als auch im Public Sector wird immer wieder die Forderung nach der Weiterentwicklung der On-Premise-Lösungen laut. Wie stehen Sie dazu?

Wir müssen einerseits gemeinsam einen Weg in die Cloud entwerfen. Andererseits muss auch der On-Premise-Weg so lange zur Verfügung stehen, bis es eine für alle Beteiligten gangbare Alternative gibt. Wie lange das dauern wird, ist noch unklar. In der öffentlichen

Arbeitskreis Öffentliche Verwaltung

Mit über 1.000 registrierten Mitgliedern beschäftigt sich der Arbeitskreis mit dem wirtschaftlichen Einsatz der verfügbaren Ressourcen auf staatlicher und kommunaler Ebene. Darüber hinaus tauschen sich die Mitglieder aus über die Lösungen im Bereich SAP Public Sector und diskutieren notwendige konzeptionelle und strategische Überlegungen.

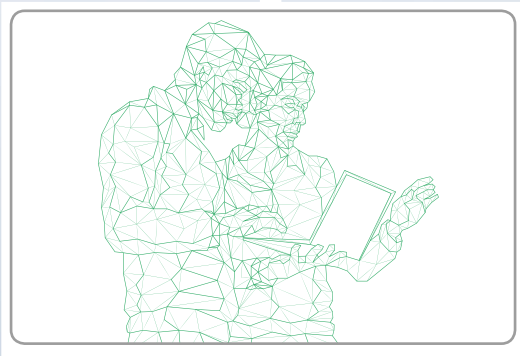
dsag.de/ak-oeffentliche-verwaltung

Verwaltung haben wir mehrere Herausforderungen: Neben dem Umstieg auf S/4HANA, den aktuellen Herausforderungen, die über bestehende Lösungen abgedeckt werden müssen, gilt es, sich verstärkt mit dem Cloud-Thema zu beschäftigen. Und das alles unter dem Aspekt langjähriger Planungszyklen. Wir müssen schon heute für die Zeit nach 2025 mitdenken – und das am besten hybrid.

Als DSAG-Fachvorstand müssen Sie auch aktuelle Trends im Blick haben. Welche drei Themen sind für Sie 2019 allgemein und im SAP-Kontext die wichtigsten?

Künstliche Intelligenz, Big Data und Fachkräfte fit für die Digitalisierung zu machen, sind die drei großen Themen, die ich sehe. Künstli-

→
Links



che Intelligenz spielt im Personalwesen in den Bereichen Recruiting und Talentmanagement eine Rolle. Hier kann Technologie die Fachabteilung noch stärker unterstützen.

Big Data wird ebenfalls ein großes Thema werden. Wir arbeiten mit immer größeren Datenmengen. Einerseits müssen wir damit sensibel umgehen und sie andererseits so auswerten, dass ein Mehrwert für das Unternehmen oder die Behörde geschaffen wird.

Fachkräfte fit für die Digitalisierung zu machen, ist besonders im Bereich Personalwesen wichtig. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich mit den Technologien vertraut machen, können Innovationen aus der täglichen Praxis fördern, was zu mehr Akzeptanz führt.

Wo sehen Sie zum jetzigen Zeitpunkt den größten Handlungsbedarf seitens SAP?

Veränderte Technologie, hybride Landschaften und neue Lösungen stellen die öffentliche Verwaltung vor die Frage, wie sie ihre zukünftige Gesamt-IT-Landschaft gestalten soll. Von SAP erwarte ich mehr Anleitung und Dialog. Und auch innerhalb bestehender Software-Lösungen gibt es für SAP noch viel zu tun – sowohl On-Premise als auch in der Cloud. Im Personalwesen haben SuccessFactors oder Concur z. B. noch einen zu eingeschränkten Funktionsumfang. SAP entwickelt diese Lösungen zwar permanent weiter, darf jedoch darüber hinaus nicht die On-Premise-Lösungen vergessen. Hier braucht es eine ausreichend lange Übergangszeit. Bis mindestens 2025 hat SAP die Wartung der On-Premise-Lösung SAP Human Capital Management zugesagt. Bis mindestens 2030 wird zudem die ab 2023 ver-

fügbare neue On-Premise-Lösung SAP HCM for SAP S/4HANA seitens SAP gewartet. Doch ich denke nicht, dass die Zeit reichen wird, um alle Kunden in die Cloud zu migrieren.

Warum wird die Zeit nicht reichen?

SAP ist Marktführer im HCM-Software-Bereich und dementsprechend gibt es viele Kunden, die Migrationsprojekte bis zum Jahr 2025 oder 2030 durchführen müssten. Hierzu fehlen aktuell aber eine ausreichende Zahl an Beratern und unterstützenden Firmen. Zudem muss SAP zunächst funktional noch einiges tun und die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen, damit tatsächlich alle Kunden in Zukunft in die Cloud gehen können.

Was fordern Sie konkret von SAP?

Mit SAP HCM for S/4HANA wurden bereits einige unserer Forderungen erfüllt. Insgesamt geht das aber noch nicht weit genug. Für das Travelmanagement soll ab 2025 die On-Premise-Lösung nicht mehr verfügbar sein und die Cloud-Lösung Concur als Ersatz dienen. Doch viele Kunden halten Concur aktuell funktional nicht für ausreichend und stellen das Deployment in Frage. Hier fordere ich Sicherheit für die Kunden – und höhere Bereitschaft, sich mit uns auszutauschen. Konkret fordert die DSAG für den Public Sector z. B., dass die bisherige Integration auch bei den Cloud-Lösungen erhalten bleibt. Weiterhin besteht die Anforderung, kundenindividuelle Anpassungen vorzunehmen, um Gesetze umsetzen zu können. Insgesamt möchte ich die Themen in Personalwesen und Public Sector stärker in den Fokus von SAP rücken und damit einen Mehrwert für die DSAG-Mitglieder schaffen.



Hermann-Josef Haag

Hermann-Josef Haag, verantwortlich für das Customer Center of Expertise des Landesamts für Finanzen Rheinland-Pfalz, ist seit Februar 2019 neuer DSAG-Fachvorstand Personalwesen und Public Sector. Zudem bekleidet er seit 2015 das Amt des Arbeitskreis-Sprechers Personalwesen.

Was wären Innovations-Stopper für das Personalwesen und für den Public Sector?

Wie überall sind einerseits mangelnde Bereitschaft zur Veränderung Innovations-Stopper. Hier kann die DSAG helfen, Mitarbeiter gut vorzubereiten. Andererseits kann auch das Thema Lizenzen im Cloud-Bereich Innovationen verhindern (Stichwort Investitionsschutz). Zudem kommen die neuen SAP-Lösungen in der öffentlichen Verwaltung, wo der Einsatz von Public-Cloud-Lösungen aufgrund gesetzlicher oder datenschutzrechtlicher Vorgaben nicht möglich ist, schnell an ihre Grenzen. Hier muss SAP zeitnah eine Lösung finden.

Vielen Dank für das Gespräch!



FAQ zu SAP HCM for S/4HANA
dsag.de/faqs-sap-hcm-s4hana

Digital Manufacturing aus der Cloud

Lichtjahre von der digitalen Fertigung entfernt?

Ist die Cloud die einzige logische Konsequenz für die Fertigung von morgen? Wie sieht es aus mit der Verfügbarkeit, wie weit sind die Unternehmen mit dem Digital Manufacturing aus der Cloud? Fragen, die Jörg Minge, Chief Operating Officer of the LoB Digital Manufacturing SAP SE, und das Sprecher-Team des DSAG-Arbeitskreises Fertigung, Volker Stockrahm und Kai-Oliver Schocke, beantworten.

Das Gespräch führte Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Herr Minge, was genau überzeugt Sie an der Digital Manufacturing Cloud?

Jörg Minge: In der Digital Manufacturing Cloud (siehe Glossar Seite 44) lassen sich zum Beispiel weltweit alle Werke mit Standard-Leistungskennzahlen vergleichen oder die industrielle Automatisierung unterstützen. So kann z.B. ein Shop Floor Designer die Maschinenkonfigurationen aus der Cloud heraus

auf die jeweiligen Automatisierungslaufzeiten verteilen. Zudem wird es möglich, vorausschauend den Fertigungsprozess mit Predictive Quality zu überwachen, um Qualitätsmängel frühzeitig zu erkennen. Oder per Resource Orchestration die Arbeit des Shop Floor Dispatchers (siehe Glossar Seite 44) in der Fertigung beim Lösen von täglichen Herausforderungen wie beispielsweise dem Ausfall von Ressourcen zu unterstützen.

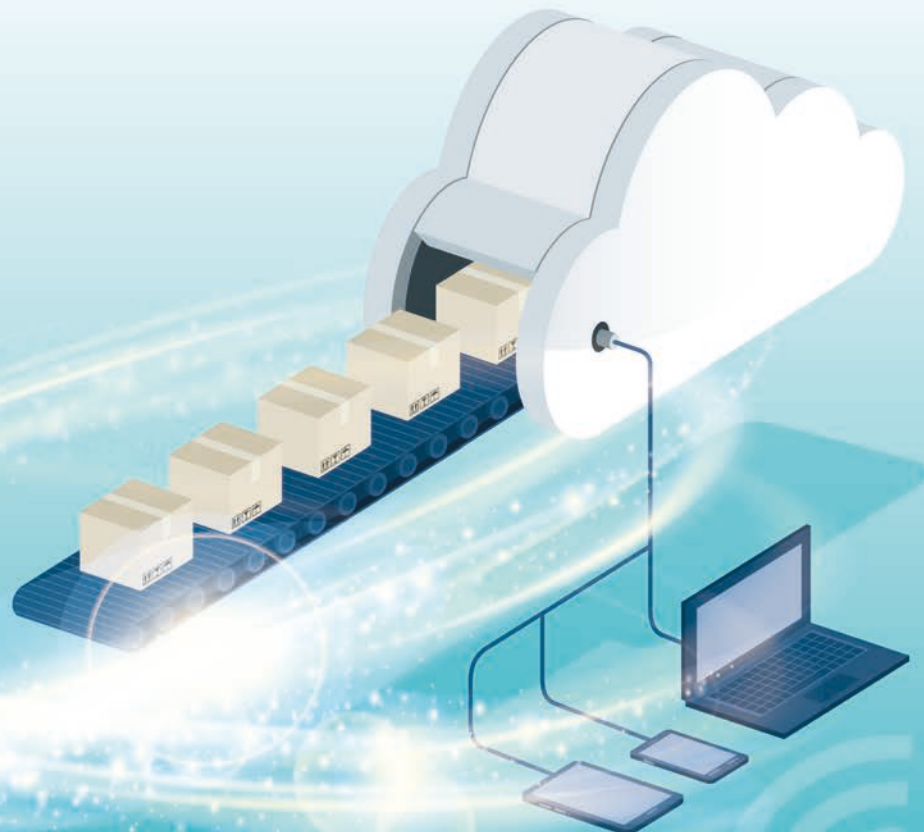
Heißt das, die Manufacturing-Prozesse wandern jetzt komplett in die Cloud?

Minge: Wir sehen die Digital Manufacturing Cloud als ein komplementäres Angebot zur On-Premise Manufacturing Suite. Das heißt, Erweiterungen wird es On-Premise und in der Cloud geben. Wobei wir bestrebt sind, den On-Premise-Kunden Einstiegsmöglichkeiten in das Cloud-Portfolio zu bieten. →

Arbeitskreis Fertigung

Der Arbeitskreis Fertigung mit seinen **über 1.100 Mitgliedern** dient dem Erfahrungs- und Informationsaustausch der Anwender von SAP-Lösungen im **Wertschöpfungsnetzwerk** von produzierenden Unternehmen und setzt sich für **bedarfsgerechte SAP-Lösungen** in diesem Umfeld ein.

🔗 dsag.de/ak-fertigung





Glossar

SAP Digital Manufacturing Cloud

Das Portfolio der Digital Manufacturing Cloud basiert auf der SAP Cloud Platform und HANA-Technologie. Diese Komponenten ermöglichen die Verbindung zum Data Hub, zur Machine Learning Platform und die Standard-Integration zum SAP-Umfeld. Die SAP Cloud Platform erlaubt auch eine Multi-Cloud-Strategie umzusetzen, mit der sich Infrastructure-as-a-Service von mehreren Service-Providern nutzen lässt.

Digital Manufacturing Cloud for Execution

Eine Lösung für den Produktionsbereich, die auf die Anforderungen von Industrie 4.0 zugeschnitten ist.

Digital Manufacturing Cloud for Insights

Eine zentralisierte, datengesteuerte Anwendung für die Verwaltung und Steuerung der Produktionsleistung.

Shop Floor Dispatching und Monitoring

Mit dem Add-On Shop Floor Dispatching und Monitoring Tool für SAP ERP (SFDM) lässt sich die kurzfristige Planung im Fertigungsbereich steuern und überwachen.

Ressource Orchestration

Mit diesem Planungswerkzeug in der SAP Digital Manufacturing Cloud for Execution können Vorgänge auf Ressourcen eingelastet und überwacht werden. Das Tool bietet eine vollständige Übersicht über die Lastzuordnung einer Ressource im Produktionsbereich.

Volker Stockrahm: Es wird sicher nicht jedes Fertigungsunternehmen von heute auf morgen in die Cloud gehen. Dieser Prozess benötigt eine längere Übergangszeit. Aber je mehr Funktionalitäten es in der Cloud gibt, desto mehr On-Premise-Kunden steigen um.

Oliver Schocke: Im Sinne der Datensicherheit halte ich eine vernünftig administrierte Cloud-Lösung für besser als eine vielleicht liebevoll, aber nur bedingt professionell abgesicherte On-Premise-Lösung, die nur zwei Stunden pro Woche betreut wird.

Welche Vorteile bringt die Cloud für die Fertigungsunternehmen?

Minge: Geringere Gesamtbetriebskosten, eine bessere Skalierungsfähigkeit und ein Aufbrechen der jeweiligen „Königreiche“ für ein besseres, weltweit einheitliches Ganzes. Heute stehen ja noch größtenteils On-Premise-Lösungen in den Werken, wenn überhaupt. Es hilft nur bedingt, Fertigungsprozesse zu vereinheitlichen. Das „intelligente Unternehmen“ geht viel weiter. Es wird sich durch eine weltweit einheitliche, harmonisierte, transparente, sofort steuerbare Fertigung auszeichnen. Es wird zudem über eine durchgängige Industrial-Internet-of-Things-Integration (IIoT-Integration) verfügen, verbunden mit allen wichtigen Peripherieprozessen wie Engineering, Beschaffung, Logistik, Finanzwesen, Service etc. Und es wird Teil eines Netzwerks von Partnern und Kunden sein. Für den Weg dahin sind Cloud-Lösungen aus unserer Sicht die einzige logische Konsequenz.

Schocke: Ich glaube auch, dass die Cloud die Unternehmen dabei unterstützen kann, noch stärker darüber nachzudenken, Fertigungsprozesse zu standardisieren. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass der Großteil der Unternehmen von der digitalen Fertigung noch Lichtjahre entfernt ist. Denn, ganz unabhängig von der IT und den Lösungen, müssen erst mentale Barrieren abgebaut werden.

Welche mentalen Barrieren meinen Sie?

Schocke: Von einer globalen, intelligenten Cloud-Lösung fühlen sich viele beobachtet und manipuliert. Alles wird messbar und

transparent. Das möchten viele Mitarbeiter nicht. Sie wollen nicht, dass ihnen eine Zentrale etwa konkrete Vorgaben macht.

Stockrahm: Das kann ich bestätigen. Jeder findet diverse Funktionalitäten und die neuen Oberflächen ganz nett. Aber in der Regel möchte sich keiner in die Karten schauen lassen, egal ob auf Sales-, Logistik-, Produktions- oder Shop-Floor-Ebene.

Wie kann ein Unternehmen am besten in das Digital Manufacturing einsteigen?

Schocke: Eine Werkzeugmaschine, die 2019 beschafft wird, ist natürlich vollständig IoT-kompatibel und kann in alle vorliegenden Software-Programme von SAP integriert werden. Aber viele Unternehmen setzen heute noch Maschinen von 1950 oder früher ein.

Minge: Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, diese in ein Digital Manufacturing einzubinden. Zum Beispiel IoT-Nachrüstsets, einzelne Sensoren und zusätzliche Equipments, die in Maschinen eingebaut werden können. Es gibt so gesehen kein Argument, um eine Gesamtprozesskette nicht zu digitalisieren. Für unsere On-Premise-Kunden, die die Manufacturing-Execution-Lösung einsetzen, empfiehlt es sich zum Beispiel, mit Digital Manufacturing for Insights oder Digital Manufacturing for Execution mit Ressource Orchestration (siehe Glossar) erste Schritte in Richtung Cloud zu unternehmen.

Wäre die Verfügbarkeit ein Argument gegen die Cloud im Manufacturing-Umfeld?

Schocke: Die Frage geht ja in die Richtung, wie stabil eine SAP-Umgebung in der Cloud läuft. Da spielen viele Komponenten zusammen. Man muss aus dem Standort heraus ins Internet gehen und von dort in die Cloud, in der das SAP-System läuft. Interessanterweise haben wir im Arbeitskreis noch keine Rückmeldungen erhalten, dass die Verfügbarkeit einer Cloud-Anwendung in der Fertigung schlechter wäre als On-Premise.

Minge: SAP hat Standard-Service-Level-Agreements (SLAs) für alle Cloud-Anwendungen, die jeder öffentlich einsehen kann. Diese

gelten auch für unsere Digital Manufacturing Cloud. Zusätzlich arbeiten wir aktuell an Konzepten für eine erweiterte Digital-Manufacturing-Edge-Komponente, die wie ein reguläres Manufacturing-Execution-System arbeitet. Diese soll sich über die Cloud konfigurieren und administrieren lassen, aber vor Ort angewendet werden. Bei möglichen Verbindungsunterbrechungen soll z. B. über mehrere Produktionsschichten hinweg auch bei einem kompletten Netzausfall der Betrieb aufrechterhalten werden können.

Welchen Nutzen ziehen die Unternehmen aus der Digital Manufacturing Cloud?

Minge: Ein Vorteil der Cloud besteht darin, dass Upgrades ständig und so geräuschlos wie möglich stattfinden können. Im Manufacturing haben wir uns für den quartalsweisen Ansatz entschieden. SAP stellt jeweils einen Tenant für Test und Produktivbetrieb zur Verfügung. Der Test-Tenant kann frei genutzt werden und die Software-Stände für beide Systeme sind identisch. Für Kunden, die sich eher ein dezidiertes Testsystem „nach alter Schule“ wünschen, mit Echtzeitdaten und Extra-Entwicklungsstand, arbeiten wir aktuell an entsprechenden Konzepten.

Wie beurteilt das Sprecherteam die Tatsache, dass bei quartalsweisen Upgrades die Systeme für diese Zeit nicht verfügbar sind?

Schocke: Die Wartungsfenster sind zwingend notwendig. Daher braucht es Lösungen, um diese mit dem 24/7-Betrieb der Fertigungsanlagen in Einklang zu bringen. Das könnte beispielsweise durch die Übermittlung eines Auftragspuffers erfolgen. Während dieser abgearbeitet wird, wäre Zeit für die Wartung. Denn Tatsache ist nun mal: Nur laufende Maschinen verdienen auch Geld.

Was hält der Arbeitskreis Fertigung generell von der Digital Manufacturing Cloud?

Stockrahm: Wie eingangs erwähnt, sind viele Unternehmen einfach noch nicht so weit. Das bedeutet, die heute kauf- oder mietbaren SAP-Anwendungen im Bereich Digital Manufacturing werden voraussichtlich erst in ein paar Monaten oder Jahren zum Einsatz kommen. Das, was SAP in diesem Bereich anbietet, ist aus unserer Sicht gut. Und es könnte tatsächlich so einfach sein, wie es klingt, um ein digitales Unternehmen aufzusetzen.

Welche Wege in die Digital Manufacturing Cloud lassen sich beschreiten?

Minge: Unser Ansatz basiert auf einer hybriden Architektur, in der die Bestandskunden z. B. On-Premise- und Cloud-Komponenten integriert einsetzen können. Die Digital Manufacturing Cloud lässt sich in existierende Infrastrukturen integrieren und die On-Pre-

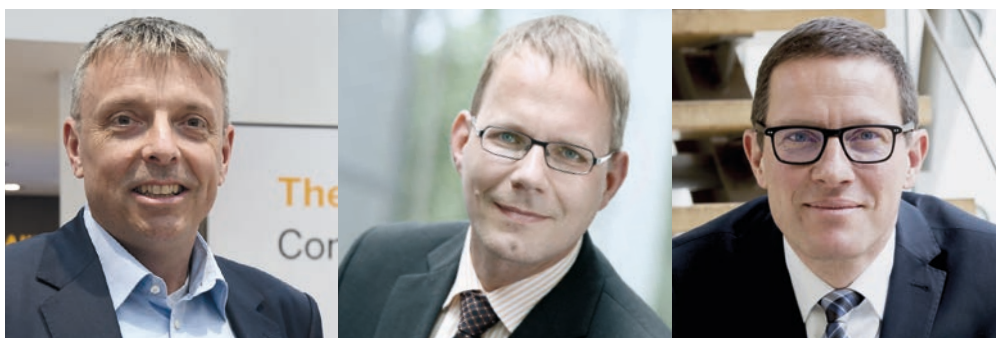
mise-Kunden können sich so sukzessive mit den entsprechenden Komponenten auseinandersetzen und sich die Vorteile erschließen. Für Neukunden, die keine großen, komplexen ERP-Implementierungen haben, ist das auch ein idealer Einstiegspunkt.

Welche Zukunftsszenarien sind denkbar?

Stockrahm: Ich kann mir vorstellen, dass wir künftig von ganzen Eco-Systemen in der Cloud sprechen, die sich aus kleineren integrierten Clouds zusammensetzen. Aber bis dahin ist es noch ein weiter Weg. Jetzt geht es vorrangig erst einmal darum, die Unternehmen mit ihren Manufacturing-Prozessen überhaupt für die Cloud zu begeistern. Alles andere wird sich dann entwickeln.

Minge: Die Tendenzen gehen in eine horizontal und vertikal integrierte, hochflexibilisierte und digitalisierte Produktion, mit allen vor- und nachgelagerten Prozessen des intelligenten Unternehmens. Diese wird mit Partnern, Kunden und Zulieferern in einem Netzwerk verbunden sein. Ich sehe darüber hinaus auch Szenarien, bei denen sich Unter- und Überkapazitäten in den Netzwerken austauschen lassen, um die Auslastungen immer auf dem bestmöglichen Level zu halten.

Vielen Dank für das Gespräch! ■



v. l. n. r.: Jörg Minge, Chief Operating Officer of the LoB Digital Manufacturing SAP SE, Volker Stockrahm und Kai-Oliver Schocke, Sprecherteam des DSAG-Arbeitskreises Fertigung.

Herausforderung: Testing

Wer würde nicht ab und an gerne mal das Heft aus der Hand geben? Was jedoch im Privatleben an der einen oder anderen Stelle zutrifft, sieht in der Fertigung anders aus. Insbesondere, wenn es um das Thema Cloud geht. Denn: Kommt der Produktionsprozess ins Spiel, ist die Skepsis groß.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Viele Unternehmen können sich nicht vorstellen, das Know-how darüber, wie ihr Produkt entwickelt und gebaut wird, in einem fremden Rechenzentrum liegen zu haben. Die Sprecher der österreichischen DSAG-Arbeitsgruppe Fertigung Florian Gstir und Wolfgang Aigner können diese Vorbehalte nachvollziehen: „Die Daten zu Rezepturen und Verfahrensanleitungen sollen im Unternehmen bleiben.“ Doch nicht nur hinsichtlich der Daten haben die Anwender Bedenken. Auch beim Testing stehen sie vor Herausforderungen – z. B. bei der Cloud-basierten Fertigungslösung SAP Digital Manufacturing Cloud (SAP DMC; siehe Glossar Seite 44).

Für viele Cloud-Lösungen – so auch für SAP DMC – verpflichtet der Software-Hersteller die Unternehmen, jedes Quartal ein Update mit neuen Features einzuspielen. Jedes Update bedeutet Downtime, und im Manufacturing-Bereich ist jede Downtime mit hohen Kosten verbunden. Dementsprechend werden sichere, hochverfügbare Prozesse ohne Ausfallzeiten benötigt. Zudem müssen neue Prozesse sowie jede technische Änderung

gut getestet werden. „Es sollte nicht nur der Wareneingang eines Materials getestet werden. Sondern besser die Buchung zusammen mit dem Scanner und das Warehouse-Management dahinter gleich mit. Wenn ein Unternehmen dann einen Baustein in der Cloud hat und die restliche Testumgebung für die lokalen Lösungen On-Premise, erhöht sich die Komplexität“, sagt Florian Gstir. Darüber hinaus gibt er zu bedenken, dass größere Unternehmen oft mehrere Systemlandschaften und Entwicklungs- sowie Testumgebungen einsetzen, die schrittweise getestet werden.

Individuelle Update-Frequenz wünschenswert

„Viele Arbeitsgruppen-Mitglieder schaffen große Software-Änderungen ein-, vielleicht zweimal im Jahr. Dann werden die Ressourcen knapp. Mit Cloud-Lösungen stünde das Ganze vier Mal im Jahr an. Das ist eine Herausforderung“, so Wolfgang Aigner. Deshalb sollte die Update-Frequenz individuell handhabbar sein. Das ist sie jedoch aktuell im SAP-Cloud-Umfeld nicht. Derzeit muss der Kunde

mit dem vorgegebenen Testzyklus mitgehen. Zwar gibt es Konzepte, dass Anwender ein Update auslassen können. Doch seien diese nicht transparent genug. „Die Position von SAP ist, dass ein Kunde nicht alle Updates mitmachen muss. Zudem steht vor jedem Update eine gewisse Zeit lang ein Testsystem zur Verfügung. Doch bei den kurzen Zyklen ist das zu wenig Zeit“, so die beiden Arbeitsgruppen-Sprecher.

Beim klassischen ERP kann der Kunde prüfen, ob die neuen Business-Funktionalitäten relevant für sein Unternehmen sind. Dann kann er sich für oder gegen ein Update entscheiden. „In der Cloud muss ich jede Innovation mittesten – auch, wenn sie vielleicht für eine ganz andere Industrie entwickelt wurde.“ Aus Sicht der österreichischen Arbeitsgruppen-Sprecher läuft SAP in der Fertigung aktuell Gefahr, in ein Dilemma zu geraten. „Kunden, die nicht in die Cloud wollen, schauen nach Alternativprodukten. Dementsprechend sollte SAP über die Weiterentwicklung der Cloud-Lösung hinaus an die denken, die On-Premise-Lösungen einsetzen wollen“, so die Arbeitsgruppen-Sprecher. Damit liegt der Ball nun wieder bei SAP. ■



v. l. n. r.: Wolfgang Aigner und
Florian Gstir, Sprecher der
österreichischen DSAG-
Arbeitsgruppe Fertigung



Österreichische Arbeitsgruppe Fertigung
dsag.de/ag-fertigung-oesterreich



Praxiserfahrung bei Bechtle

Zwei wie Pech und Schwefel

Vom verflixten siebten Jahr ist in der Arbeitsgruppe Lagerlogistik/Extended Warehouse Management (EWM) nichts zu spüren. Mittlerweile auf über 1.000 Mitglieder angewachsen und mit dem zweiten erfolgreichen Customer-Connection-Projekt im Gepäck, profitieren die Anwender kontinuierlich vom SAP-Einflussnahmeprogramm. Dazu zählt auch Klaus Kratz von der Bechtle Logistik & Service GmbH.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Als Supervisor von 12.500 Paketen aus ca. 4.500 Aufträgen täglich weiß Klaus Kratz, wovon er spricht – schließlich dreht er sich schon seit 2010 mit im Lagerlogistikkarussell bei der Bechtle Logistik & Service GmbH. Außerdem ist er gemeinsam mit Klaus Schimek, Director Global Solution & Projects Logistics bei Schaeffler Technologies, als DSAG-Arbeitskreis-Sprecher Lagerlogistik/Extended Warehouse Management (EWM) tätig. Und das hat gute Gründe: „Die Logistikwelt dreht sich immer schneller, und die Strategien und Lösungen dahinter müssen jeden Tag beweisen, wie stark sie sind und wie sie bei Bedarf an neue, individuelle Kundenanforderungen angepasst werden können“, erzählt der Logistikexperte, der schon im Jahr 2011 die Lösung EWM eingeführt hat.

Service schlägt Volumen

Maximal flexibel und fit muss die IT-Infrastruktur sein, denn die Bechtle AG will bis

2030 den Umsatz von derzeit 4,3 auf 10 Mrd. Euro steigern. Und das funktioniert nur, wenn der Paket- und Paletten-Output signifikant steigt und sich der Fokus von einer Volumenverstärkt zu einer Solutions-Distribution wandelt. „Es reicht nicht mehr aus, das Paket

rechtzeitig mit den richtigen Produkten zu liefern. Heute kommen mit jedem Kundenauftrag individuelle Anforderungen ins Haus“, beschreibt Klaus Kratz den Ist-Zustand.

IT und Logistik: zwei wie Pech und Schwefel

Wesentlicher Erfolgsfaktor bei Bechtle ist die enge Zusammenarbeit zwischen Logistik und IT. „Heute fällt keine Entscheidung zu einer Änderung der Logistikprozesse ohne umfangreiche Abstimmung mit den IT-Kollegen. Nur die hohe Vernetzung zwischen den Teams aus beiden Bereichen ermöglicht es uns, viel schneller und kundenorientierter auf Herausforderungen zu reagieren und passende Lösungen zu finden“, sagt Ulrich Baisch, CIO der Bechtle AG. Dieses Zusammenspiel trifft auch auf viele andere Unternehmen bzw. SAP-Anwender zu, und so wurde 2013 der DSAG-Arbeitskreis Lagerlogistik/EWM ins Leben gerufen. „Unser Ziel war es, einen konstanten Austausch mit SAP zu



AG Lagerlogistik/EWM

Die zirka **1.000 Mitglieder** der Arbeitsgruppe befassen sich u. a. mit der Einführung von **SAP-Lagerlogistiksystemen**, der **Integration** in bestehende Systemlandschaften, der **Lagerplatzverwaltung** und der Optimierung sowie der Abbildung von **Warenbewegungen**.

 dsag.de/ag-lagerlogistik



Die Einflussnahmeprogramme

Customer Connection (CC)

ist ein Programm von SAP, bei dem Anwender mitwirken können, um Weiterentwicklungen und Abrundungen an bestehenden SAP-Produkten vorzunehmen. Ziel ist es, die Software entsprechend ihren Anforderungen zu verbessern. Alle Ergebnisse aus CC gibt es im Improvement-Finder unter: sap.improvementfinder.com

Customer-Engagement-Initiativen (CEI)

ermöglichen eine enge Zusammenarbeit zwischen DSAG-Mitglied und SAP während des gesamten Entwicklungszyklus für geplante neue Produkt-Releases oder Enhancement Packages. Sie bieten die Möglichkeit, das SAP-Entwicklungsportfolio mitzugestalten und neue Funktionen zu erhalten.

Continuous-Influencing-Sessions (CIS)

zielen auf eine dauerhafte Einflussnahme durch Kunden. Die Verbesserungsideen können fortwährend in das Influence-Tool eingetragen werden. Die SAP-Entwickler prüfen die Einträge regelmäßig, und die Entwicklung sowie die Auslieferungen erfolgen z.B. quartalsweise.

dsag.de/einflussnahme

haben, damit wir Verbesserungsvorschläge für EWM gemeinsam mit dem Anbieter erarbeiten und bewerten können“, erinnert sich der Logistikexperte zurück.

Herausforderung: Konsens

Bis heute hat sich daran nicht viel geändert. Inzwischen tagt die Gruppe alle sechs Monate und legt dabei die wichtigsten Themen fest. Diese werden dann durch Themen-Owner im Customer-Connection-Programm (CC; siehe Glossar) erfasst. Dass sich diese Herangehensweise bewährt hat, zeigen die erfassten Improvement Requests (IR) sowie die hohe Zahl an Umsetzungen, die aus der Arbeitsgruppe in das Customer-Connection-Programm eingeflossen sind und umgesetzt wurden. „Aller-



v. l. n. r.: Klaus Kratz (Bechtle), Klaus Schimek (Schaeffler Technologies) und Martin Ullrich (Bechtle) sind überzeugt vom Customer-Connection-Programm und den Möglichkeiten der Einflussnahme auf Lösungen wie das Extended Warehouse Management von SAP.

dings benötigt jeder Verbesserungsvorschlag mindestens fünf Stimmen“, erklärt der Experte von Bechtle. „Aufgrund der vielen Einzelmitglieder aus unterschiedlichen Branchen schafft es naturgemäß nicht jeder Vorschlag.“

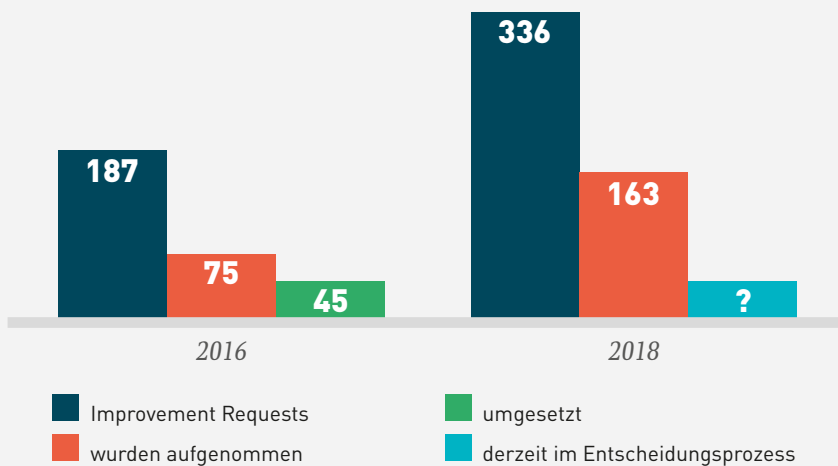
Problem erkannt, benannt, gelöst

Der erste Customer-Connection-Zyklus 2014 und 2015 war ein voller Erfolg und erfreute sich im DSAG-Arbeitskreis Lagerlogistik/Extended Warehouse Management (EWM) großer Beliebtheit. Nicht nur innovative und nutzbringende Ideen der Anwender wurden umgesetzt, auch im Kleinen gab es jede Menge Raum für Verbesserungen: So wurde eine

Suche nach Lieferungen über die Referenzbelegnummer realisiert, die den Alltag zahlreicher Anwenderunternehmen heute einfacher macht. Im Lagerverwaltungsmonitor der Software wurde ermöglicht, über die ERP-Belegnummer die Auslieferung oder Anlieferung aufzurufen. „Auch wenn dies nur eine kleine Änderung ist, spart sie viel Zeit“, berichtet Klaus Kratz. Davor musste die EWM-Belegnummer über die Transaktionen PRDO/PRDI gesucht und dann in den Lagerverwaltungsmonitor übertragen werden, um dort weitere Informationen zu selektierten Lageraufgaben (LBs) oder Handling Units (HUs) angezeigt zu bekommen. Dieser Zwischenschritt entfällt, die Usability verbessert sich, Informationen werden schneller gefunden.

Jetzt kann die Auslieferung oder Anlieferung im Lagerverwaltungsmonitor auch über die ERP-Belegnummer aufgerufen werden.

Customer-Connection-Cycles 2016 und 2018 im Vergleich



Eigene Programmierungen gehören dazu

Verbesserungsvorschläge, die im CC-Projekt nicht genug Stimmen bekommen, müssen von den Unternehmen selbst umgesetzt werden.

Bei Bechtle war dies z.B. der Fall, als weitere Verifikationsfelder in der grafischen Benutzeroberfläche der Datenfunkanwendung (RF) benötigt wurden. „Für uns ist es wichtig, neben der Seriennummer auch zusätzliche Referenznummern wie Mac-Adressen oder

Bechtle AG

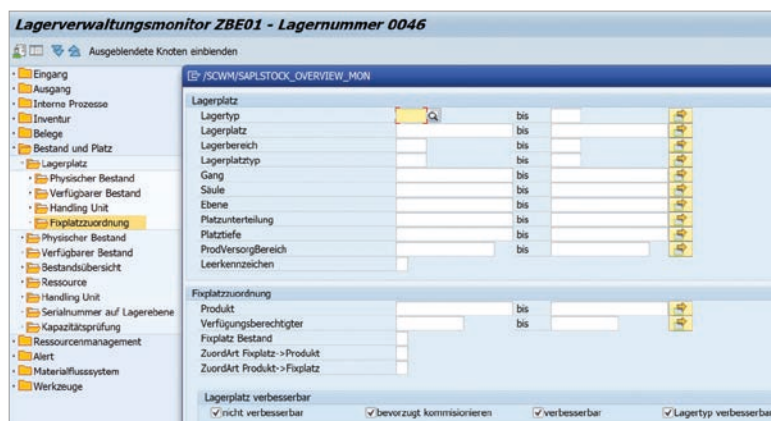
Die Bechtle AG ist mit rund **70 IT-Systemhäusern** in der DACH-Region sowie mit E-Commerce-Gesellschaften in **14 europäischen Ländern** tätig. Das Unternehmen verbindet **IT-Dienstleistungen** mit dem Direktvertrieb von **IT-Handelsprodukten**. Zudem betreibt und wartet Bechtle die IT-Infrastrukturen von Industriekunden und öffentlichen Auftraggebern. Bechtle beschäftigt über **10.000 Mitarbeiter** und erwirtschaftete 2018 einen Umsatz von rund **4,3 Mrd. Euro**.

[bechtle.com](https://www.bechtle.com)

Weitere Erfolge aus den Customer-Connection-Zyklen

Wertvollen Lagerplatz optimal nutzen

Mehr Funktionalitäten für die Fixplatzanalyse. Anwendungsbeispiel: Über den Lagerverwaltungsmonitor können jetzt z. B. Monitoring-Teams Fixplätze automatisch auswerten und identifizieren, z. B. noch nicht zugewiesene Fixplätze oder „fehlerhafte“ Plätze.



Sammelrückmeldung reduziert Quittierungen um 85 Prozent

Beim gleichen Endlagerplatz lassen sich unterschiedliche HU-Aufgaben via RF-Kommissionierung gesammelt rückmelden bzw. mit einem einzigen Scan buchen anstatt einzeln quittieren. Anwendungsbeispiel: In einem Kleinteilelager werden Waren für bis zu zehn Kunden nun gleichzeitig kommissioniert und auf einem Packplatz gescannt. Statt 300 bis 400 Quittungen sind es nur noch 30 bis 50 täglich.

internationale Seriennummern von Handys, sogenannte iMei-Nummern, erfassen zu können“, sagt der Logistiker. „Durch die Neuprogrammierung entfällt die manuelle Erfassung im Nachgang, was den Gesamtaufwand reduziert und es erlaubt, zusätzliche Auskünfte zu geben und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Ich hoffe, dass diese Lösung künftig in den Standard überführt wird, dann bauen wir wieder zurück.“ Das gilt auch für viele andere hilfreiche Anpassungen, die von SAP-Kunden in Eigenregie entwickelt werden.

Steter Tropfen höhlt den Stein

Generell ist Klaus Kratz von Customer Connection mehr als überzeugt. Er spricht für viele Arbeitskreis-Mitglieder, wenn er sich über Effizienzsteigerungen, flexible Anpassungen an individuelle Anforderungen und Customizing-Möglichkeiten freut – und darüber nachdenkt, wie es mit dem Einflussnahmeprogramm weitergehen könnte: „Ein wiederkehrendes CC wäre für die Entwicklung von EWM großartig. Dann könnten sich die Anwender ständig austauschen und unser Netzwerk und unser Einfluss auf SAP-Produkte wären noch stärker“, so der Logistikexperte. Bis dahin bleibt aber alles beim Alten – und alle geben sich die größte Mühe, den künftigen Herausforderungen im Zusammenspiel zwischen IT und Logistik, zwischen Pech und Schwefel, gerecht zu werden.

Machen Sie jetzt klar Schiff!

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Mehr als eine Million Mailings und Newsletter sowie über 188.000 Printmaterialien versendet die DSAG-Geschäftsstelle durchschnittlich pro Jahr. Doch damit Sie als DSAG-Mitglied Ihre präferierten Inhalte auch erhalten, müssen Ihre Daten in unserem System stimmen. Nehmen Sie sich deshalb bitte einmal kurz fünf Minuten Zeit, um „klar Schiff zu machen“.



- Welche Informationen möchte ich per E-Mail erhalten?
- Welche Print-Materialien wünsche ich?

Zum Schluss müssen Sie nur noch abspeichern, und schon ist Ihr Profil wieder auf dem aktuellen Stand. Vielen Dank für Ihre Mühe!

Benutzerkonto übertragen

Sie haben die Firma gewechselt und arbeiten nun für ein anderes DSAG-Mitgliedsunternehmen? Oder Ihr Unternehmen hat mit einem anderen fusioniert? Dann können Sie Ihr Benutzerkonto einfach übertragen. Unterstützung erhalten Sie von der DSAG-Geschäftsstelle unter mitgliederservice@dsag.de. Die Kolleginnen und Kollegen in Walldorf kümmern sich sehr gern um Ihr Anliegen. ■

Profil bearbeiten

Überprüfen Sie die Angaben in Ihrem Benutzerkonto im DSAGNet und passen Sie sie – sofern nötig – entsprechend an. Loggen Sie sich dazu einfach in Ihrem DSAGNet-Benutzerkonto ein, klicken Sie dann auf „Bearbeiten“ und anschließend auf „Profil“.

Die nachfolgenden Fragen sollen Ihnen dabei helfen, Ihre Stammdaten so schnell und einfach wie möglich zu überprüfen:

- Stimmt meine Firmenadresse?
- Haben sich meine Kontaktdaten geändert?
- Stimmen die Angaben zu meiner Abteilung und Funktion noch?

Impressum

Herausgeber

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



Chefredaktion

Angelika Jung
Tel.: +49 6227 358 09-69
angelika.jung@dsag.de



Redaktion

Thomas Kircher
Tel.: +49 6227 358 09-66
thomas.kircher@dsag.de



Redaktion

Julia Theis
Tel.: +49 6227 358 09-74
julia.theis@dsag.de



Anzeigenmanagement

Olaf Müller
Tel.: +49 6227 358 09-48
olaf.mueller@dsag.de

Autoren in dieser Ausgabe

Andreas Oczko
Sarah Meixner

Grafik Design

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

Grafik Design & Produktion

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

Lektorat

Anja Falkenstein
Fachjournalistin Recht und Logistik
falkenstein@logistik-presse.de

Druckmanagement & Druck

Printservice Bernhard Spieß
www.bspiess.de

Bildnachweis

DSAG (3, 4, 6, 7, 22, 42, 45, 46, 48);
Anna Polywka + Shutterstock (15,
16, 17, 18, 19, 40, 41, 42, 50);
Anna Polywka + Endress+Hauser
(33, 34); Anna Polywka + Roland

Berger Holding (10, 12);
Bechtle (4, 48, 49); BWI (13);
Daniella Winkler +
Shutterstock (1, 22, 23);
Daniella Winkler + iStock
(31, 43, 44, 46);
Daniella Winkler + iStock +
Bechtle (47);
Daniella Winkler + iStock +
Otto (24, 25, 26);
Daniella Winkler + EnBW (27, 28);
Daniella Winkler + material-
design.com (32);
DMC Datenschutz Manage-
ment & Consulting (32);
Endress+Hauser (35); EnBW (29);
Farmer's Cut (17, 18);
FESTO (14, 15, 16);
Flaticon.com (6); Medizinische
Hochschule Hannover (30);
Otto Group (24, 26);
PILLER Blowers & Compressors
(4, 36, 37, 38, 39);
Roland Berger Holding (11);
SAP (45); Scdsoft (20);
Schaller & Partner (6, 52);
Shutterstock (6);
Thomas Burkhard EnBW (29);
unsplash.com (21)

Druckauflage

47.000

Erscheinungsweise

dreimal jährlich
nächste Ausgabe 3-2019
26. August 2019

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

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects, SAP Crystal Lösungen, StreamWork, SAP HANA und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt (Copyright). Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG) – Altrottstraße 34 a – 69190 Walldorf – Deutschland. Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.





Fiori Applikationen zu komplex?
Nö, geht ganz einfach... mit



*Enterprise Applikationen für
jedes Backend, jede Architektur, On-Premise & für die Cloud
Desktop-, Mobil- & Offline*



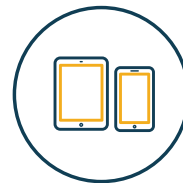
**Fiori
Entwicklung
OHNE
System-
upgrades**



**Fiori Projekte mit
ABAP
& der SAP
WORKBENCH
durchführen**



**OFFLINE
Apps
auch für
ECC
Kunden**



**WEB DYNPRO
Anwendungen
durch
Fiori Apps
ablösen**



**Fiori Apps
ohne
WEB IDE
entwickeln**

Und **Action!**

DSAG

175 Aussteller
59 Themengruppen
über 5.000 Teilnehmer
größtes SAP-Anwendertreffen in Europa

DIGITALISIERUNG
KONSEQUENT
MACHEN.

Produktion: DSAG

Szene: JAHRESKONGRESS

Datum: 17.-19.09.2019

Ort: MESSE NÜRNBERG

dsag.de/kongress