

blaupause

Das Magazin der Deutschsprachigen SAP® Anwendergruppe e.V.

03-21



ISSN 1861-7492

dsag.de

Transformation.

Neugier

macht bunt.

Was kommt? Was bleibt? Was geht?
Den Mut und die Kraft haben, die Zukunft
zu ordnen und neu zu gestalten.



Dringend gesucht: Mrs. CX!

User-Experience beginnt im Kopf: Und braucht intelligente Kanäle für mehr Erlebnisse.

Alles Käse!

Tradition mit mutiger Start-up-Qualität: S/4HANA bringt Schwung in Käserei.

Jetzt durchwechseln!

IT-Sicherheit, Datenschutz & KI gehen uns alle an: Der Preis dafür ist neues „Personal“.

Testen Sie noch oder **automatisieren Sie schon?**

Mit der **suxxesso Tool Suite**
einfach. automatisiert. testen.



* alternativ: SAP® Solution Manager

Sie profitieren von

- + **Höchster Usability:** Aufgrund der einfachen Bedienbarkeit unserer **suxxesso Tool Suite** können Prozesse von jenen automatisiert werden, die sie auch leben - vom Fachbereich!
- + **Vollautomatisierter Testdatenbereitstellung:** Der **suxxesso Data Manager** nimmt Ihnen jeglichen Testdatenbereitstellungsaufwand ab - Sie werden dadurch massiv entlastet.
- + **Kurzer Set-Up Phase:** In wenigen Stunden erreichen Sie mit dem **suxxesso Test Content** eine Basis-Abdeckung. Aufbauend darauf können Ihre Prozessexperten nach wenigen Tagen Einschulung komplett eigenständig die Testabdeckung erweitern - ohne externe Hilfe.

Und wie funktioniert's? Gerne stellen wir Ihnen unsere **suxxesso Tool Suite** in einer **Websession** im Detail vor! <https://www.suxxesso.com/websession/>

suxxesso > Erfahren Sie mehr unter www.suxxesso.com
Kontaktieren Sie uns unter communication@suxxesso.com

Kaum Zeit zum Durchatmen – Veränderungen jetzt angehen

Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG)

Rückblickend hat COVID-19 uns als DSAG und auch mich persönlich über die letzten eineinhalb Jahre geprägt. Es ist Zeit für ein Dankeschön an alle DSAG-Mitglieder, Funktionsträgerinnen und Funktionsträger und Mitarbeitenden der Geschäftsstelle: Unser aller Engagement war die Basis dafür, dass wir unsere vielen Präsenzveranstaltungen schnell auf ein virtuelles Level heben konnten. Aber es hat sich auch gezeigt: Der Mehrwert des Netzwerks lässt sich virtuell nicht erreichen, persönlicher Kontakt ist und bleibt unser Ziel. Auch deshalb hoffen wir auf die baldige Rückkehr in die neue Normalität.

Mit der Transformation der Vorstandsämter haben wir jetzt ein diverses Vorstands-Team für die konstruktiv-kritische Auseinandersetzung mit SAP am Start. Ehemalige Kolleginnen und Kollegen stehen uns zudem im Alumni-Netzwerk zur Seite und bestätigen das „Wir für Uns“. Die Zusammenarbeit ist sehr positiv. Geprägt von einem offenen, interessierten und auch kritischen Austausch und dem vertrauensvollen Verhältnis, das wir zu SAP, CEO Christian Klein und seinem Team haben. Denn er hat sein Versprechen gehalten: Uns Kunden besser zuzuhören und auf unsere Bedürfnisse einzugehen. Das ist verständlicherweise nicht sofort und in jedem Bereich möglich, aber es betrifft neben den großen Kunden auch die mittleren und kleineren Betriebe, denen wir als DSAG explizit eine Stimme und ein Gesicht geben.



"Es ist Zeit für ein Dankeschön an alle DSAG-Mitglieder, Funktionsträgerinnen und Funktionsträger und Mitarbeitenden der Geschäftsstelle."

Wir werden gehört, gesehen und wir agieren proaktiv! Unser Feedback ist wertvoll, denn es kommt direkt aus der Praxis und wurde durch die Zusammenarbeit mit der Americas' SAP Users' Group noch erweitert. Bei „RISE with SAP“ z. B. haben wir mit unseren Hinweisen konkret Einfluss genommen. Aus SAP-Sicht sind das Programm und der Ansatz nachvollziehbar, die Kundensicht hingegen ist etwas ambivalent, gerade im DACH-Raum. Außerdem wird uns die Transformation in vielen Bereichen nachhaltig weiter beschäftigen. Sei es rund um die Cloud, wegen „RISE with SAP“ oder auch die Akquisition von Signavio. Immer mit dem Augenmerk auf den Mehrwert, mit dem Unternehmen schneller ihre Ziele erreichen können. Es wird sich in den kommenden Monaten zeigen, ob SAP auch diese Versprechen einlöst. Dabei ist es uns als DSAG wichtig, auch die Stimmung im Partnerumfeld und bei den Hyperscalern aufzunehmen und den intensiven Austausch mit der Partnerorganisation zu unterstützen.

Mit der kommenden DSAG**LIVE** und dem Motto „Mut und Intelligenz – Jetzt!“ gehen wir die Themen an, die uns als DSAG stark machen: Aus Anwendersicht für Anwender die Tendenzen und Entwicklungen aufzuzeigen und zu bewerten, die uns in den Unternehmen weiterbringen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen mit dem gesamten Vorstand den Willen, den Mut und die Kraft, diesen Wandel und die Zukunft mit intelligenten Lösungen anzugehen. Wie genau Beispiele dafür aussehen können, lesen Sie in der **blaupause** nach. Viel Spaß dabei!

Ihr
Jens Hungershausen



Gerne können wir uns auf Twitter vernetzen: <https://twitter.com/@hungershausen>



Inhalt



33

Das Ziel im Blick



20

Jungheinrich baut mit SAP Analytics Cloud (SAC)
für die S/4HANA-Zukunft vor



09

Women@DSAG



Was Quanten-Computer
schon können – und
was noch kommt

59

DSAG-Splitter

- 06 „Kurz und bündig“:** Positionspapiere, Umfragen, Arbeitskreise und Forderungen: Alle News auf einen Blick.

Women@DSAG

- 09 „Ich möchte für Wandel begeistern“:** Maša Schmidt, Marketing-Leiterin SAP Deutschland, führt mutige Teams zum Wachsen.

Aus der Praxis

- 12 „Traditionsunternehmen mit Start-up-Qualitäten“:** Die Käserei Champignon transformiert ihre gesamte Organisation und IT mit einem S/4HANA-Greenfield-Ansatz.
- 17 „SAP S/4HANA und die neue Intralogistik“:** Michael Moser, DSAG-Fachvorstand Produktion & Supply Chain Management, bringt Licht ins Dickicht des neuen SAP-Warehouse-Managements.
- 20 „Innovationsvirtuose Intralogistik“:** Der Intralogistikanbieter Jungheinrich schafft mit der SAP Sales Analytics Cloud (SAC) Transparenz über Geschäft und Performance im After-Sales.
- 24 „Technologie statt Bauchgefühl“:** Pininfarina, Designschmiede und Karosseriebauunternehmen, hat mit SAP Business ByDesign endlich Ordnung in seine IT-Welt gebracht.

Schwerpunkt: DSAGLIVE

- 34 „Mut und Intelligenz – Jetzt!“:** Was Teilnehmende und Aussteller erwartet. Worüber diskutiert wird. Welche Forderungen spannend bleiben: ein kompakter Überblick.
- 35 „Dem Event-Mix gehört die Zukunft“:** Mario Günter, DSAG-Geschäftsführer, blickt gespannt in die hybride Event-Zukunft der DSAG. Betont aber: Der persönliche Kontakt ist nicht zu ersetzen.
- 36 „Dabei sein ist alles!“:** Nachgefragt bei Vieren: Worauf freuen Sie sich 2021 besonders? Und wo mussten Sie zuletzt mutig sein?
- 38 „Mit System und Seele“:** Kreativer, loyaler, engagierter: Dafür braucht es positive Beziehungen zu einem selbst und zu anderen. Julia von Winterfeldt, Beraterin und Coach, kennt den Weg dorthin.
- 39 „Goldstandard Gehirn“:** Wie es denkt, wie es arbeitet, und warum es selbst künstliche Intelligenz schlagen kann, erklärt Dr. Henning Beck, Neurowissenschaftler und Autor.

- 40 „Die Zukunft der Customer Experience“:** Customer Experience (CX) ist eine Königsdisziplin. SAP und DSAG zu den neuen Strategien und Lösungen von SAP und wo noch Luft nach oben ist.

- 43 „Vertrieb feingetunt“:** Mess- und Regelgeräte für Druck, Temperatur und Füllstand sowie Technik für Umweltschutz werden bei AFRISO via SAP Sales Cloud (C4C) verkauft.

Praktisches für Anwender

- 46 „Insolvenz gefährdet Lizenz“:** Wie sich Lizenznehmer bei Insolvenz vertraglich gegen den Verlust von Daten und Nutzungsrechten absichern, erklärt Anja Falkenstein, Rechtsanwältin und Fachjournalistin.
- 48 „Wir sind eine Gehirngesellschaft“:** Wie wir alle gelassen und mental gesund durch turbulente Zeiten kommen, weiß Lotte Bock, Trainerin für Achtsamkeit und Stressmanagement.
- 51 „SAP kann auch Turbostart“:** SAP ist ein unerschöpflicher Werkzeugkasten. Was könnte da besser helfen als ausführliche Tipps & Tricks? Los geht's in Folge 1 mit der Anmeldung im System.

Digitale Impulse

- 54 „Wir brauchen einen Generationenwechsel!“:** Rainer Rehak will das Bewusstsein für IT-Sicherheit und Datenschutz erhöhen und so auch eine nachhaltige und gerechte IT schaffen.

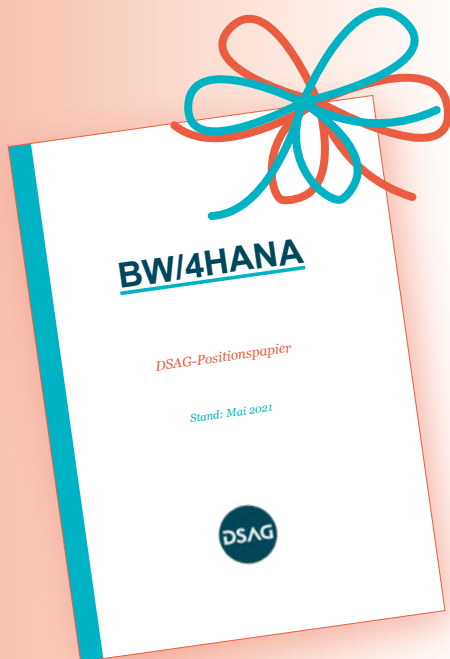
Netzwerk, Einfluss, Wissen

- 57 „Außerordentlich attraktiv!“:** Ingenieurs- und IT-Nachwuchstalente sind heiß begehrt. Aber wie machen sich Unternehmen interessant für diese potenziell neuen Mitarbeitenden?
- 59 „Ein Quantum Zukunft!“:** Quanten-Computer: In aller Munde, aber wer versteht wirklich, was dahinter steckt? Experten von SAP und der DSAG sorgen für einen ersten Überblick.

In eigener Sache

- 63 „Wir vermissen Sie!“:** Im neuen DSAGNet fehlen immer noch viele Mitglieder. Ändern lässt sich das ganz einfach mit ein paar Klicks.

- 62 Impressum**



NEU: DSAG-Positionspapier BW/4HANA

SAP BW/4HANA ist als Nachfolger des SAP Business Warehouse (BW) bereits länger verfügbar. Und trotzdem hat die Mehrheit der SAP-BW-Kunden die Migration nach BW/4HANA bisher noch nicht umgesetzt. Mittels einer Umfrage bei mehr als 300 Unternehmen (und 169 Antworten) ist der Arbeitskreis Business Analytics deshalb der Frage nachgegangen, warum viele Unternehmen noch zögern oder keinen Wechsel auf BW/4HANA planen. Und noch viel wichtiger: Im Positionspapier werden Vorschläge gemacht, wie sich BW/4HANA verbessern lässt. Im Arbeitskreis sind etwa 2.500 Unternehmen vertreten, die meisten BW-Bestandskunden. Ein wichtiger Ausgangspunkt ist hier, dass die Mehrheit der Kunden bereits jetzt auf SAP-HANA-Technologie basierend mit SAP BW arbeitet (~68 %).

dsag.de/dsag-positionspapier-bw4hana-mai-2021



DSAG-Cloud-Umfrage: Stimmung ist heiter bis wolkig

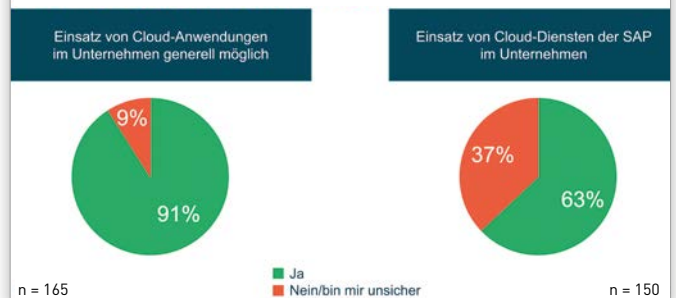
Die gute Nachricht zuerst: Unabhängig von Branche oder Unternehmensgröße ist die Cloud in den meisten Unternehmen angekommen. So halten über 90 Prozent der Unternehmen den Einsatz von Cloud-Produkten für möglich, 63 Prozent nutzen schon Cloud-Lösungen von SAP wie z. B. Ariba, SuccessFactors, S/4HANA Cloud oder die Business Technology Platform (früher SAP Cloud Platform). Allerdings gibt es auch einige Forderungen an die Anbieter: Dazu zählen niedrigere Einstiegshürden und flexiblere Metriken und Verträge sowie eine größere Transparenz der Preisgestaltung. Immer wieder diskutierte Themen wie Datenschutz und -sicherheit, auch in Verbindung mit der aktuellen Rechtsprechung, werden noch als Hindernisse bei der Cloud-Nutzung erkannt. Gleiches gilt für die Integration mit Drittanwendungen wie z. B. Computer-Aided-Design (CAD)-Anwendungen.

dsag.de/pressreleases/die-stimmung-ist-heiter-bis-wolkig

Erhebungsgrundlage: Im März 2021 wurden 165 CIOs, Leiter von Competence Centern (CC) und Vertreter von DSAG-Mitgliedsunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) befragt.

38 Prozent der Teilnehmenden kommen aus Unternehmen mit einer Größe von 500 bis 2.500 Mitarbeitenden. Und mit 56 Prozent stellt das Produzierende Gewerbe die meisten Umfrageteilnehmer. Der Hauptsitz der Unternehmen liegt bei 68 Prozent in Deutschland, bei 10 Prozent in Österreich und bei 16 Prozent in der Schweiz. Die übrigen Teilnehmenden haben ihren Sitz in anderen Ländern.

Einsatz von (SAP-)Cloud-Anwendungen



Preistransparenz und Metriken



Vertragsanpassungen und Vertragsüberblick





NEU: DSAG-Positionspapier Deployment-Modelle für SAP HR

SAP will seine Human-Resources (HR)-Anwendungen auf lange Sicht vollständig in die Public Cloud verlagern und in SuccessFactors bündeln. Für ERP-HCM-Kunden, die noch nicht bereit sind, diesen Weg mitzugehen, hat SAP verschiedene Szenarien zwischen On-Premise und Hybrid konzipiert. Voraussichtlich ab September 2022 steht die SAP HCM for S/4HANA On-Premise-Edition, kurz H4S4, zur Verfügung. Sie basiert auf einer HANA-Datenbank und bietet einen dem bisherigen SAP HCM vergleichbaren Funktionsumfang. Das neue Positionspapier erklärt und beurteilt die einzelnen Deployment-Modelle.

☑ dsag.de/dsag-positionspapier-personalwesen-im-uebergang-august-2021



DSAG fordert: Über Cloud-in-Country hinausgehen

Seit 2019 ist die DSAG mit SAP über eine für die öffentliche Verwaltung geeignete SAP-HR-Cloud-Lösung in Gesprächen. SAP hatte daraufhin zunächst das so genannte Cloud-in-Country-Modell für SuccessFactors vorgestellt. Es sieht eine datensouveräne, physisch abgetrennte Public Cloud für die öffentliche Verwaltung vor. Für DSAG und Anwenderorganisationen ist sie allerdings noch nicht tragfähig. Defizite bestehen v.a. in den Bereichen Datenschutz, Sicherheit und Funktionalität. Im Positionspapier stellt die DSAG verschiedene Lösungsansätze vor, die über Cloud-in-Country hinausgehen.

☑ dsag.de/dsag-positionspapier-kuenftige-sap-cloud-loesungen-fuer-das-personalwesen-der-oeffentlichen



Neue Wege: Der Arbeitskreis Customer Experience (CX)

Der neue Arbeitskreis Customer Experience (CX) wurde aus dem bisherigen Arbeitskreis Vertrieb & Marketing (jetzt Vertrieb/Sales) heraus gegründet und richtet sich v.a. an die Fachteams bzw. Fachabteilungen der Mitgliedsunternehmen – und das jenseits der IT. Aktuelle Trends und Marktforschungen stehen ebenso auf der Agenda wie der aktive Austausch rund um CX. Dabei werden die SAP-Lösungen mit klarem Anwenderfokus betrachtet, Erweiterungen und Anpassbarkeit spielen eine wichtige Rolle. Von Interesse sind auch technische Themen wie z.B. die Integration in bestehende Systeme wie u.a. SAP S/4HANA, die einen durchgängigen Prozessablauf ermöglichen, sowie Migrationsthemen und wirtschaftliche Möglichkeiten.

☑ dsagnet.de/go/ak_customer_experience_cx



Warum RPA „dumm“ ist – der Einsatz in SAP aber trotzdem schlau

Eine Sport-App führt in regelmäßigen Abständen über einen Chat individuelle Umfragen durch und liefert dem Nutzer daraus Analysen für seinen Trainingsfortschritt. Über den Servicechatbot eines großen Online-Händlers wird eine Reklamation schnell kategorisiert und, falls vom Bot nicht direkt lösbar, an den zuständigen menschlichen Mitarbeiter übergeben.

Hinter diesen eher kommerziellen Beispielen steckt die Technologie Robotic-Process-Automation (RPA): Hierbei handelt es sich um Software-Roboter, die menschliches Verhalten imitieren und immer wiederkehrende Aufgaben automatisiert verarbeiten.

Häufig sind Informationen über mehrere Systeme hinweg verteilt und werden vom Nutzer über unterschiedliche Anwendungen abgerufen sowie zusammengeführt. Hier fungiert ein Software-Roboter (Bot) als Schnittstelle und kann Anwendern sehr viel lästige Arbeit abnehmen. Denn RPA interagiert mit allen notwendigen Software-Systemen einfach über die Benutzeroberfläche. Deshalb bedarf es in der Regel auch keiner umfangreichen Implementierung auf Servern. Voraussetzung für den einfachen Einsatz von RPA ist, dass die Daten strukturiert sind und einen regelbasierten Prozess durchlaufen.

RPA performt erfolgreich in der Praxis

Der Einsatz von RPA spart vor allem eine Menge Zeit, wie auch SAP auf Basis von

Kundenbefragungen feststellt: Mitarbeiter gewinnen zwischen 15 und 30 Prozent mehr Zeit für ihre Kernaufgaben.

Das bestätigt auch eine Studie von Forrester Consulting im Auftrag des RPA-Anbieters UiPath aus dem Jahr 2018: Hier gaben sogar zwei Drittel der Befragten an, dass sich ihre bisherige Arbeit durch RPA neu strukturiert hat, so dass mehr Raum für strategisches Arbeiten geschaffen wurde. 57 Prozent der befragten Entscheider bestätigten zudem, dass die Technologie manuelle Fehler reduziere. Darüber hinaus konnten 86 Prozent eine höhere Effizienz bei Mitarbeitern feststellen.

Kein Wunder, dass bereits viele große Unternehmen auf RPA setzen. Laut dem Marktforschungsunternehmen Gartner sollen bis Ende 2022 mindestens 85 Prozent aller großen und sehr großen Unternehmen RPA nutzen. Ziel ist es, primär den Automatisierungsgrad der Geschäftsprozesse zu erhöhen.

RPA-Einsatzspektrum ist optimal für SAP-Prozesse

Das Einsatzspektrum von RPA ist genauso vielfältig wie es strukturierte Prozesse sind. RPA übernimmt den manuellen Aufwand innerhalb unveränderter, vorhersehbarer Geschäftsprozesse. Gerade Anwender in SAP haben oft einen hohen Aufwand mit immer wiederkehrenden, manuellen Tätigkeiten und suchen sich Informationen aus unterschiedlichen Anwendungen, um sie



Autor: Simon Kaul,
Teamleiter bei AFI Solutions

dann wieder in SAP zusammenzuführen. Daher liegt es nahe, die RPA-Technologie für Prozesse rund um SAP einzusetzen.

Um das Einsatzspektrum besser zu verstehen, nachfolgend ein paar funktionale Beispiele. RPA-Technologie kann:

- Daten prüfen,
 - Formulare ausfüllen,
 - Daten kopieren, einfügen und verschieben,
 - Berechnungen durchführen,
 - Kunden- und Lieferantendateien erstellen,
 - Bestellungen veranlassen,
 - Stammdaten pflegen,
 - Aufträge erfassen
- und vieles mehr.

So ist es beispielsweise möglich, dass ein Software-Roboter die Ermittlung von Steuerkennzeichen bei der Rechnungsbearbeitung übernimmt: Konnte im SAP-System kein Kennzeichen ermittelt werden, dann übernimmt der Bot diese Aufgabe über vordefinierte Logiken, ermittelt das Steuerkennzeichen, setzt es im System ein und versucht die Rechnung zu buchen. Funktioniert der Vorgang nicht, dann setzt der Bot einen sichtbaren Hinweis/Flag zur manuellen Prüfung durch einen Mitarbeiter.

Oder ganz schlicht, aber sehr effizient: Ein Software-Roboter überträgt fehlerfrei und mehrfach täglich Informationen aus einem Excel-Dokument in eine SAP-Bestellung. Funktioniert simpel, minimiert Tippfehler und schafft eine große manuelle Entlastung.

Der Einsatz von RPA öffnet viele weitere Türen sowie Möglichkeiten, Abläufe zu automatisieren und die Technologie lässt sich ausgezeichnet mit künstlicher Intelligenz erweitern.

www.afi-solutions.com



Vertrauen beschleunigt Innovation

„Ich möchte für Wandel begeistern“

Einen Triathlon hat Maša Schmidt schon hinter sich gebracht. Einen beruflichen, der sich allemal sehen lassen kann: In nur wenigen Jahren hat sie ihr Werdegang erst in eine Agentur, dann in ein Start-up und jetzt von Microsoft zu SAP gebracht. Seit Januar 2021 ist sie Marketing-Leiterin SAP Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung der Landesgesellschaft Deutschland. Ein treuer Begleiter auf ihrer Reise ist das Thema Modern Leadership. Denn Maša Schmidts großes Ziel ist, dass ihre Teams mutig sind, Gestaltungsspielraum haben und ständig weiterwachsen können.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion



Frau Schmidt, Sie haben mitten in der Pandemie Anfang 2021 Ihren neuen Job angetreten: Wie war das für Sie?

Maša Schmidt: Bisher habe ich den größten Teil des Teams leider nur virtuell getroffen. Glücklicherweise war die Nutzung von Technologien für virtuelles Arbeiten Anfang 2021 schon eingespielt. Und ich bin positiv überrascht, wie gut wir fundamentale Dinge wie eine Mission oder Leitsätze ausschließlich virtuell definieren konnten. Dennoch freue ich mich sehr darauf, wenn wir uns alle nicht mehr nur virtuell sehen und dann auch persönlich auf unsere Ergebnisse anstoßen können.

Sie sind früh zur Führungskraft aufgestiegen. Hatten Sie das zielstrebig verfolgt?

Während meines Auslandsaufenthaltes in den USA sollten wir uns in der Highschool einen Monat lang sehr intensiv damit auseinandersetzen, wo unsere Stärken liegen und in welche Berufe sich das übersetzen lässt. Für mich war sehr schnell klar, dass es in Richtung Marketing oder Vertrieb gehen wird. Sowohl in der Agentur als auch im Start-up gibt es meist keine klassischen Entwicklungswege für Führungskräfte. Man packt dort an, wo man gebraucht wird. Deshalb war es für mich ein natürlicher Übergang in eine zunächst fachliche und dann auch personelle Führung. Im Konzern sieht das dann ganz anders aus – man setzt sich viel mehr damit auseinander, wie eine Führungskultur eigentlich aussehen sollte und wie man sie nachhaltig gestalten kann. Ich habe schnell gemerkt, dass hier ge-

nau der richtige Platz für mich ist. Denn hier habe ich die Möglichkeit, großflächig zu gestalten und den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. Bei SAP nehmen wir das Thema Führungskultur sehr ernst und haben klare Führungsprinzipien, die als Leitlinien Führungskräfte bei ihren Entscheidungen unterstützen.

Und was macht Ihre Führung nun konkret aus? Was sind Ihre fixen Ankerpunkte?

Mein Führungsansatz basiert auf einem klaren Wertegerüst mit dem Menschen im Mittelpunkt. Und das ist keine leere Phrase, sondern ich frage mich jeden Tag aufs Neue: Wie kann ich den Weg für mein Team ebnen, sodass wir jeden Tag ein wenig besser werden und über uns hinauswachsen? Führung bedeutet für →



Women@DSAG

Ziel der Initiative Women@DSAG, der inzwischen knapp 1.000 weibliche DSAG-Mitglieder angehören, ist es, Frauen in der DSAG **sichtbar** zu machen, zu **fördern** und zu **vernetzen**. Women@DSAG dient als Plattform, um berufliche Kontakte zu knüpfen sowie **Erfahrungen** und **Expertise** auszutauschen, indem sie die Frauen in der DSAG vernetzt, den Austausch zu den Herausforderungen im Beruf ermöglicht und das Thema **Chancengleichheit** im Arbeitsalltag beleuchtet.

🔗 dsag.de/womendsag-0

mich also nicht nur, Vertrauen im Umgang miteinander zu schaffen, sondern vor allem zu helfen, das Vertrauen der Mitarbeitenden in sich selbst zu stärken. Im gleichen Zuge bin ich dafür verantwortlich, Raum und auch Zeit für Entwicklung und diverse Ideen zu geben. Aber auch für eine Umgebung, in der es in Ordnung ist, mutig zu agieren, Neues auszuprobieren und verletzlich zu sein.

Wenn Sie zurückdenken, was war hier ein prägendes Erlebnis, das Ihnen zeigte: Mein Ansatz ist gut, mein Stil ist richtig?

Ich weiß nicht, ob man von richtig oder falsch sprechen kann. Denn jede Führungskraft hat noch einmal einen sehr individuellen Ansatz. Ich glaube aber schon, dass gewisse Leitideen, wie wir sie auch bei SAP haben, wichtig sind für eine Unternehmenskultur. Vertrauen, Empathie, Neugier, Ehrlichkeit im Umgang mit Menschen helfen, die richtige Umgebung zu schaffen, in der gemeinsame Veränderung und Weiterentwicklung möglich ist. Geprägt und

inspiriert haben mich viele Kolleginnen und Kollegen oder auch Autorinnen und Autoren wie Simon Sinek, Adam Grant oder auch Brené Brown. Und es zeigt sich dann im täglichen Tun: Schaffe ich es, die Menschen mit auf die Reise zu nehmen und für Wandel zu begeistern? Das ist für mich eine zentrale Fragestellung und auch ein klarer Spiegel.

Vor allem für Frauenkarrieren ist Mentoring ein immer heißeres Eisen. Ihre Meinung dazu? Oder sogar Erfahrungen?

Unverzichtbar! Ich hatte tolle Mentoren und Mentorinnen, und die diversen Perspektiven haben mich jedes Mal ein kleines oder auch großes Stück auf meinem Weg und meiner Entwicklung weitergebracht. Diese Kontakte und Beziehungen ziehen dann automatisch ein Netzwerk nach sich, das ebenfalls unverzichtbar und ein wesentlicher Punkt für die Karriereplanung ist. Manchmal entwickeln sich daraus auch Freundschaften. Und jetzt mal ganz ehrlich: Ohne mein Netzwerk wäre ich jetzt nicht hier bei SAP!

Wie lassen sich noch mehr Frauen und auch schon Mädchen für Jobs in Technologiekonzernen und auch Führungspositionen früh und langfristig begeistern?

Da würde ich drei Aspekte herausgreifen, wobei ich glaube, dass dies Dinge sind, die unabhängig vom Geschlecht Menschen begeistern und auch von der neuen Generation erwartet werden. Zunächst braucht es starke und diverse Vorbilder. Ein solches Vorbild und auch jemand, der Raum für andere Vorbilder schafft, ist unser Deutschland-Personalchef Cawa Younosi. Darüber hinaus setzt er sich mit Herzblut für einen weiteren wichtigen Aspekt ein: flexible Arbeitszeitmodelle. Aber auch „Unconscious Bias“ müssen im Alltag stärker diskutiert und beachtet werden, das steht fest (siehe Glossar Seite 11).

Erst seit Kurzem werden Quoten für Frauen in Aufsichtsräten und bald auch Vorständen umgesetzt, und nach wie vor mangelt es an Frauen in Tech-Berufen. Wie, denken Sie, kann man hier gegensteuern?

Zusätzlich zu den Vorbildern muss noch klarer herausgestellt werden, dass Karrieren in der IT und in Tech-Konzernen nicht per se eine technische Ausbildung erfordern. Dafür setzen wir uns unter anderem mit der Women-in-Tech-

„Wie verbinden wir die virtuelle und physische Welt effektiv miteinander? Und das mit einem Gefühl von Nähe, Vertrauen und Wohlfühlen?“

Maša Schmidt, Marketing-Leiterin SAP Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung der Landesgesellschaft Deutschland

Initiative, geleitet von unserer Aufsichtsrätin Christine Regitz, ein. Auch im Marketing haben wir eine wichtige Verantwortung, nämlich auf eine diverse Repräsentanz von Themen und Menschen auf der Bühne zu achten. Aber weder ein Gesetz noch die Personalabteilung allein können das Thema fixen. Jeder und jede Einzelne ist dafür verantwortlich, dass sich hier etwas ändert und kann dazu beitragen.

Stichwort Eigenverantwortung: Was wünschen Sie sich in diesem Zusammenhang – wenn Sie einen Wunsch frei hätten?

Glücklicherweise wurde hier der Wunsch bereits Realität. Gemeinsam mit der Telekom und der Albright Stiftung hat SAP die Albright Academy ins Leben gerufen, die im Juni gestartet ist. Es geht hierbei um ein praxisnahes Schulungsangebot, mit dem der Bewusstseinswandel in den Unternehmen vorangetrieben und Wissen über chancengerechte Strukturen verankert werden sollen.

Was ist das nächste große Projekt, an dem Sie arbeiten, auf das Sie sich freuen?

Mit dem Team gemeinsam folgende Fragen zu beantworten: Wie verbinden wir die virtuelle und physische Welt effektiv miteinander? Wie schafft man es künftig, ein Dutzend Menschen, die in einem Raum sitzen, gemeinsam mit mehreren hundert anderen virtuell zusammenzubringen? Und das mit einem Gefühl von Nähe, Vertrauen und Wohlfühlen? Und der Motivation, dass unsere Kunden sagen: „Dafür räume ich mir den Kalender frei!“

Stichwort Kalender: Wie tanken Sie Ihre Energiespeicher wieder auf?

Ich bin ein großer Fan von Yoga und Meditation, aber auch verschiedene Formen von Biohacking faszinieren mich schon länger. Zum Beispiel, wie Ernährung oder auch Formen von Kältetherapie eine positive Auswirkung auf kognitive Leistungsfähigkeit oder auch Energie-Management haben können.

Wie nutzen Sie denn Technologien ganz konkret für Ihre Abteilung?

Uns stehen glücklicherweise die vielen Lösungen von SAP zur Verfügung, von der SAP Marketing Cloud bis hin zur SAP Analytics Cloud. Und man sieht schon – ein ganz starker Fokus auf Cloud und Nutzung der Daten in Echtzeit, angereichert mit künstlicher Intelligenz (KI). Mein Team besteht nicht komplett aus Data-Analysts, das bedeutet also, dass wir Lösungen brauchen, die uns aus dem enormen Pool der vorhandenen Daten aktuelle Einblicke liefern, sodass wir in Echtzeit entscheiden können. Also weg von einer „Daten-Depression“ hin zu vielen „Daten-Impressionen“. Und das bei verschiedensten Geschäftsprozessen, ob

Entscheidungsfindung, Effizienzsteigerung oder das klassische Predictive Modelling. Hier wollen wir datenbasierte Vorhersagen treffen, um einfach besser zu werden im Vergleich zu Entscheidungen basierend auf persönlicher Erfahrung oder Bauchgefühl. Das fängt bei Chatsbots an, geht in Richtung Trend-Auswertung aus Social-Media-Themen weiter, und auch bei der Kommunikation haben wir Tools im Einsatz, die bewerten, wie einfach ein Text geschrieben ist, wie verständlich er ist und für welche Ziel- und Altersgruppe er funktioniert. Letzteres ist immens wichtig: Den Ton der Zielgruppe zu treffen, und das gelingt uns immer besser.

Und zu guter Letzt: Women@DSAG?

Ich bin begeistert davon! Diversität, hier im Speziellen Gender-Diversität, ist sehr wichtig und ein elementarer Baustein von Wachstum, von Vorankommen, von Innovation. Viele tolle Persönlichkeiten aus dem IT-Umfeld sind in der Initiative mit Herzblut engagiert. Außerdem bin ich ein großer Fan von #wirgestalten. Denn darum geht es doch letzten Endes: Die Zukunft selbst in die Hand zu nehmen.

Vielen Dank für das Gespräch! ■

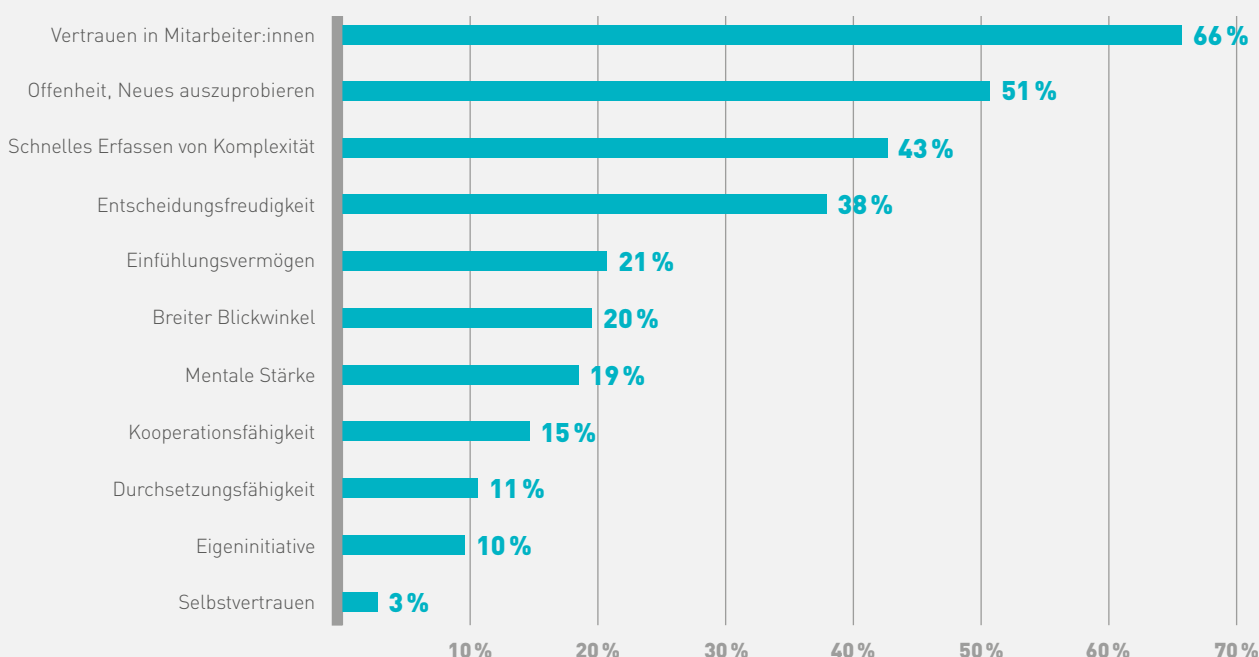


Glossar

Unconscious Bias/ Unbewusste Vorurteile

„Bias“ steht für Befangenheit, Neigung, Vorurteil. „Unconscious Bias“ sind unbewusste kognitive Verzerrungen, z. B. automatische Stereotypen oder andere unbewusste Denkmuster, die tief verwurzelt sind. Etwa, dass ein Ingenieur immer männlich sein sollte, ein Krankenpfleger eher eine Krankenschwester. Diese unbewussten Vorurteile entstehen aus einer Eigenschaft des menschlichen Gehirns, die uns hilft, über eine Reihe von Abkürzungen schneller Entscheidungen treffen zu können. Sie formen unsere Wahrnehmung der Welt und unserer Mitmenschen und können teils zu fragwürdigen Entscheidungen führen.

Welche Eigenschaften (moderne) Führung heute aufweisen sollte – insbesondere in Ausnahmesituationen wie „Home-Office-only“ während COVID-19

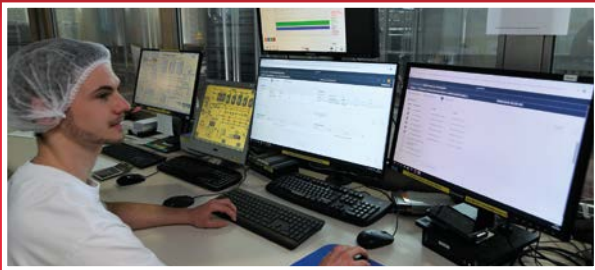


Quelle: Deloitte Leadership Pulse Survey 2020, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/human-capital/at-leadership-pulse-survey-2020.pdf>

Traditionsunternehmen mit Start-up-Qualitäten

Traditionsprodukte pflegen und gleichzeitig immer wieder mit trendgerechten Innovationen überraschen, das ist seit über 100 Jahren das Erfolgsrezept der Käserei Champignon Hofmeister-Unternehmensgruppe. Auch organisatorisch und IT-technisch orientiert sich das Traditionsunternehmen stets an neuesten Standards: „CU 2025“ heißt ein über fünf Jahre angelegtes Projekt, im Verlaufe dessen derzeit sämtliche Geschäftsprozesse und Organisationsstrukturen einer kritischen Würdigung unterzogen werden. Das gesamte Unternehmen in eine neue Welt zu transformieren und dies in einem S/4HANA-Greenfield-Ansatz abzubilden, ist das hochgesteckte Ziel.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion



1 908 in Heising (Allgäu) gegründet, wuchs die Käserei Champignon rasch zu einem erfolgreichen Unternehmen heran. 1961 wurde sie von der Familie Hofmeister als neuem Eigentümer übernommen, heute beträgt ihr Exportanteil rund 30 Prozent am Gesamtumsatz. Die Produktionsmaschinen an fünf Standorten in Bayern und Sachsen verarbeiten jährlich 450 Millionen Kilogramm Milch. Dafür laufen sie im 24/7-Betrieb und werden gesteuert von einer hybriden Produktions- und IT-Landschaft: Verschiedene SAP-Module, die in den vergangenen Jahren stark modifiziert und angepasst wurden, sowie diverse Subsysteme anderer Hersteller für Produktions- und Lagerprozesse. Die Produktionssteuerung inklusive Manufacturing Execution System (MES) lief über eine eigenentwickelte Anwendung, Lagerthemen wurden ebenfalls mit einer Dritthersteller-Software bzw. klassisch Materialmanagement-geführten Lagerorten bearbeitet.

„Bei den vielfältigen Anpassungen dieser gemischten Landschaft sind wir nicht immer dem Best-Practices-Gedanken gefolgt“, erklärt IT-Leiter Michael Moser: „So fanden wir uns 2019 in einer technisch wie prozessual schwierigen Situation wieder, in der unser SAP-System nicht mehr ohne weiteres Release-fähig war.“

Organisation und Prozesse von Grund auf transformieren

Die Lösung dafür ging über ein reines IT-Projekt weit hinaus und betraf den gesamten organisatorischen Aufbau des Unternehmens. Neben der Gründung von neuen Geschäftseinheiten (Unternehmen) wurden sämtliche Geschäftsprozesse der Unternehmensgruppe einzeln betrachtet und, wenn nötig, völlig neu modelliert. Das jetzige Organisationsmodell orientiert sich an ganzheitlichen Prozessen und folgt nicht mehr einer isolierten Abteilungssicht. Dafür mussten viele alte Zöpfe abgeschnitten werden. Behutsam, aber konsequent, verpasste sich das Traditionsunternehmen eine von Grund auf neue Architektur, um – wie ein Start-up – auch künftig agil und wettbewerbsfähig am Markt aufzutreten.

So wurden im Produktionsumfeld Planungsprozesse verändert und mit erweiterten Planungsfunktionalitäten ergänzt. Neue Stellen für die Arbeitsvorbereitung konnten in der Produktion geschaffen werden. Die Käserei setzt in ihren Vertriebsprozessen jetzt stärker auf Automatisierung und Integration mit ihren Logistikpartnern, indem sie Auftragsprozesse vereinheitlicht und klar einzelnen Vertriebsunternehmen in der Unternehmensgruppe zuordnet. Der Einkauf arbeitet statt mit einem dezentralen mit einem zentralen Beschaffungsmodell. Einkaufsaufgaben wurden dafür aus ihren bestehenden Abteilungen herausgelöst und zentral gebündelt.

Auf allen Ebenen sind nun ausgewählte Personen für die Prozesse end-to-end verantwortlich. Auf der Anwendungsebene wurden die neuen Unternehmensstrukturen (Unternehmen) mit neuen Kunden- und Materialnummern abgebildet und so ein Großteil der Datenhistorie der konsequenten Neuausrichtung der Unternehmensgruppe untergeordnet.

Um die Organisationsstruktur IT-seitig sauber und auch langfristig abzubilden, stellte die Käserei Champignon 2019 im Greenfield-Ansatz von SAP ECC auf S/4HANA On-Premise um und richtete eigens dafür ein neues Hochleistungsrechenzentrum ein.

Gute Gründe für Greenfield-Ansatz

Vom Umstieg auf die neue Produktgeneration S/4HANA im Greenfield-Ansatz versprach sich

Käserei Champignon Hofmeister-Unternehmensgruppe

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Lauben bei Kempten (Allgäu) ist ein international agierendes Familienunternehmen mit rund **1.000 Beschäftigten** an **fünf Standorten** in Deutschland. Es ist führender Hersteller von **Weichkäsespezialitäten** und vertreibt seine Produkte in mehr als 55 Ländern.

✉ kaeserei-champignon.de



„Wir wollen unser zentrales S/4HANA-System auch einmal über mehrere Stunden ausschalten können, ohne ein Problem in der Produktion zu bekommen.“

Michael Moser, IT-Leiter
der Käserei Champignon Hofmeister

das mittelständische Unternehmen effizientere Prozesse, höhere Transparenz und bessere Möglichkeiten, auf Kundenanforderungen einzugehen. „Sicher hätten wir unsere technischen und prozessualen Probleme auch in einem Brownfield-Ansatz lösen können“, räumt Michael Moser ein. „Bei jeder Änderung gerät dann aber das Gesamtkonzept ins Wanken. Und wir wollten auch nicht fünf Jahre auf einer Baustelle leben.“

Weltweit erstes Dairy-Add-on unter S/4HANA in Milchwirtschaft

So entstand ein komplett neues S/4HANA-System mit den klassischen Modulen Financial Management (FI), Controlling (CO), Sales & Distribution (SD), Materialmanagement (MM), Produktions- und Feinplanung (PP/DS) sowie weiteren Komponenten. Als erstes Unternehmen weltweit hat die Käserei auch das Dairy-Add-on für die Milchwirtschaft produktiv im Einsatz. Im S/4HANA-Core vertikal integriert sind zwei Subsysteme, jeweils separat für jeden Produktionsstandort: ein MES-System (SAP Manufacturing Integration and Intelligence (MII)) und ein Lager- und Ver-



Vorteile auf einen Blick

- Wechsel auf das neue SAP S/4HANA-System optimiert Prozesse und ermöglicht bessere Geschäftssteuerung.
- Gestiegene Transparenz: Auf Knopfdruck weiß die Produktion, welche Produkte aus welcher Milch von welcher Sammel-Tour hergestellt wurden (Rückverfolgbarkeit bzw. Traceability).
- Durch die Automatisierung sind die Geschäftsabläufe stabiler, weniger fehleranfällig und kostengünstiger.
- Mit dem Milchmodul wurde die gesamte Kostenrechnung auf ein neues prozessorientiertes Kostenrechnungsmodell umgestellt: Dies erlaubt eine detailliertere Betrachtung der Kostenstruktur auf den unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen.
- Die Produktkalkulation fand früher außerhalb von SAP statt: Nun läuft sie integriert im neuen Dairy-Modul.
- Die Reaktionsfähigkeit gegenüber Anforderungen von Partnern oder Kunden ist gestiegen: Wenn diese z. B. von Direkt- auf Plattformbelieferung oder Cross-Docking (vorkommissionierte Lieferung) wechseln wollen oder eine neue EDI-Datenanbindung wünschen, kann die IT darauf heute schneller eingehen.
- Über die DSAG konnte sich die Käserei Champignon Hofmeister mit anderen Mitgliedern über einzelne SAP-Module und deren Erfahrungen damit austauschen. Hilfreich war auch der Dialog mit den SAP-Verantwortlichen, der über die entsprechenden Gremien der Anwendervereinigung stattfand.

sandsystem (SAP Extended Warehouse Management (EWM)). Den gesamten Shopfloor, vom Milcheingang bis zur fertigen Palette, steuert die Käserei damit über SAP.

Vorteile der Unabhängigkeit vom ERP-Kernel

- Laufen SAP EWM und MII nicht integriert im zentralen S/4HANA-System, kann dieses auch am Wochenende zwecks Wartung oder Upgrade heruntergefahren werden, ohne die Produktion zu beeinträchtigen.
- Zentrale Upgrades ohne lokale Downtime zu organisieren, ist für mittelständische Unternehmen technisch oft zu aufwendig.
- Höhere Flexibilität: Schaltet man nicht alle Produktionsstandorte gleichzeitig aus, kann man auf die Bedürfnisse der einzelnen Produktionsstätte besser eingehen.

SAP EWM und MII müssen 24/7 funktionieren

Die Käserei Champignon Hofmeister entschied sich für einen dezentralen Einsatz von SAP EWM (by-side). Durch dieses Konstrukt sind die Produktions-, Kommissionier- und Lagerprozesse vor Ort unabhängig vom Geschehen im zentralen S/4HANA.

Auf der anderen Seite gilt es sicherzustellen, dass SAP EWM und MII am Standort 24/7 funktionieren. Ein solches „Zero-Downtime“-Szenario ist typisch für die Lebensmittelindustrie. In der Käserei Champignon wird die Milch rund um die Uhr angeliefert und muss zeitnah verarbeitet werden. Funktioniert dies an einem Produktionsstandort mal nicht, weil dort die produktionssteuernden IT-Systeme gewartet werden, springen die anderen ein – was aber nur klappt, wenn jeder Standort seine autarke EWM/MII-Landschaft betreibt.

Typische Stolperfallen

Eines hat Michael Moser in den letzten anderthalb Jahren gelernt: Fachabteilungen und auch die Geschäftsführung unterschätzen den Zeitbedarf für ein solches Migrationsprojekt leicht – selbst wenn man dort rechtzeitig die Ressourcen dafür anmeldet. Eine S/4HANA-

Umstellung ist ein Prio-1-Projekt, dies kann man den Beteiligten nicht oft genug klarmachen. „Die Herausforderung ist, dass die Menschen, die man im Projekt benötigt, auch die Know-how-Träger im Tagesgeschäft sind“, weiß der IT-Leiter. „So war die Belastung insgesamt groß, aber diese Lernkurve muss offensichtlich jedes Unternehmen selbst immer wieder durchleben.“ ■

Arbeitskreis S/4HANA

Mit seinen über **3.500 Mitglieds-personen** beschäftigt sich der Arbeitskreis u. a. mit den Vorteilen von S/4HANA für das Business sowie Fragen zu den entsprechenden Projekten, geeigneten **Migrationswegen** und Auswirkungen auf bestehende **SAP-Landschaften**. Zudem werden im Austausch mit SAP offene Fragen zu **S/4HANA-Funktionen** und **-Roadmap** geklärt sowie gemeinsame Anforderungen an SAP diskutiert.

🔗 dsagnet.de/go/ak-s4hana

Software-Tests



Effektives und effizientes SAP-Testing

Um die Innovationskraft in Unternehmen zu stärken, stellt SAP in immer enger getakteten Zeiträumen Updates bereit. Herkömmliche Testvorgehen müssen an diese neuen Release-Zyklen angepasst werden. Hierfür benötigen Unternehmen gezielte Change-Impact-Analysen sowie Testautomatisierung.

Neue Versionen von SAP sind inzwischen Cloud-fokussiert und konzentrieren sich vor allem darauf, Applikationen zu modernisieren, die Nutzerfreundlichkeit zu verbessern und Ende-zu-Ende-Prozesse zu bündeln. Um von Neuerungen zu profitieren, müssen Unternehmen Updates in immer kürzeren Zeiträumen einspielen. Hierfür aktualisieren rund



Alexander Ertl,
Group Product Manager SAP bei Tricentis

40 Prozent der Hybrid- und Cloud-Kunden ihr System monatlich, 44 Prozent sogar schon täglich. Die Herausforderung dabei: Traditionelle Software-Teststrategien, die sicherstellen sollen, dass Updates keine Probleme hervorrufen, sind diesen neuen Anforderungen nicht mehr gewachsen. Tatsächlich bieten ca. 67 Prozent der bisher funktional durchgeführten Tests keinen Mehrwert.

Um schnelles, intelligentes und automatisiertes Software-Testing zu ermöglichen, müssen bisherige Strategien, die auf Key-User-Tests, „Testing for Green“ und aufwendigen Hypercare-Phasen basieren, also adaptiert und modernisiert werden. Gemäß dem Pareto-Prinzip lassen sich 80 Prozent des Geschäftsrisikos mit nur 20 Prozent der Test-Cases

abdecken. Es gilt, diese 20 Prozent der Tests zu identifizieren.

Das gelingt mit Change-Impact-Analysen. Sie durchleuchten das gesamte SAP-Ökosystem, um die von einem Update betroffenen Objekte, Objektreferenzen und -abhängigkeiten zu erkennen. So lassen sich die tatsächlich nötigen Tests identifizieren, die zeigen, ob ein Update Probleme hervorruft – und die Anzahl der Tests sinkt signifikant. Im nächsten Schritt kann es zudem sinnvoll sein, Tests zu automatisieren. Dies ist vor allem bei Updates, die Kerngeschäftsprozesse beeinflussen, sinnvoll. Zudem sind kontinuierliches Testdaten-Management, Service-Virtualisierung, verteilte Ausführung und CI/ CD-Integration sowie Lasttests wichtig.

Anzeige

SAP-Modernisierung und S/4HANA: Wählen Sie den automatisierten Weg!

Mit der **Intelligent Automation Platform** von smartShift minimieren Sie Zeit, Kosten und Risiken bei Ihrer SAP-Transformation und dem Weg in die Cloud!



Laden Sie unser
neuestes eBook
herunter

Deutsche Börse setzt Weg in die Google Cloud fort

Erfolgreich in die Cloud wechseln, Chancen nutzen und Risiken minimieren – das ist der Deutschen Börse durch die Migration von SAP S/4/HANA in die Google Cloud gelungen.

Die Deutsche Börse ist eine internationale Börsenorganisation und einer der führenden Anbieter von Marktinfrastruktur. Innovation und Digitalisierung sind für die Aktiengesellschaft keine Fremdwörter. War sie es doch, die in den 1990er Jahren den traditionellen Aktienhandel durch die Einführung elektronischer Märkte revolutionierte. Heute verarbeitet die Deutsche Börse täglich riesige Datenmengen. Dabei bestehen in der Finanzbranche hohe regulatorische Anforderungen besonders an die Infrastruktur – Informationssicherheit, Ausfallsicherheit, Auditierbarkeit und Kontrolle über Daten.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, verfolgt die Deutsche Börse seit 2017 eine hybride Multi-Cloud-Strategie. Teil dieser Strategie ist auch die Modernisierung der SAP-Landschaft. Aktuell werden Enterprise Resource Planning, Customer Relationship

Management, Group Risk Compliance Audit Management, Master Data Governance und Billing and Revenue Innovation Management auf das neueste SAP-S/4-HANA-Release umgestellt.

Entscheidende Faktoren bei der Wahl eines Cloud-Anbieters waren und sind für die Deutsche Börse lückenloser Datenschutz und



Quelle: Google

Datensicherheit mit Datenstandort innerhalb Europas, vollständige Betriebs- und Software-Hoheit und auditable Zugriffskontrolle. Weiterhin bietet Google viele native Cloud-Services (z. B. Analytics, Image Recognition) an, die sich sehr gut in die Landschaft der Backoffice-Prozesse integrieren. Aufgrund der umfangreichen Funktionalitäten und integrierten Sicherheit fiel die Entscheidung auf Google Cloud als strategischen Partner, um den Referenz-Blueprint für die Finanzwelt konstant weiterzuentwickeln.

Die Reise von Deutscher Börse und Google Cloud ist noch nicht zu Ende! Aktuell läuft die S/4HANA-Transformation der Aktiengesellschaft. Denn das Ziel ist es, weiterhin zusammen innovative und sichere Lösungen für die Finanzbranche zu entwickeln. Mehr zur IT-Transformation der Deutschen Börse erfahren Sie unter [google.com/sapforum](https://www.google.com/sapforum).

Die Balance von Innovation und Systemstabilität im Mittelstand

Mittelständische Unternehmen stehen vermehrt vor der Herausforderung, den Spagat zwischen Agilität und Bewahrung des Kerngeschäfts zu schaffen. Diese Anforderung trifft auch IT-Verantwortliche. Sie sollen Transformationsprojekte umsetzen, andererseits aber den stabilen und reibungslosen Betrieb der Systeme garantieren.

Weltweit sind SAP-Kunden zu 80 Prozent kleine und mittlere Unternehmen. Da stellt sich zwangsläufig die Frage: Schaffen KMU den oben genannten Spagat mit SAP? Geht Innovation mit Stabilität?

Für den Schlüsselbereich kundenorientierter Prozesse rund um CRM, Vertrieb, Marketing, Commerce und Service lassen sich diese Fragen mit den SAP Customer Experience Solutions sehr gut beantworten. Durch den modularen Aufbau und deren Integration ins ERP-System wird die Stabilität der Kern-

prozesse gewährleistet und gleichzeitig die Voraussetzung für technologische Innovation geschaffen. Die Frage kann also mit einem klaren Ja beantwortet werden.

Mit der Integration der SAP Sales und Service Cloud erreichte beispielsweise das Spritzgießtechnik-Unternehmen DESMA, dass Routineaufgaben im Service und Vertrieb KI-gestützt erledigt werden. Im Vertrieb wird das tagesaktuelle Lead-Reporting ohne manuellen Pflegeaufwand erstellt. Techniker sind jetzt mit mobilen Tools ausgestattet und haben jederzeit Zugriff auf Kundeninformationen. DESMA wird so agiler und schafft mehr Raum für Innovationsmöglichkeiten.

Beim mittelständischen Medizintechnikunternehmen PARI zeigten sich ähnliche Erfolge mit der SAP Sales Cloud, beispielsweise mit einer smarten, dynamischen

Tourenplanung für den Außendienst. Durch die mobile Verwendung von Tablets können die Außendienstmitarbeiter ihre Besuche und Besprechungsinhalte strukturiert direkt vor Ort erfassen.

Mit den SAP Customer Experience Solutions können gerade mittelständische Unternehmen schnell und effizient geschäftlichen Nutzen realisieren und dabei die Grundlagen für kontinuierliche Innovationen schaffen. Durch die Modularität und die einfache Integration in Kerngeschäftsprozesse können sich Unternehmen auf das Wesentliche konzentrieren und dabei Systeme vereinheitlichen, eine homogene Datenbasis schaffen sowie erhebliche Effizienzsteigerungen und eine höhere Stabilität der Systeme erreichen.

Mehr zu mittelständischen Digitalisierungsprojekten – auch zu DESMA und PARI – finden Sie unter: [sybit.de/referenzen](https://www.sybit.de/referenzen)



Bye-bye, Logistics Execution System

SAP S/4HANA und die neue Intralogistik

Ein früherer oder späterer Umstieg, embedded oder dezentral: Das Warehouse-Management unter der neuen SAP-Produktgeneration eröffnet verschiedene Optionen.

Michael Moser, DSAG-Fachvorstand Produktion & Supply Chain Management

Es ist weltweit bei Tausenden Unternehmen im Einsatz, doch Ende 2027, mit Auslaufen der Wartung in SAP Enterprise Resource Management (ERP) ECC, wird nun sein Ende eingeläutet. Die Rede ist vom SAP Logistics Execution System (LES) mit seinen Teilmodulen Warehouse Management (WM) und Transport (TRA). Ein potenter Nachfolger steht längst bereit: SAP Embedded Extended Warehouse Management (EWM), ein fest im Kern der neuen SAP-Produktgeneration S/4HANA verankertes Modul. Auch künftig stehen weitere Alternativen zur Auswahl. Neben Embedded EWM ist ein dezentrales EWM möglich, unter bestimmten Bedingungen kann man unter S/4HANA zunächst sogar mit WM bzw. dem SAP Stock Room Management weiterarbeiten.

Auf individuelle Anforderungen runterbrechen

Es hängt ganz vom Einsatzzweck, der eigenen Ausgangslage und den individuellen Herausforderungen ab, wie die künftige Intralogistiklösung eines heutigen Warehouse-Management-Anwenderunternehmens aussehen sollte. Auch die Frage nach dem besten Zeitpunkt für einen Wechsel der Logistik-Software muss man sich ehrlich stellen: vor, während oder nach der ERP-Transition.

Ausgangspunkt für die meisten Unternehmen ist heute eine klassische SAP-ECC-Installation (in der Regel Version 6.x) in Verbindung mit der Warehouse-Management-Lösung SAP LES, die auf SAP WM basiert. Diese ist im sogenannten Compatibility-Mode auch im neuen

S/4HANA enthalten, ihr Nutzungsrecht läuft allerdings bereits 2025 aus. Anschließend besteht die Möglichkeit, ohne zusätzliche Lizenzgebühren das SAP Stock Room Management zu nutzen, welches ebenfalls Bestandteil der neuen SAP-Produktgeneration ist.

Stock Room Management entspricht technisch dem bisherigen SAP WM und reicht etwa für einfache Scan-Tätigkeiten im Handlager vollkommen aus. Aber Vorsicht, hier sollte man lieber ganz genau überlegen, denn dieses ist nicht skalierbar und stößt beim Ausbau des Lagers sehr schnell an seine funktionalen Grenzen. Auch oft stattfindende Anpassungen an veränderte Transportbedingungen, zum Beispiel die Zunahme des Paketdienstversands, sind mit Stock Room Management nur bedingt möglich. →



„Grundsätzlich sind vier Szenarien für einen Umstieg denkbar, die ganz vom Einsatzzweck, der eigenen Ausgangslage und den individuellen Herausforderungen abhängen.“

Michael Moser, DSAG-Fachvorstand Produktion
& Supply Chain Management



Ausführliche Auswahlmatrix

SAP selbst empfiehlt, das neue Embedded EWM zu verwenden. Dieses ist bereits seit dem S/4HANA-Release 1610 (Ende 2016 vorgestellt) eine Standardfunktionalität des SAP-Systems. Es bringt Value Added Services, Materialflussrechner und weitere neue Funktionen mit sich. Wer sich für EWM entscheidet, steht vor einer grundsätzlichen Auswahlmatrix: EWM als Basic- oder Advanced-Variante? Und: zentral (embedded) oder dezentral (by-side)? Zentral und dezentral unterscheiden sich danach, wo das EWM angesiedelt ist, Basic oder Advanced bezüglich der bereitgestellten Funktionen.

Dezentrales EWM macht Lagerverwaltung unabhängiger

Der Vorteil bei der dezentralen Lösung ist die bessere Lastverteilung, was sich bei hohen Volumina im Lager auszahlt. Sie punktet außerdem bei der Unabhängigkeit: Im Falle eines Ausfalls des zentralen ERP-Systems, etwa bei einem Upgrade, kann weiter kommissioniert und eingelagert werden. Auf der anderen Seite ist es teurer, einzelne Systeme separat zu warten und zu pflegen, als das EWM-Modul in den S/4HANA-Kern einzubetten. Es ist letztlich eine Frage der Philosophie,

die ausgehend von den konkreten Produktionsweisen vor Ort beantwortet werden sollte.

Advanced-Modul ab 5.000 An- und Auslieferpositionen täglich

Wer nur das Basic-Modul verwendet, für den genügt die klassische User-Lizenzierung, und er muss nur den Lager-Leitstand lizenzieren. Zum Umfang der Advanced-Lösung hat SAP einen Funktionen-Katalog bereitgestellt: Er umfasst u. a. integrierte Materialflusssteuerung, logistische Zusatzleistungen, Kommissionierwellen, Lager-Reorganisation etc. Der Lizenzbedarf orientiert sich dann an den tagesdurchschnittlichen Anliefer- und Ausliefer-Positionen. Wer diese Funktionalitäten nutzt bzw. SAP EWM als dezentrales System einsetzt, kommt um dieses Lizenzmodell nicht herum. 5.000 An- und Auslieferpositionen am Tag sind die von SAP gesetzte Grenze. Man sollte also genau prüfen, ob Basic-Funktionalitäten ausreichen, wenn EWM als integrierte Lösung verwendet wird, oder ob man bestimmte Funktionen benötigt, die zu einer Advanced-Lizenzierung führen.

Zwischen Basic und Advanced kann sich entscheiden, wer S/4HANA mit Embedded EWM einführt, d. h. die Lagerverwaltung als Modul direkt im S/4HANA. Aber auch wenn man

weiterhin mit SAP ECC arbeitet, ist der Einsatz von SAP EWM möglich, dann jedoch ausschließlich mit der Advanced-Variante als dezentraler Lösung. Das bedeutet, man benötigt ein zweites, separat zu lizenzierendes SAP-System für den Betrieb. Die dezentrale Lösung kann auch später in S/4HANA fortgeführt werden, dann aber weiterhin mit einer Zweisystemlandschaft.

Zeitpunkt des Umstiegs

Grundsätzlich sind vier Szenarien denkbar:

1. Wechselt man noch vor der eigentlichen S/4HANA-Transition auf SAP EWM (früher Umstieg), ist nur ein dezentraler Betrieb der Lagerverwaltung möglich, d. h. man braucht in jedem Fall eine zweite Systemlandschaft (SAP ECC + Advanced by-side). Das Szenario bietet sich grob gesagt immer dann an, wenn die Logistik eine zentrale Rolle im Unternehmen spielt. Der Vorteil: Während der EWM-Einführung sind die ERP-Module in SAP ECC stabil.
2. Der parallele Lagersoftware-Umstieg zur S/4HANA-Transition eignet sich optimalerweise für Unternehmen mit einer mittelkomplexen Intralogistik. Hier besteht die Wahl zwischen dezentralem und zentralem EWM-Betrieb. Wer mit einer etwas

längeren Transition-Dauer leben kann und wem Basis-Funktionalitäten mit klassischer User-Lizenzierung ausreichen, für den bietet sich dieser Ansatz an. Man hat nur einen Going-Live und EWM kann bei einem Redesign der Prozesse in S/4HANA gleich mit angepasst werden. Allerdings ist dieser Ansatz mit mehr Aufwand im Projekt verbunden.

3. Die Einführung von S/4HANA vorziehen und erst dann auf EWM umsteigen, das empfiehlt sich für Unternehmen mit mehreren Werken, die unterschiedliche Produkte herstellen und ihre Transition noch nicht vollständig abgeschlossen haben. Vorteil: Das S/4HANA-System ist bereits stabil, und es gibt keine Änderungen mehr in den logistischen Modulen.
4. Schließlich die anspruchsvollste Variante: der Hybrid-Umstieg, bei dem einige Standorte vor, einige während und einige nach der S/4HANA-Transition umgestellt werden. Unternehmen mit einer Vielzahl von Lagerstandorten, einer komplexen Lagerlogistik und einem hohen Individualisierungsgrad ihres bisherigen WM-Systems werden sich für diese Variante entscheiden.

Je früher, desto besser

Mit 10.000 produktiven Installationen ist SAP LES die weltweit meistgenutzte Logistik-Software. Zahlreiche Unternehmen sind also von einem Umstieg auf eine neue Intralogistik betroffen und müssen sich früher oder später für eine der genannten Optionen entscheiden. Je eher man mit der Vorbereitung dafür beginnt, desto besser.

In der Arbeitsgruppe Lagerlogistik/EWM der DSAG und weiteren Gremien und Foren der Anwendergemeinschaft werden unterschiedlichste Fragen der Zukunft der Lagerlogistik seit längerem intensiv und zielorientiert diskutiert. Interessierte Anwenderunternehmen erhalten dort Entscheidungshilfen und Informationen zu ihren entsprechenden Projekten. Erst im Frühjahr 2021 hatte die Arbeitsgruppe 48 Mitgliedsunternehmen verschiedenster Branchen zu ihren künftigen Plänen hinsichtlich Logistik/Warehouse-Management befragt, 25 davon mit 5.000 und mehr Beschäftigten. Ein Ergebnis: EWM-Migrationen werden in den kommenden drei Jahren der ERP-Transition sogar vorgezogen. ■

Arbeitsgruppe Lagerlogistik/EWM

Die Arbeitsgruppe Lagerlogistik/EWM mit mehr als **1.400 Mitgliedspersonen** dient dem Erfahrung- und Informationstausch der Anwender von SAP-Lösungen bei der **Abwicklung von Warenbewegungen** und der Verwaltung der **Bestände in Lagerkomplexen** von Unternehmen. Sie setzt sich für **bedarfsgerechte SAP-Lösungen** im Umfeld von u. a. Einführung von SAP-Lagerlogistiksystemen, Integration in bestehende Systemlandschaften, Lagerplatzverwaltung und -optimierung sowie Abbildung von Warenbewegungen ein.

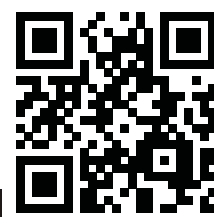
📄 dsagnet.de/go/ag-lagerlogistikewm

Anzeige

Is your enterprise transforming?

Unterschiedliche Transformationstypen sind Ihr Tagesgeschäft? In hoher Frequenz und auf mehreren Ebenen?

cbs begleitet Unternehmen bei allen Transformationsszenarien wie Merger, Carve-Outs, Organisationsrestrukturierungen, Harmonisierungen, Plattformwechsel und Migrationen. Mit der Vision der idealen Transformation – software-gestützt für maximalen Mehrwert in kürzester Zeit, minimal-invasiv bei Ausfallzeit nahe Null.



cbs 



www.cbs-consulting.com

SAP Analytics Cloud bei Jungheinrich

Innovationsvirtuose Intralogistik

Das Hamburger Traditionsunternehmen Jungheinrich ist neben seinen Flurförderzeugen für komplexe Lager-systeme und Automationslösungen bekannt. Damit es bei den Kunden auch nach Vertragsabschluss rund läuft, stehen über 5.500 Kundendiensttechniker in einem globalen Service-Netz parat. Verteilt waren auch die Informationen und Daten für das Reporting und Controlling im After-Sales. 2020 fiel daher die Entscheidung für ein SAP-Analytics-Cloud (SAC)-Pilotprojekt – auch, um in Zukunft für S/4HANA optimal aufgestellt zu sein.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Die Erfolgsgeschichte begann 1953 mit dem Bau der ersten Elektrostapler, heute zählt Jungheinrich zu den weltweit führenden Lösungsanbietern für die Intralogistik. Und es geht mit großen Schritten Richtung Zukunft, denn das Portfolio an Flurförderzeugen, Automatiksystemen und Dienstleistungen bietet

Kunden passgenaue Lösungen für die Herausforderungen der Industrie 4.0.

Intralogistik-Allrounder

Und genau das schätzen die Kunden von Jungheinrich: Neben dem Angebot unterschiedlichster Flurförderzeuge und vollauto-

matisierter Intralogistiksysteme profitieren sie auch von der Expertise im Bereich Elektromobilität und Lithium-Ionen-Technologie. So sind beispielsweise die mit Lithium-Ionen-Batterien ausgestatteten Fahrzeuge bereits nach 30 Minuten Ladezeit wieder einsatzfähig für die nächste Schicht. Intelligente Software-Lösungen und Services wie Material-

Jungheinrich AG

Jungheinrich wurde 1953 in Hamburg als **Familienunternehmen** gegründet und gehört heute zu den weltweit führenden **Intralogistik-unternehmen**. 2020 erwirtschafteten über **18.000 Mitarbeitende** weltweit **3,8 Mrd. Euro Umsatz**. Der Konzern mit Stammsitz in Hamburg ist in **40 Ländern** mit eigenen Direktvertriebsgesellschaften und in rund 80 weiteren Ländern durch Partnerunternehmen vertreten und ist mittlerweile Logistiksystemanbieter, Software-Schmiede und Maschinenbauer in einem.

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

flussanalyse, Planung, Betrieb, Schulungen, Trainings und Instandhaltung runden das Angebot ab. Das Portfolio in den Geschäftsfeldern Neugeschäft, Miete und Gebrauchtgeräte sowie Kundendienst ist groß. Die Nachfrage der Kunden aber ebenfalls.

Nutzer brauchen Transparenz und einfachen Zugang

Ebenfalls groß war der Bedarf nach transparenten, nachvollziehbaren Reports im Controlling, trotz einer guten Datenbasis dank SAP Business Warehouse (BW). Warum es im After-Sales einen dringenden Modernisierungsbedarf gab, erklärt Alexander Janott, Head of After-Sales-Controlling bei Jungheinrich: „Wie bei vielen anderen Unternehmen auch haben wir uns im Reporting lange mit den üblichen Werkzeugen beholfen, wie z. B. Excel, Share Point und PDF. Das Reporting und Controlling damit aber wirklich anwenderorientiert nutzen zu können, war schlicht unmöglich.“ Datenbeschaffung stand oft im Fokus, Analyse und Berichtserstellung waren teilweise sehr manuell geprägte Prozesse.

Dieser Zustand hatte zur Folge, dass im November 2018 Workshops durchgeführt wurden, um die fachlichen und technischen Anforderungen an eine neue und moderne Business-Intelligence (BI)-Lösung zu definieren. „Schwerpunkte lagen dabei auf Technik, Inhalt und Use-Cases. Unsere Hauptforderungen waren Transparenz, standardisiertes Reporting und ein einfacher Zugang zu einem Tool für alle User. Und hier hat uns die SAP Analytics Cloud (SAC) schnell überzeugt“, erinnert sich der Gruppenleiter.

Dashboard-Blueprints unverzichtbar

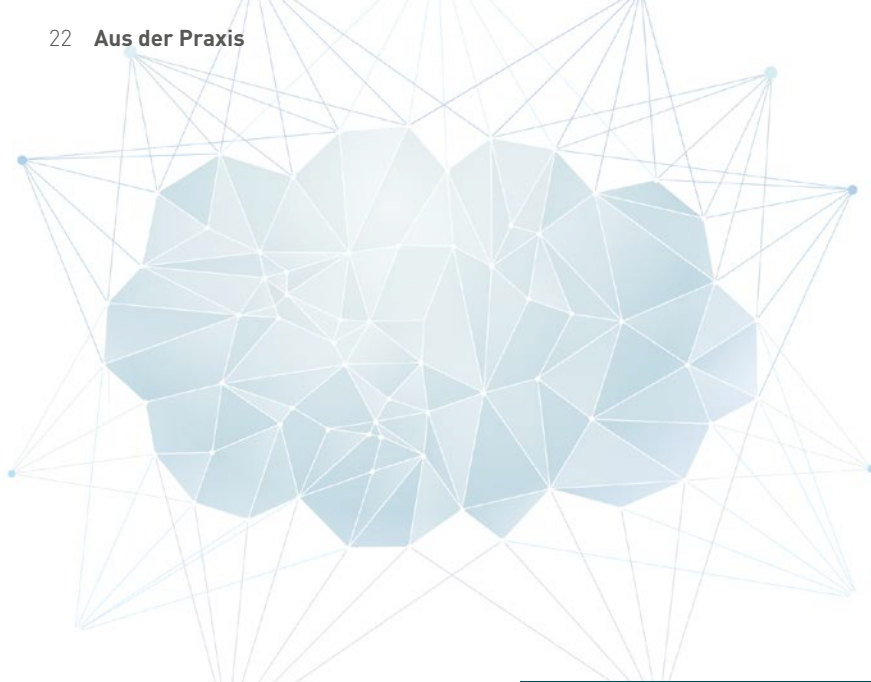
Sein Kollege Reimar Teschers, Gruppenleiter Business-Intelligence (BI)-Reporting, freut sich ebenfalls sehr über die neue Lösung: „Wir haben bereits seit mehr als 15 Jahren SAP BW im Einsatz. Und mit der SAC haben

wir jetzt endlich ein Dashboard-Produkt, das man auch tatsächlich nutzen kann, vor allem für Self-Services.“ Mitarbeitende im After-Sales melden sich heute einmal im System an und haben dann alle notwendigen Informationen auf ihrem Bildschirm. →

Ablauf Einführung SAC in der IT

- Schneller über geplante Neuerungen von SAP informieren
- Optimierung des vorhandenen Angebots, mehr Webinare
- Länder- und regionenspezifische Angebote, Thementage lokal in Schweiz und Österreich





Reimar Teschers, Gruppenleiter Business-Intelligence (BI)-Reporting und Alexander Janott, Head of After-Sales-Controlling bei Jungheinrich

Den Weg dorthin begleiteten aber noch einige To-Dos. So wurde z. B. vorab viel Zeit investiert, um auf Basis der internen Design-Guideline ein Dashboard-Konzept zu erstellen, das alle Eventualitäten visualisiert. „Visualisierungen, die einem Standard folgen, helfen dabei, Aussagen schnell zu erfassen und nachhaltig zu begreifen. Außerdem ersparen sie spätere Diskussionen über Vorlieben bezüglich verschiedener Darstellungsmöglichkeiten, wie etwa Tortendiagramme oder Ampeln“, sagt Alexander Janott.

Den Wandel erklären und begleiten

Viel gesprochen werden muss seiner Meinung nach allerdings auch über den Wandel, den ein solches Projekt mit sich bringen kann. „Ein BI-Tool verändert die Arbeitsweise, darüber muss man sprechen und den Kolleginnen und Kollegen den Mehrwert und die enormen Vorteile aufzeigen“, sagt BI-Experte Alexander Janott. „Eine Analyse der Top-

Ablauf Einführung im Fachbereich After-Sales

- Erste Modelle und Stories wie Tagesumsatz und Umsatzprognose sowie Tagesproduktivität anlegen
- Dafür eigene Queries erstellen
- Ordnerstruktur anlegen
- Berechtigungskonzepte für zentrale Analyse und Reportings erstellen
- Im nächsten Schritt Konzern-Reporting definieren und anlegen
- Projektpräsentation und Training für Anwender weltweit bereitstellen
- Regelmäßige Q&A-Sessions für die Anwender in den Sales-Units

Key-Performance-Indicators (KPI) mit wenigen Mausklicks oder die Darstellung der Performance der letzten Jahre auf einen Blick können dabei immens helfen.“

In Summe ist er sehr zufrieden mit den Abläufen und Ergebnissen, gleiches gilt für seinen Kollegen Reimar Teschers: „Der After-Sales hat im SAC-Projekt eine Vorreiterrolle. Aber es zeichnet sich heute schon ab, dass wir in anderen Fachbereichen viel Boden gut gemacht haben – sprich, hier müssen wir vorab weniger Überzeugungsarbeit leisten, denn die Mitarbeitenden sehen, wie gut die SAC als Front-End-Tool funktioniert.“

Neues Level an Kaskadierung

Dass es bei den Endnutzern mittlerweile Klick gemacht hat, zeigen auch die Zahlen:

Über 400 User nutzen die Lösung, und es wurden bereits Lizenzen nachgekauft. Eine Entwicklung, die gut zum stetig steigenden Weltmarktvolumen für Flurförderzeuge passt. „Wir verzeichnen in allen Regionen einen deutlichen Nachfrageanstieg“, freut sich Reimar Teschers. SAC helfe dabei, die Transparenz über die Geschäftsentwicklung und Performance im After-Sales zu steigern. „Unsere Kunden können sich weiter beruhigen auf ihr Geschäft konzentrieren, denn die Leistungen ihrer Staplerflotten und Systeme sind bei Bedarf zuverlässig abrufbar“, fasst Reimar Teschers zusammen.

Digitale Reise geht weiter

Parallel zur SAC-Einführung geht auch die S/4HANA-Implementierung mit großen Schritten voran. Denn neben dem klassischen Portfolio entwickelt Jungheinrich sehr rege neue Angebote und Services. Alexander Janott resümiert: „Mit S/4HANA können wir unsere Prozesse durchgehend an den Kundenbedürfnissen ausrichten und neue digitale Produkte entwickeln und anbieten.“ ■



Glossar

SAP Analytics Cloud

Die Lösung kombiniert Business Intelligence (BI), erweiterte und vorausschauende Analysen sowie Planungsfunktionen in einer Cloud-Umgebung. Als Analyseschicht der SAP Business Technology Platform (BTP) unterstützt sie fortschrittliche Analysen im Unternehmen.

🔗 sap.com/germany/products/cloud-analytics.html

Optimierungspotenziale SAP Analytics Cloud

- Feedback zu Online-Service-System (OSS)-Meldungen dauert zu lange
- Single-sign-on (SSO)-User muss in Großbuchstaben geschrieben werden, andernfalls bleibt ein falscher User im Shadow-Cache stehen



datango auf der
DSAG Live!

datango

Sie planen Ihren Umstieg auf SAP S/4HANA?

Wir möchten Sie bei der
Umstellung unterstützen!

Mit unserer Learning Experience Platform
sorgen wir dafür, dass Ihre Mitarbeiter
schnell, effizient und nachhaltig an neue
oder veränderte Geschäftsprozesse
herangeführt werden und die Akzeptanz
gegenüber neuer Software erhöht wird.

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



Anzeige

SAP für die Hosentasche

Mehr Effizienz und Nachhaltigkeit
durch SAP Fiori Apps

Mobile Instandhaltung mit der FITS/IH-Suite

- Predictive Maintenance
- SAP-UI5
- offlinefähige und
rollenbasierte Apps
- Mobile Meldungserfassung
- Barcode-Scanner



Fuhrparkmanagement mit der FITS/eMobility Cloud®

Professionelles Management von Lebensläufen mit dem FITS/CV-Manager



+49 931 730403-31



www.fink-its.de



vertrieb@fink-its.de



opentext™ | Partner
Services Silver



Technologie statt Bauchgefühl

Autoliebhaber und -liebhaberinnen aufgepasst: Das Designstudio und Karosseriebauunternehmen Pininfarina mit Stammsitz im italienischen Turin entwickelt und produziert seine PS-starken Schmuckstücke nun mit Hilfe von Deutschlands IT-Schmiede Nr. 1. SAP Business ByDesign bringt zwar nicht automatisch geschwungene Formen und glänzende Farben mit ins Spiel. Dafür aber Power, um die Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Welt der deutschen Engineering-Sparte langfristig in die Spur zu bringen.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Wenn sich Deutschlands Automobil-Vorzeigebundesländer Bayern und Baden-Württemberg zusammentun, werden Träume bewegt: Das jedenfalls verspricht Pininfarina Deutschland, wo in München und Leonberg über 200 Mitarbeitende die komplette Fahrzeugentwicklung der Unternehmensgruppe verantworten. Deren Kundinnen und Kunden zählen zu Industrie und Automotive-Branche, das Angebot reicht von Pkw bis Nutzfahrzeug, vom Prototyp bis zur Kleinserienfertigung. Das Design und die Automobil-

manufaktur, die die Sondermodelle, Demofahrzeuge sowie Prototypen konstruiert und herstellt, trägt den Stempel „Made in Italy“. Die Ingenieurdienstleistung ist „Made in Germany“.

Komplexe Projektlandschaft, kaum Durchblick

Den ganzheitlichen Ansatz beschreibt David Gagliardi, CEO von Pininfarina Deutschland und zuständig für die Engineering-Dienstleistungen: „In Deutschland verantworten wir Vorentwicklungskonzepte sowie Entwicklungsprojekte, die wir bis zur Serie begleiten. Unsere Schwerpunkte sind Rohbau, Exterieur und Interieur, ergänzt durch Software und Elektronikentwicklung. Vor Kurzem haben wir außerdem eine neue Business-Unit gegründet, die unsere Kunden im Bereich der Prozessdigitalisierung unterstützt.“ In Zusammenarbeit mit der italienischen Muttergesellschaft, und wo nötig mit externen Partnern, kann damit der so genannte „Top-Hat“ komplett in Eigenverantwortung entwickelt werden – also das „Kleid“, das ein Auto auf Basis einer Fahrzeugplattform charakterisiert, im Falle eines Elektroautos auch unter dem Begriff „Skateboard“ bekannt.

Bevor David Gagliardi Mitte 2018 seinen Job antrat, regierten zig Excel-Tabellen das Tagesgeschäft, die jeder Bereich für sich entwickelt hatte und die individuell nach subjektiven Kriterien gepflegt wurden. „Es war schlicht und ergreifend nicht nachvollziehbar, wie wir das Geschäft gesteuert haben, geschweige

denn, wo wir damit standen: Prognosen, Reporting, Accounting, alles basierte auf individuell befüllten Excel-Tabellen, die nicht einmal miteinander verlinkt und sehr oft inkonsistent waren“, erinnert sich David Gagliardi an seine ersten Monate bei Pininfarina.

Monatsabschluss dauerte 15 Tage

Eine Zahl hat sich dabei besonders in sein Gedächtnis gebrannt: Das monatliche Reporting zur Muttergesellschaft hat jedes Mal etwa 15 Tage gedauert. „Das war der Zeitraum, den wir benötigten, um alle Tabellen, PDFs und sonstigen Dokumente zu konsolidieren, um am Ende eine Zahl zu haben. Die das Geschäft auch nur rückwirkend betrachtete und keinerlei realistische Prognose für die Zukunft erlaubte“, erzählt David Gagliardi. Ein untragbarer Zustand für eine Industrie, für eine Branche, die eines der komplexesten Produkte der Welt herstellt – und deren Kundschaft vor allem im Premiumbereich höchste Ansprüche an das fertige Produkt stellt.

SAP statt Sammelsurium

Als neuer Geschäftsführer hat er dem Kristallkugellesen ein Ende und sich schnell auf die Suche nach einer professionellen IT-Lösung gemacht. Gefunden hat er sie in SAP Business ByDesign. Eine Entscheidung, die ihm leichtfiel: „Erstens haben wir damit ein zentrales System, das alle Funktionen und Abteilungen einheitlich abbildet, vom Perso-

Pininfarina Deutschland GmbH

Die Pininfarina Deutschland GmbH ist ein **Engineering-Dienstleister** für die **Automobilbranche** und steuert und koordiniert Projekte der deutschen Kunden für die gesamte Pininfarina-Gruppe (Stammsitz Turin). Mit über **200 Mitarbeitenden** an den Standorten München und Leonberg deckt Pininfarina vom Pkw bis zum Nutzfahrzeug die gesamte **Wertschöpfungskette vom Fahrzeug-Styling bis zur Gesamtfahrzeugentwicklung** ab.

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

nal über Finanzen bis zum Projekt-Management. Zweitens lassen sich alle Daten transparent pflegen, nachvollziehen und via Schnittstellen in Richtung Gesellschaft anbinden, und drittens ist die Lösung stabil und sicher.“ Dass sich der italienische Mutterkonzern ein Jahr zuvor bereits für SAP entschieden hatte, machte die Sache noch leichter.

Alles vorprogrammiert

Wie diffizil das Tagesgeschäft der Engineering-Experten sein kann und warum die neue Cloud-ERP-Lösung dabei zielführend unterstützt, erklärt der Geschäftsführer so: „Heute drücke ich auf einen Knopf und der Monatsreport ist automatisch erstellt. Es ist immer noch unglaublich, wie viel Zeit wir damit sparen.“ Im Juli 2019 ging SAP Business ByDesign als ERP-Basissystem in den Live-Betrieb, und seither hat sich viel getan: Nicht nur Reporting und Controlling wurden in die Spur gebracht, seit 2020 nutzt Pininfarina auch das Customer-Relationship-Management (CRM)-Modul. „Insgesamt sind wir sehr zufrieden mit den Standards und Voreinstellungen, die die Lösung bietet. An der einen oder anderen Stelle mussten wir aber mit Zusatzprogrammierungen nachjustieren“, sagt der Geschäftsführer. Ein Beispiel dafür war die Verknüpfung der Angebote: Hier war nicht ersichtlich, ob es bereits ein Angebot gab, oder ob im System nur die Opportunity hinterlegt war. Zwischenzeitlich wurde dieses Problem gelöst, die Daten sind zentral erfasst und werden auch so gepflegt. →

Vorteile und Optimierungspotenziale SAP Business ByDesign

- **Vorteile**
 - Zugriff auf standardisierte Prozesse
 - Viele Features ermöglichen Individualisierung, z. B. für Projekt-Management und Reporting-Erstellung
 - Konzernweite Nutzung
 - Am Markt etabliertes Produkt garantiert ständige Weiterentwicklung und Updates sowie Support bei Problemen
 - Flexible Ausbaumöglichkeiten
 - Nutzerfreundliche Oberfläche
- **Optimierungspotenziale**
 - Ressourcenplanung für die Auslastung der Mitarbeiter
 - Schnittstelle für e-Invoicing nicht vorhanden
 - Flexiblere Anpassung der Lizenzen je nach Kundenbedarf

Die größten Herausforderungen und Probleme bei Pininfarina vor SAP Business ByDesign

• Herausforderungen

- Großprojekte dauern mehrere Jahre
- Viele Fachabteilungen und Business-Units über mehrere Standorte sind involviert
- Auftragsvergabe erfolgt über Rahmenverträge und Ticketsystem, um Flexibilität zu gewährleisten
- Abbildung von Lead-Fahrzeugen (z. B. eine Limousine) und Derivaten (z. B. ein Kombi oder Cabrio) durch unterschiedliche Komplexitätsklassen, die die notwendige Arbeitsleistung nicht immer konsistent widerspiegeln – denn Projekte „leben“ und Änderungen finden täglich statt

• Probleme

- Alt-System bildet nicht alle Unternehmensprozesse ab
- Zahlen und Prozesse sind intransparent, z. B. lassen sich Kundenprojekte nicht durchgängig monitoren
- Unternehmens-Reporting musste manuell erstellt werden, Zahlungspläne und Forecast waren nicht abbildbar
- Projekt-Management muss optimiert werden, z. B. für Projekte, die gleichzeitig mehrere Fachabteilungen betreffen
- Einführung eines CRM-Systems



David Gagliardi, CEO von
Pininfarina Deutschland

Cloud macht keinen Kummer

Bedenken hinsichtlich der Cloud-Lösung gab es, aber sie wurden erfolgreich überwunden – auch dank des Vertrauens des CEO in die Lösung. „Wenn man es schafft, die Hürde Vertraulichkeit zu überwinden, ist es die beste Lösung überhaupt: Die Daten sind immer verfügbar, sie werden von einem der größten IT-Konzerne der Welt gesichert und wer garantiert mir, dass der hauseigene Firmenserver besser geschützt ist?“, sagt David Gagliardi. Sprich, Daten bei sich zu haben und zu hoffen, sie seien somit sicherer, ist eine psychologische Geschichte, hat aber wenig mit der Realität zu tun. Und er ergänzt: „Auch hier galt: Technologie statt Bauchgefühl. Wenn große Konzerne wie zum Beispiel BMW auf Cloud-Lösungen vertrauen, können wir bei Pininfarina das auch.“ ■

Rahmenverträge erfordern Präzision

Die zentrale Datenerfassung sollte im OEM-Engineering eigentlich schon lange Standard sein, denn anders ist das komplexe Geschäft nicht mehr händelbar. Ein Beispiel dazu: Vor allem in Deutschland arbeiten alle Originalteilhersteller (Original Equipment Manufacturer – OEM) mit so genannten Ticket-Systemen. Das bedeutet, in umfangreichen Rahmenverträgen mit den Zulieferern werden alle Aufgaben und Arbeiten möglichst präzise vorab festgelegt: Z. B. fünf Konstruktionschleifen und sieben Simulationsschleifen für die Komponenten A, B und C.

Diese Planungs- und Kostensicherheit für die Automobilbauer bringt aber oftmals Nachteile für Dienstleister wie Pininfarina, denn die Preise sind strikt verhandelt: „Sprich, wenn wir Anfang des Jahres einen Rahmenvertrag abschließen, wissen wir erstens nicht, was wirklich an Aufgaben kommt, und müs-

sen, sobald wir nur einen Handschlag mehr machen als ursprünglich vereinbart, erneut mit den Kunden verhandeln“, erklärt der Geschäftsführer. „Wer hier keinen Überblick zum aktuellen Status und Zahlen zu jedem einzelnen Prozessschritt auf Knopfdruck zur Verfügung hat, kann nur verlieren.“

Profitabilität endlich trackbar

Eine weitere Neuerung erlaubt Business ByDesign, indem sich die Leistung der fünf Business-Units von Pininfarina Deutschland nun exakt nachweisen lässt. Und das mit tagesaktuellen Informationen. „Früher dauerte ein solcher Bericht drei Monate und war komplett manuell erstellt“, erinnert sich David Gagliardi. „Heute kennen wir alle Zahlen ganz genau, wissen, welche Kosten zu welcher Business-Unit gehören und wann sie gebucht werden.“ Die von ihm geschätzte Zeitersparnis: „Wir brauchen heute zwei Tage anstelle von drei Monaten um herauszufinden, wer wie profitabel arbeitet.“

Lessons Learned: kritische Faktoren im Projekt und in der Kommunikation

- Migration der alten Projektlandschaft in SAP Business ByDesign nicht automatisch 1:1 übertragen
- Ausreichend Zeit einplanen
- Fein-Tuning genau ansehen: Wo reicht der Standard, wo muss nachgeleitet werden

So tunen wir Ihr SAP

Bringen Sie die PS auf die Straße!

Einfache Nutzung durch reduziertes und user-zentriertes Design. Künstliche Intelligenz, für einfache, schnelle Prozesse.

Effiziente Lösungen: Wir schaffen Anwendungen, die Ihre Mitarbeiter optimal unterstützen und den Arbeitsalltag vereinfachen.

Experience SAP like never before!



#SAPlikeneverbefore
www.sovanta.com



Anzeige

JAB
ANSTOETZ

d.velop

VORTRAG // 24.09.2021 / 15:30 UHR

Digitaler Rechnungs-workflow in SAP

Ein Erfahrungsbericht der JAB Anstoetz Group.

Patrick Kosche
JAB Anstoetz Group

Mehr Infos unter d-velop.de



Personalberatung duerenhoff startet Nachhaltigkeitsprogramm

SAP-Karriereberatung ist jetzt CO₂-neutral

Vermeiden, reduzieren, ausgleichen – so drückt duerenhoff den eigenen CO₂-Fußabdruck unter null. Unternehmen und SAP-Fachkräfte, die mit duerenhoff zusammenarbeiten, profitieren von der Gewissenhaftigkeit eines Partners, der es mit der Nachhaltigkeit sehr genau nimmt.

Überschwemmungen, Dürre, unbewohnbare Regionen. Unsere Erde verändert sich. Und das nicht gerade zum Vorteil ihrer Bewohner. Der Klimawandel wurde von Menschen gemacht. Darum zählt jetzt nur noch eines: messbare Taten. Die SAP AG geht voran. Bis 2023 wollen die Walldorfer CO₂-Neutralität erreichen. Das Ziel erscheint realistisch. Die Anstrengungen sind umfangreich. Der coronabedingte Rückgang von Flügen und Pendelverkehr hat ebenfalls Wirkung gezeigt. Wer auf den CO₂-Fußabdruck schaut, stellt fest, dass Homeoffice und Videokonferenzen helfen, die Klimaziele zu erreichen.

Aus Verantwortung und Überzeugung

In Richtung Nachhaltigkeit denkt auch Martin Lange, der Geschäftsführer der SAP-spezialisierten Personalberatung duerenhoff. Für Lange steht fest: „Wir werden der Natur alles zurückgeben, was wir uns in mehr als einem Jahrzehnt von ihr geborgt haben.“

Der Chef der Stuttgarter Personalberatung hat die Nachhaltigkeit als Unternehmensziel festgeschrieben. Eine Projektgruppe kümmert sich darum, die Impulse und Ideen zu sammeln, umzusetzen und dauerhaft zu etablieren. Im Rahmen des Nachhaltigkeitsprogramms One_Earth werden Energieverbräuche, Mobilitätsverhalten und andere Faktoren untersucht und konkrete Maßnahmen umgesetzt. Der Fokus liegt auf Veränderung. Als Sofortmaßnahme wurde die Zusammenarbeit mit den Klimapartnern Naturefund und ClimateExtender gestartet. Naturefund kümmert sich in zahlreichen Naturschutzprojekten darum, Biodiversität zu erhalten und landwirtschaftliche Erträge mit nachhaltigen Maßnahmen zu verbessern. ClimateExtender hat den unternehmensinternen Prozess begleitet, zertifiziert und mit eigenen Kompensationsprojekten die Klimaneutralität des Unternehmens sichergestellt. Dabei folgt man konsequent den Nachhaltigkeitszielen der UN.



So funktioniert klimaneutrale Personalberatung

Im Ergebnis bietet duerenhoff ab sofort klimaneutrale SAP-Karriereberatung und SAP-Jobvermittlung an. duerenhoff weiß, wie viele Kilometer Bewerberinnen und Bewerber im Durchschnitt zurücklegen und welche Verkehrsmittel sie dabei benutzen. Denn duerenhoff gleicht auch die Emissionen aus, die außerhalb der duerenhoff Geschäftsräume anfallen. Neben Umwelt und Klima nimmt duerenhoff im Rahmen des Nachhaltigkeitsprogramms weitere gesellschaftliche Themenfelder in den Blick. Zum Beispiel die Chancengleichheit. Das liegt auf der Hand. Personalberatung kann ein wichtiges Puzzleteil sein, bei jedem Auswahlprozess die fachlichen Qualitäten in den Mittelpunkt zu stellen.

Diversität als Unternehmensziel

Geschlecht, sexuelle Orientierung oder ethnische Herkunft haben als Einstellungskriterium längst ausgedient. Hier kommt den Unternehmen eine Vorbildfunktion zu. Wo noch strukturelle Benachteiligung bestehen, müssen sie schnellstens überwunden werden. Längst hat sich herumgesprochen, dass die Regenbogenfarben mehr sind als ein plakatives Zeichen der Menschlichkeit. Studien belegen: Diversität ist ein Erfolgsfaktor. Divers besetzte Teams arbeiten in der Regel erfolgreicher und stabiler. Personalberatung durch duerenhoff trägt aktiv dazu bei, unschwerfliche Benachteiligungen zu verhindern und Diversitätsziele zu erreichen. Letztlich geht der fachliche Fortschritt Hand in Hand mit den gesellschaftlichen Entwicklungen. Auch SAP-Abteilungen profitieren davon. Sie funktionieren besser mit fachlich passenden SAP-Fachkräften. Eine typische Win-Win-Situation.



Bild: Kalen Emsley on Unsplash

Weitere Informationen:
<https://www.greenhiring.de/>



Innovativ **mit** SAP arbeiten, statt **an** SAP zu arbeiten

Einfach Schritt für Schritt
in die Cloud umziehen



SAP

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen
Beratungstermin bei einem plusserver-Experten.

Telefon: 02203 1045 3500
E-Mail: beratung@plusserver.com

Jetzt das Richtige tun: Aufbruch in die intelligente Zukunft

Eines steht fest: Unternehmen kommen an intelligenten Prozessen auf Dauer nicht mehr vorbei. Warum das so ist und wie SAP den Weg dorthin ebnet, verraten Experten beim virtuellen DSAG-Jahreskongress.

Unter dem Motto „Mut und Intelligenz – Jetzt!“ stellt die virtuelle DSAGLIVE vom 20. bis 24. September 2021 in fünf Keynotes und mehr als 130 Vorträgen die erforderliche Business-Transformation zum intelligenten Unternehmen in den Fokus. Auch SAP ist natürlich mit von der Partie. Und bietet in moderierten Livestreams und vertiefenden Sessions wichtige Hilfestellungen für den digitalen Wandel.

SAP unterstützt die Kunden dabei mit einer Vielzahl innovativer Maßnahmen und Lösungen. Dazu gehört beispielsweise das auf der SAPPHERE NOW 2021 neu angekündigte SAP Business Network, das die Basis für agile Lieferketten und nachhaltige Unternehmensleistungen schafft. Oder RISE with SAP, ein Angebot von SAP für Business-Transformation-as-a-Service. Es bündelt Services und Tools für den digitalen Wandel

und ebnet Unternehmen so einen individuellen Weg in die Cloud. Branchenspezifische Pakete für den Handel, die Konsumgüterindustrie, die Automobilbranche, die Versorgungswirtschaft sowie den Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau sollen künftig ebenfalls auf dieses Ziel einzahlen.

Was das konkret bedeutet und wie das SAP-Lösungsportfolio die digitale Transformation Ihres Unternehmens erleichtert, verraten wir Ihnen im Rahmen unseres Vortragsprogramms auf der virtuellen DSAGLIVE 2021. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

www.sap.de



Auswirkungen der DSGVO auf Datenprozesse

Viele Unternehmen stehen immer noch vor der Herausforderung, ihre SAP-Systeme an die Richtlinien der DSGVO anzupassen. Zwei Anforderungen der DSGVO sind besonders hervorzuheben: das Auskunftsrecht (Art. 15) und das Recht auf Vergessenwerden bzw. Löschen der personenbezogenen Daten (Art. 17).

Proaktive Aufbewahrungsvorschriften

Vor Inkrafttreten der DSGVO in 2018 war es üblich, Daten nur reaktiv zu verfremden. Seitdem haben Organisationen aber die Notwendigkeit erkannt, Daten proaktiv zu bereinigen. Im Laufe der Zeit ist klar geworden, dass die Definition der Aufbewahrungsfrist von der IT-Abteilung und den

Datenschutzverantwortlichen unterschiedlich interpretiert wurde.

Datenverantwortlicher vs. Datenverarbeiter

In den letzten Jahren ist die E-Commerce-Branche schnell angewachsen. Viele Bestellungen gehen dabei nicht mehr über den „hausinternen“ Webshop, sondern über externe Marktplätze ein. Das führt zu einer ständigen Herausforderung beim Thema Datenschutz: Welche Rolle haben Datenverantwortliche und Datenverarbeitende beim Umgang mit Daten und wer kann bei Verstößen belangt werden? Häufig gibt es deshalb strenge Anforderungen an die Aufbewahrungsfrist, die in ihrer Dauer variieren kann.

Die Anpassungen der Anforderungen bzgl. Datensicherheit und Aufbewahrungsfristen sowie den unterschiedlichen Rollen derjenigen, die die Daten verarbeiten, sind eine dauernde Herausforderung. Dies erfordert Tools, die sich leicht an verändernde Bestimmungen und Regeln anpassen können und somit dem Recht auf Vergessenwerden gerecht werden.

Mit der SAP Data Privacy Suite kann EPI-USE Labs Unternehmen bei der Erfüllung der DSGVO-Vorgaben gezielt unterstützen, insbesondere beim Identifizieren, intelligenten Entfernen und regelmäßigen Verfremden von sensiblen Daten in SAP-Systemen.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.epiuselabs.de>



SAP-Change-Automation durch Third-Party-Integration

In den komplexen SAP-Umgebungen von heute spielt ein robuster und automatisierter Change-Prozess eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung von DevOps und einer kontinuierlichen Bereitstellung von SAP-Änderungen. Konsistente Prozesse und Automation ermöglichen es SAP-Teams, regelmäßig Änderungen ohne Unterbrechung des täglichen Betriebs auszuführen und eine hohe Verfügbarkeit von SAP-Anwendungen zu deutlich geringeren Kosten sicherzustellen.

Das Problem bei vielen Unternehmen besteht darin, dass bei der Software-Entwicklung eine Vielzahl von Tools zum Einsatz kommt. Die Toolsets können ITSM-Lösungen, Projekt-Management-, Testautomatisierungs- sowie Code- und Impact-Analyse-Lösungen umfassen.

Doch allzu oft werden diese Lösungen in Silos betrieben und nicht nahtlos in den



Änderungsprozess über SAP-Systeme hinweg integriert. Die Folge: Projektverzögerungen, manuelle Fehler und kostspielige Ausfallzeiten.

Eine vollständig integrierte Landschaft erleichtert SAP DevOps und unterstützt die kontinuierliche Bereitstellung von Änderungen, indem sie eine isolierte Entwicklung beseitigt.

Wie kann Rev-Trac helfen?

Rev-Trac Platinum, die führende Automatisierungslösung für SAP-Change-Management, organisiert und erzwingt alle Change-Prozesse und -Aufgaben und sorgt darüber

hinaus für ein sicheres Deployment. Die Lösung lässt sich bidirektional mit allen ALM- und DevOps-Tools integrieren und ermöglicht so den Aufbau einer durchgängigen Toolchain, um die Automatisierung der Change-Management-Aufgaben zu maximieren.

Die Allianz AGCS hat Rev-Trac mit Service-Now und Tricentis Tosca integriert, um eine automatisierte Toolchain entlang des gesamten Change-Management-Prozesses zu etablieren und damit zeitaufwendige und fehleranfallige, manuelle Aufgaben eliminiert.

Sehen Sie sich den Vortrag der Allianz AGCS bei der DSAGLIVE 2021 am 21.09. um 16:30 Uhr an, um mehr zu erfahren.

Kontakt:

www.rev-trac.com
olaf.kayser@rev-trac.com

Anzeige



Neptune Software



Kennen Sie schon
die im SAP-Markt führende
Low-Code
App Entwicklungsplattform?

www.neptune-software.com

Pragmatisch, effektiv, praxisorientiert

SAP S/4HANA Transformation mit Greenfield⁺



Mit dem Transformationsansatz Greenfield⁺ hat SPIRIT/21 ein Vorgehensmodell speziell für Unternehmen entwickelt, die ihre SAP Umgebung einfach, zeit- und aufwands-optimiert auf SAP S/4HANA umstellen wollen. Aufwändigere Weiterentwicklungsprojekte können dann ggfs. in einem nächsten Schritt, nach der SPIRIT/21 Greenfield⁺ „Lean Transformation“, umgesetzt werden – abgestimmt auf den unternehmerischen Bedarf und unter Nutzung der dann bereits produktiv verfügbaren SAP S/4HANA Plattform.

Der Greenfield⁺-Ansatz ist für Unternehmen geeignet, auf die einer oder mehrere der folgenden Punkte zutreffen:

- Die Unternehmensprozesse sind heute bereits zufriedenstellend bis gut in SAP abgebildet.
- SAP ist schon lange im Einsatz.
- Es ist unklar, ob das derzeitige SAP System bereits ‚S/4HANA-Ready‘ ist.
- Das Thema Archivierung hat noch keine hohe Priorität im Unternehmen.
- Zur Vorbereitung einer S/4HANA-Conversion müssen noch Vorprojekte durchgeführt werden.
- Es ist nicht transparent, welche Aufwände und Kosten mit dem Umstieg auf S/4HANA verbunden sind.

Der Weg nach S/4HANA mit Greenfield⁺ lässt sich über drei wesentliche Projektschritte umsetzen.

Step 1 – Vorbereitung und Konzeptdefinition

Im ersten Schritt wird das vorhandene System auf seinen aktuellen Stand hin un-

tersucht. Hierbei wird geprüft, ob der von SAP bereitgestellte Readiness-Check bereits durchführbar ist oder ob dieser erst über Hinweise verfügbar gemacht werden muss. Sobald der Readiness-Check funktionsfähig ist, wird er als erste Prüfung durchgeführt. Er liefert eine Vielzahl an Erkenntnissen, welche Tätigkeiten im vorhandenen System auf dem Weg nach S/4HANA notwendig sind. Auf dieser Basis wird dann gemeinsam festgelegt, welche Änderungen oder Weiterentwicklungen für das neue S/4HANA System benötigt werden und ein entsprechendes Delta-Konzept erarbeitet.

Step 2 – Detailplanung und Umsetzung

In das neue SAP S/4HANA-System wird der aktuelle Stand aller aktiven und erforderlichen Prozesse selektiv übernommen. Diese Systemeinstellungen werden dann durch alle zwingend notwendigen Neuerungen ergänzt, wie z. B. das neue Hauptbuch oder die Einführung der Geschäftspartner-systematik. Ist das System aufgebaut und implementiert, werden zur Produktivsetzung nur die notwendigen Stammdaten sowie die Daten des laufenden Geschäftsjahres, wie z. B. Salden, offene Posten, Aufträge oder Bestellungen, per Datenmigration übernommen.

Step 3 – Konservierung des bisherigen SAP Systems (Data / Information Backup)

Das „alte“ SAP System wird nach dem Produktivstart „eingefroren“ und z. B. in einer Cloud-Umgebung für zehn Jahre zur Erfüllung der Aufbewahrungsfristen ausschließlich mit Lesezugriffen bereitgestellt. Der Zugriff auf diese Form des Archivsystems wird durch einen gesicherten Anmel-

deprozess gewährt. Nach Aktivierung wird der Cloud-Dienst zu einem festgelegten Zeitpunkt automatisiert beendet. So wird sichergestellt, dass nur dann Kosten entstehen, wenn das System tatsächlich genutzt wird.

Welche Vorteile bietet Greenfield⁺?

Greenfield⁺ erspart eine lange und aufwändige Konzeptionsphase. Es müssen lediglich die

identifizierten, prozessualen und funktionalen „Deltas“ konzeptionell erarbeitet und zusätzlich umgesetzt werden. So können auch selektiv und bedarfsgerecht Weiterentwicklungen von Prozessen mit „designed“ werden.

„Altlasten“, also nicht mehr genutzte oder erforderliche Prozesse, Entwicklungen und veraltete Daten, werden nicht in die neue, produktive Systemlandschaft übernommen. Darüber hinaus sind Sie durch die Nutzbarkeit der historischen Daten über das skizzierte Archivsystem DSGVO-konform und erfüllen mit dieser einfachen und kostengünstigen Lösung auch die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen. Mit dem SPIRIT/21 Greenfield⁺ Ansatz können Unternehmen unter den geschilderten Rahmenbedingungen ihren Weg nach SAP S/4HANA plan- und steuerbar und mit minimiertem Aufwand beschreiten.



Autor:
Johannes Schwager,
Business Development
Executive, SPIRIT/21

SPIRIT/21

Otto-Lilienthal-Straße 36
71034 Böblingen
Tel. +49 7031 209 3333
info@spirit21.com
www.spirit21.com

Schwerpunkt:

Mit **Mut** und Intelligenz

Aufbruch in neue IT-Welten

*Die Grenzen der IT weiter verschieben. Clever, flexibel und geschickt
das Vakuum mit Ideen füllen. Aufwand und Anstrengungen sind groß.
Die Anziehungskraft des Mehrwerts neuer Geschäftsmodelle ist größer.*



Mut und Intelligenz – Jetzt!



Die Zahlen

- **5 Tage** Keynotes und Talk-Sessions
- **130 Vorträge** der DSAG-Gremien und Partner
- ausgebuchte Partner-Ausstellung mit **38 Ausstellungsständen**

20. bis 24. September: **Virtuell!**

✉ **dsaglive.plazz.net**

Mit über **3.000** Teilnehmenden



Das Motto

Gebraucht wird der Mut zur Veränderung, der Mut, Chancen im gesamten hybriden Umfeld zu sehen und jetzt einfach zu „machen“ – und so letztlich eine tatsächliche **Geschäftsmodell-Transformation** durchzuführen.



Die Voraussetzungen

- **Vertrauen** in Netzwerke
- **Mut**, Datenmodelle zu teilen
- **Intelligente Technologien**, um Abläufe zu vernetzen und zu digitalisieren
- Der **Blick** über den Tellerrand zu den Hyperscalern



Die Forderung

- Klare Wege aufzeigen, wie sich **hochgradig angepasste Systeme und Prozesse** in S/4HANA-Cloud-Umgebungen überführen lassen
- **Unterstützung** dafür anbieten



Der (zu diskutierende) Weg

SAP sagt: Von der klassischen On-Premise-Sicht zu S/4HANA und in die Cloud: mit „RISE with SAP“!

Die DSAG antwortet: Das Transformation-as-a-Service-Angebot muss dafür deutlicher und greifbarer für Anwender werden – v. a. bezüglich der diversen Transformationsoptionen.

Denn SAP-Anwender kämpfen mit vielen Herausforderungen gleichzeitig:

„Die mit S/4HANA-Projekten verbundenen Veränderungen sind oft nicht agil und einfach, sie sind anstrengend, aufwands- und kostenintensiv.“

Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender



Der Horizont von „RISE with SAP“

- **Industriepakete** etwa für Automotive, Handel, Konsumgüter, Maschinenbau, Komponentenfertiger und Energieversorgung.
- **Erweiterungen** rund um das **Personalwesen** (Human-Experience-Management).
- Erweiterungen des **modularen Cloud-ERP**.



Virtuelle und physische Präsenz im Einklang

Dem Event-Mix gehört die Zukunft

Vom Messestand direkt ins Web gestreamt – die DSAG erweitert ihr Angebot im Veranstaltungssektor.

Dr. Mario Günter, Geschäftsführer der DSAG Dienstleistungs GmbH



Dr. Mario Günter, Geschäftsführer der DSAG Dienstleistungs GmbH

Kleine Veranstaltungen, eher Sitzungscharakter mit Abstand – in kleinen Schritten näherten wir uns schon vor der Sommerpause wieder der alten Realität. Die DSAG hat sich trotz alledem frühzeitig dazu entschieden, ihren diesjährigen Jahreskongress nochmals virtuell unter dem Namen DSAGLIVE stattfinden zu lassen. Die Hoffnung bleibt, dass wir im nächsten Jahr wieder zur Präsenzveranstaltung zurückkehren werden. Eine Garantie gibt es aber nicht. Vielmehr werden wir unsere Events weiterentwickeln, hin zu einem intelligenten Mix aus physischen und virtuellen Formaten. Getreu dem diesjährigen Kongressmotto „Mut und Intelligenz – Jetzt!“, das auch wir als Messlatte bei der Konzeption zeitgemäßer Event-Formate anlegen.

Die Zeiten rein physischer Messe-Events sind ohnehin vorbei. Virtuelle Formate werden bleiben und sich künftig in einer guten Balance zum Physischen bewegen. Auch die DSAG hatte bereits in den Vor-Corona-Jahren alle Keynotes des Jahreskongresses einer breiten Öffentlichkeit per Live-Web-Stream zur Verfügung gestellt, und das ohne Ticketerwerb. SAP selbst hatte die Botschaften ebenfalls ihren Beschäftigten zugänglich gemacht, die sonst keine Kenntnis davon erlangt hätten. Die Reaktionen waren sehr positiv.

Persönlicher Kontakt ist nicht zu ersetzen

Natürlich ließe sich auf Basis der Erfahrungen der letzten zwei Jahre diese Form der virtuellen Teilhabe noch ausbauen. Die technischen Voraussetzungen sind heute da, das größere Problem stellt

die Kalkulationsgrundlage solcher Events dar. Wenn beides funktionieren soll, hat das unmittelbaren Einfluss auf die monetären Aufwände der Veranstalter. Die Kosten steigen deutlich, aber gibt es auch eine Bereitschaft der Teilnehmenden an virtuellen/hybriden Events, dementsprechend adäquate Ticketpreise zu entrichten? Fast täglich kann man heute zwischen



vielen unentgeltlichen Angeboten wählen. Punktuell, bei kleinen Events, mag dies funktionieren, nicht aber bei größeren Veranstaltungen, die eine massive technische Investition voraussetzen. Hybride Events sind für den Veranstalter daher mit weitaus größeren kalkulatorischen Herausforderungen verbunden – auch für uns.

Gleichzeitig wissen wir, wie wertvoll Vor-Ort-Veranstaltungen sind. Für SAP-Partner und Beratungshäuser (die einen großen Teil des physischen Events ausmachen) sind virtuelle Messestände nicht das Nonplusultra. Der persönliche Kontakt ist eben nicht zu ersetzen.

Bunter und vielfältiger

Wie sehen nun die DSAG-Events der Zukunft aus? Arbeitskreise, Jahreskongress und Technologietage wird es weiterhin geben, aber das Programm wird noch bunter und vielfältiger. Zeitgemäße Formate und Premium-Content bilden zusammen ein gutes Angebot für unsere Mitglieder. Wir schauen voraus, wie der Standard in zwei Jahren aussieht, um noch besser in die Interaktion und Kooperation zu treten. Virtuelle Break-outs, interaktive Mural-Boards & Co: Damit werden wir und unsere Mitglieder noch häufiger zu tun haben. ■

„Dabei sein ist alles!“

Wir waren neugierig: Worauf freuen sich Mitglieder und Teilnehmende dieses Jahr? Welche Themen sind spannend, wo erhoffen sie sich wertvollen Input und kreative Ideen? Und wo musste in letzter Zeit selbst Mut bewiesen werden? Ein kleiner, aber feiner Querschnitt hat bereitwillig Rede und Antwort gestanden.

1

**Ich nehme teil,
weil ...**

**Ich freue mich 2021
besonders auf ...**

2

3

**In welcher Situation
haben Sie in letzter
Zeit Mut benötigt?**

Claus Kruesken, Moderator DSAGLIVE

- 1 ... mich die Themenvielfalt jedes Jahr aufs Neue fasziniert. Ich habe auch an anderer Stelle viel mit SAP zu tun: Podcasts, Veranstaltungen, Trainings und vieles andere. Der DSAG-Jahreskongress hilft mir immens, mit der ganzen Bandbreite an Themen auf dem aktuellen Stand zu sein.
- 2 ... die Vorfreude auf 2022. Auch wenn ich dieses Jahr hoffentlich nicht wieder aus dem Home-Office moderiere, sondern aus dem DSAGLIVE-Studio in Walldorf, so freue ich mich doch wieder auf ein Event, bei dem wir alle an ein- und demselben Ort netzwerken und feiern können!
- 3 Kaum zu glauben, aber auch in Sachen Musik muss ich gelegentlich Mut beweisen. In meiner Tätigkeit als Musikredakteur begleite ich ebenfalls Veränderungsprozesse – und zwar im musikalischen Erscheinungsbild meiner Welle. Was trauen wir uns Neues? Wo „verschrecken“ wir unter Umständen Hörer? Da heißt es manchmal auch mutig sein, und zwar mit intelligenten Entscheidungen.

Thorsten Düvelmeyer, Fielmann AG

- 1 ... ich mich auf einen interessanten Austausch, neue Impulse, spannende Vorträge und konkrete Ideen für alle unsere Digitalisierungsvorhaben bei Fielmann freue.
- 2 ... die ersten Events, die endlich wieder vor Ort stattfinden. Und auf moderne neue Apps, die wir in der SAP Business Technology Platform (BTP) im Rahmen unserer Transition bauen und den nötigen Mut, dabei auch weitere Technologien wie Robotic-Process-Automation (RPA) und Artificial Intelligence (AI) zu nutzen. Außerdem freue ich mich auf einen regen und informativen Austausch innerhalb der DSAG-Community zu all den neuen Möglichkeiten, die die BTP bietet!
- 3 Wir haben uns einiges überlegt, das wir in der Integration- und Extension-Suite bauen wollen. Der Going-Live der ersten Apps und APIs ist doch spannend und erfordert teilweise auch Mut. Wenn es aber erst einmal läuft, bekommen wir durch CI/CD und Automatisierung aber schnell die nötige Sicherheit und Routine.

**Marco Krapf,
Otto-Group**

- 1 ... ich bei der DSAG, neben den fachlichen Vorträgen und Diskussionen, auch immer viele Freunde und Weggefährten treffe. Dieses Jahr leider noch einmal virtuell, aber die nächste Live-Tagung mit Abendveranstaltung ist hoffentlich nicht mehr weit – und die wird fantastisch, da werde ich alles dafür tun. Da heißt's dann: Dabei sein ist alles!
- 2 ... die Talk-Runde mit SAP-CEO Christian Klein. Kann er mir weiterhin eine Perspektive geben und mich motivieren, auch die nächsten 20 Jahre mit der Software zu arbeiten?
- 3 Auf jeden Fall bei unserem Mega-Projekt „Next Level“  mit Migration der SAP-Landschaft in die Google-Cloud-Plattform, Back-Sourcing des Systembetriebs, Automatisierungen und Neuaufbau des Monitorings. Im März 2020, direkt nach dem Kick-off, ging es für alle Team-Mitglieder 100-prozentig in den Remote-Work-Modus, und das bis heute. Dieses komplett neu zusammengestellte Team aus internen Kollegen verschiedener Disziplinen, teils ohne SAP-Erfahrung, hat nie am Erfolg gezweifelt, allen pandemiebedingten Widrigkeiten getrotzt und das Projekt sogar schneller umgesetzt als geplant!

**Jutta Gimpel,
Miele & Cie. KG**

- 1 ... die DSAGLIVE die Möglichkeit bietet, viel Neues aus der SAP-Welt zu erfahren und aus den Erfahrungsberichten anderer Teilnehmer Wichtiges für die Zukunft und die eigenen Aufgaben und Projekte mitzunehmen.
- 2 ... den Kontakt zu anderen DSAG-Mitgliedern.
- 3 In diesen bewegten Zeiten neue Themen und Projekte zu starten und sich mit neuen Technologien zu beschäftigen, ohne die gewohnten Vorgehensweisen und Kommunikationswege nutzen zu können, braucht manchmal Mut.

**Herzlichen Dank
für Ihre Zeit
und Unterstützung!**

Anzeige

Business Intelligence Accelerator for HANA & S/4HANA

Virtual Datamarts
Semantic Layers
BI Self Service Toolbox
Compatible with all BI Tools

+ a Meta Data Repository

BOOK YOUR DEMO CALL:

sales@rapidviews.io +49 32 222 006 156 www.rapidviews.io



Funktionierende Arbeitsbeziehungen auf den Weg bringen

Mit System und Seele

Wir alle stehen in Beziehungen. Zu uns selbst, zu anderen und auch zu unserer Arbeit. Viele dieser Beziehungen sind gut, manche nicht. Die Forschung allerdings zeigt: Je besser eine Beziehung, umso kreativer, loyaler und auch engagierter sind wir. Und das gilt natürlich auch für das Duo Mensch-Job. Wie jeder Einzelne in unserer schnelllebigen (Arbeits-) Welt aufrichtig Stellung beziehen und dabei Sinn und Haltung mit dem eigenen Wirken verbinden kann, dazu berichtet Julia von Winterfeldt, Beraterin und Coach, aus langjähriger Erfahrung: Im blaupause-Interview und auf der DSAGLIVE im September.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Frau von Winterfeldt, sind Sie ein Kopf- oder ein Gefühlsmensch?

Julia von Winterfeldt: Ich bin ein Gefühlsmensch mit einer Menge Vorstellungskraft und einer überdurchschnittlichen Portion Kreativität. Doch ich nutze ebenso gerne meinen Kopf, um konstruktiv-kritisch zu bleiben. Ich denke und fühle, dass das Zusammenspiel der beiden Aspekte die Musik macht.

Was dürfen wir von Ihnen auf der DSAGLIVE erwarten? Was denken Sie, könnte besonders interessant sein für DSAG-Mitglieder?

Mir ist es ein echtes Anliegen, Menschen zu gelingenden Beziehungen im Arbeitskontext zu ermutigen, damit sich die kollektive Kraft einer Organisation entfalten kann. Denn erwiesenermaßen erhöhen sich unser Engagement, unsere Kreativität und unsere Entscheidungsfähigkeit, wenn wir die Qualität unserer Beziehungen stärken. Doch wie stärken wir diese zu uns selbst, unsere zwischenmenschlichen Beziehungen und auch die zur Organisation – also unseren Arbeitgebern? Hierzu möchte ich gerne einen Impuls setzen und allen Teilnehmenden auch die Möglichkeit geben, sich im Arbeitskontext konstruktiv-kritisch zu erforschen, um künftig echtes Miteinander zu gestalten.

In welcher Situation haben Sie in letzter Zeit Mut benötigt?

Ich brenne für eine humane Wirtschaft, daher beweise ich jeden Tag Mut. Die meisten Organisationen schüren ein permanentes Angstfeld und es benötigt Mut, um zu dem zu stehen, was Jeder von uns sich spürt und als eigene, wahrhaftige Impluse wahrnimmt.

Was inspiriert Sie? Gerne beruflich und privat?

Mich inspiriert der Mensch an sich und insbesondere unser Geist und unsere Seele. Wie kann es sein, dass unser Gehirn so unfassbar intelligent ist, und wir nur 1/3 unseres Potenzials nutzen?

Die wertvollste Weisheit, die Sie bisher gelernt haben?

Unsere Gedanken sind keine Realität, jedoch sind es unsere Gedanken, durch die wir unsere Realität erschaffen. Unsere Gedanken sind unglaublich mächtig, denn sie erschaffen unsere Realität. Sie beeinflussen unsere Gefühle, unsere Wahrnehmung, unser Verhalten und folglich unser gesamtes Leben. Es entsteht eine Art selbsterfüllende Prophezeiung: Wir nehmen nur noch das wahr, woran wir den ganzen Tag denken, und geraten so in Situationen und Lebensumstände, die diese Gedanken widerspiegeln.

Und was hat höchste Priorität, in Ihrem Beruf? In Ihrem Leben?

Meine höchste Priorität im Leben und in der Arbeit ist es, ein wertorientiertes und sinnvolles Leben zu gestalten. Denn wenn wir unsere Werte mit unseren Bedürfnissen in Einklang bringen, erleben wir ein Gefühl von Sinn, Freude, Integrität und Erfüllung. Und wer könnte das nicht wollen?!

Vielen Dank für das Gespräch!

DSAGLIVE 2021

Julia von Winterfeldt

21. September 2021

12:45 Uhr



Offen für alle Teilnehmenden

Der Supercomputer in unserem Kopf

Goldstandard Gehirn

Daten und Informationen lassen sich googlen. Ideen und Wissen nicht. Aber was ist eigentlich eine gute Idee? Optimalerweise eine, die die Welt verändert und ein bisschen besser macht? Und wie ordne ich überhaupt Informationen, um auf neue Ideen zu kommen? Henning Beck, Neurowissenschaftler und Autor, erklärt – auch auf der DSAGLIVE –, was in unserem Gehirn passiert: Wenn wir denken. Wie es arbeitet. Und warum es, auch wenn es zu 99 Prozent mit sich selbst beschäftigt ist und eine Milliarde Mal häufiger Fehler macht als z. B. künstliche Intelligenz (KI), dennoch Goldstandard ist.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Herr Beck, sind Sie eine analytische oder eine kreative Person?

Henning Beck: Ich entscheide sehr stark emotional, nachdem ich mich intensiv analytisch mit einem Problem auseinandergesetzt habe. Im Übrigen ist das der Standardfall im Gehirn, denn es gibt keine einzige Entscheidung, die nicht ohne Emotionen getroffen wird.

Wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen?

Ich habe den Film „Matrix“ gesehen und dachte mir, dass es doch eine tolle Idee sei, eine künstliche Welt für das Gehirn zu bauen. So kam ich zur Neurowissenschaft, bis ich feststellte, dass es gar nicht so einfach ist, eine Matrix zu konstruieren. Die Faszination für das Gehirn ist jedoch bis heute geblieben.

Was war Ihr erster Eindruck von der DSAG?

Ich finde die Idee einer gemeinsamen Plattform zum Austausch von Ideen und Erfahrungen wunderbar. Nur durch gemeinsame Netzwerke schafft man es, neue Perspektiven und Lösungen zu entwickeln!

Worauf können wir uns bei Ihrem Beitrag auf der DSAGLIVE freuen?

Das Rennen um die geistige Vorherrschaft auf diesem Planeten ist eröffnet. Die Frage ist nur: Wer wird gewinnen? Eine künstliche Intelligenz (KI) mit dem Willen zur Macht? Oder ein Gehirn, das eigentlich macht, was es will? Ich werde zeigen, wie sich ein Gehirn von KI unterscheidet, und was passieren muss, damit wir auch in Zukunft auf innovative und auch einzigartige Ideen kommen.

Was denken Sie, könnte an diesen Inhalten besonders interessant für DSAG-Mitglieder und Teilnehmende der DSAGLIVE sein?

Ich werde über Dinge sprechen, die man so garantiert noch nie gehört hat – und die Zuhörer und Zuhörerinnen werden danach ganz anders über KI denken und vielleicht sogar auch fühlen.

Was inspiriert Sie neben Ihrem Beruf?

Das wären zum einen lange Trainingsrunden auf meinem Rennrad. Und zum anderen Bumerang werfen.

Und was hat höchste Priorität, in Ihrem Beruf? In Ihrem Leben?

Das ist einfach: Für mich ist es die Freiheit, sich so entfalten und seine Ideen so umsetzen zu können, dass man später immer sagen kann, man hat sein Bestes gegeben.

Vielen Dank für das Gespräch!

DSAGLIVE 2021

Henning Beck

**24. September 2021
ab 10:00 Uhr**



SAP Customer Experience (CX)

Die Zukunft der Customer-Experience

Durch die Corona-Pandemie und die damit einhergehenden Veränderungen gewinnen das Thema der Kundenzentrierung sowie der E-Commerce-Bereich zunehmend an Wichtigkeit. SAP Customer Experience (CX) unterstützt Kunden dabei, die dafür notwendige Digitalisierung voranzutreiben. Mit welcher Strategie und welchen Lösungen dies geschieht und wie die DSAG die Roadmap von SAP CX einschätzt, erläutern Bob Stutz, President of SAP Customer Experience, und Daniela Meisenheimer, DSAG-Fachvorständin Marketing & Vertrieb.

Das Gespräch führte Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Wie wird SAP Customer Experience (CX) zu einem wichtigen Teil der digitalen Transformation für SAP-Anwender?

Bob Stutz: CX ist heute relevanter als je zuvor in der Digitalisierungs- und Transformationsreise eines Unternehmens. Unser Portfolio unterstützt unsere Kunden bei dieser Transformation.

Beispielweise wurde E-Commerce für Business-to-Business (B2B)- und Business-to-Consumer (B2C)-Unternehmen zu einem der wichtigsten Geschäftsbereiche während der Pandemie. Viele Unternehmen stiegen im vergangenen Jahr in den E-Commerce-Bereich ein, die vor der Pandemie mit Kunden hauptsächlich in einem regelmäßigen und persönlichen Austausch standen. Unsere SAP-Commerce-Lösungen unterstützen z. B. sowohl B2B- als auch B2C-Unternehmen aller Unternehmensgrößen bei der Etablierung von Onlineshops.

Mit der steigenden Anzahl digitaler Berührungspunkte mit B2B- als auch B2C-Kunden haben personalisierte Interaktionen enorm an Bedeutung gewonnen. Dadurch war es uns besonders wichtig, unsere Kunden beim Ausbau ihrer Engagement-Strategie zu unterstützen und haben dafür Emarsys, einen Marktführer, in unser Portfolio aufgenommen. Mit dieser Plattform kommunizieren Unternehmen effektiver und individueller mit ihren Kunden über alle Kommunikationskanäle hinweg.

Ein weiterer Hauptbaustein unseres Portfolios ist die Aufrechterhaltung der Privatsphäre unserer Kunden mit Hilfe unserer Identity-and-

Access-Management- sowie Einwilligungs- und Präferenzmanagement-Lösung: der SAP Customer Data Cloud. Diese ermöglicht es unseren Kunden, individuelle Kundenprofile zu erstellen und dabei die höchsten Sicherheits- und Privatsphärestandards zu erfüllen. Darauf aufbauend, bietet die SAP Customer Data Platform (CDP) die Grundlage, ein einheitliches Kundenprofil über alle Systeme hinweg in Echtzeit für jeden Kundenkontakt individuell zu schaffen.

Wie spiegelt sich dies bei den DSAG-Mitgliedern wider?

Daniela Meisenheimer: Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig es ist, CX in den Mittelpunkt der Unternehmen zu stellen. Das geht einher mit dem Wunsch vieler DSAG-Mitglieder nach der nahtlosen Integration, um einen datengetriebenen, zweckorientierten und Content-gesteuerten Ansatz pflegen zu können. Daraus ergeben sich die Anforderungen der Kunden an die Lösungen im CX-Portfolio.

Wie sieht die Strategie für SAP CX aus?

Stutz: Nach vielen Veränderungen und Akquisitionen in den letzten Jahren haben wir eine klare und übersichtliche Strategie für SAP CX. Unser Produktportfolio ermöglicht Unternehmen im digitalen Zeitalter mit ihren Kunden und Verbrauchern in Kontakt zu treten und Geschäfte zu tätigen, im digitalen Vertrieb, Marketing oder E-Commerce.

Wie beurteilt die DSAG den Status von CX?



„Mit dem Schritt in die Cloud muss ein Mentalitätswandel erfolgen.“

Bob Stutz, President SAP Customer Experience

Meisenheimer: Wir sehen große Fortschritte rund um SAP CX. Man kann klar sagen, dass SAP hier aus der Vergangenheit gelernt hat. Bob Stutz hat die vergangenen Jahre angesprochen: Durch SAP CDP ist auf jeden Fall eine signifikante Weiterentwicklung im CX-Portfolio zu erkennen, da sie u.a. auch die Interaktionen mit Drittanbietern und einzelnen Plattformen unterstützt. Das ist ein zentraler Punkt in diesem Bereich. Das endgültige Ziel ist sicher noch nicht erreicht, aber wir sehen, dass SAP CX ernst nimmt und kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen arbeitet.

Welches sind die Verbesserungen in der SAP-CX-Roadmap?

Stutz: Die Integration der CX-Produkte sowohl untereinander als auch mit dem SAP-Portfolio spielt in unseren Roadmaps eine extrem wichtige Rolle. Wir verfolgen das Ziel, alle CX-Produkte einwandfrei miteinander zu integrieren, wobei auch eine Integration mit anderen SAP-Produkten (z.B. S/4HANA) für unsere Kunden deutlich weniger Aufwand mit sich bringen wird, als es heute noch der Fall ist.

Neben der Entwicklung von bestehenden und neuen Funktionalitäten bauen wir die SAP CDP als Basis für alle CX-Daten über die nächsten Jahre weiter aus. Ende letzten Jahres haben wir die erste Version davon auf den Markt gebracht, mittlerweile wurde eine zweite Version veröffentlicht und weitere werden folgen.

Wir haben auf der SAPPHERE 2021 mit SAP Upscale Commerce eine neue Cloud-native-, Multi-Tenant-Lösung vorgestellt, die mobile-first Commerce-Erlebnisse für den D2C- und B2C-Bereich im Mittelstand schafft. Wir werden sie auf jeden Fall weiterhin ausbauen und mit der Zeit wird sie auch B2B-Use-Cases unterstützen. Weiterhin werden wir in unsere bestehende Commerce-Lösung, SAP Commerce Cloud, investieren, um die Plattform noch stabiler und innovativer zu gestalten.

SAP Customer Experience (CX)

- E-Commerce-Lösungen
- Kundendatenlösungen
- Vertriebslösungen
- Service-Lösungen
- Marketing-Lösungen

🔗 sap.com/germany/products/crm/products.html

Darüber hinaus modernisieren wir SAP Cloud for Customer (C4C) mit unseren Vertriebs- (SAP Sales Cloud) und Service-Lösungen (SAP Service Cloud) mit dem Ziel, auf eine moderne, cloud-native Architektur umzusteigen. Dafür haben wir bestehende Prozesse vereinfacht sowie die Benutzerfreundlichkeit überarbeitet. Neue Forecasting-Funktionen und intelligente Verkaufsassistenten sind nur zwei Beispiele für unsere neuen, modernen Funktionalitäten, die wir bereits veröffentlicht haben. Dies ist eins unserer absoluten Fokusprojekte bis Mitte 2022.

Wie schätzen Sie die Pläne im Bereich CX ein?

Meisenheimer: Die angekündigten Verbesserungen und Entwicklungen machen die Cloud-Lösungen sicher noch attraktiver. Viele Unternehmen sehen es jedoch noch als Herausforderung, in die Cloud zu gehen. Sei es wegen fehlender eigener Entwicklungsmöglichkeiten, der Abhängigkeit von Lizenzmodellen oder von Entwicklungszyklen und den eingeschränkten Möglichkeiten der Individualisierung. Da gibt es noch einige offene Punkte, die geklärt werden müssen. →





„Das endgültige Ziel ist sicher noch nicht erreicht, aber wir sehen, dass SAP die Customer-Experience ernst nimmt und kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen arbeitet.“

Daniela Meisenheimer, DSAG-Fachvorständin Marketing & Vertrieb



Welche weiteren Aufgaben gilt es zu lösen?

Meisenheimer: Teilweise fehlt die Anbindung an Third-Party- und On-Premise-Lösungen. Dadurch kann es für einzelne Unternehmen durchaus attraktiv sein, ihre On-Premise-Lösungen weiter zu betreiben. Aber der Großteil dürfte die Vorteile der CX-Cloud, wie sie Bob Stutz vorgestellt hat, kennen. Ganz zu schweigen von Skalierbarkeit und Wartungsfreundlichkeit. Natürlich werden auch hybride Szenarien weiter eine Rolle spielen, wobei hier die Integration besonders wichtig ist. Die Abhängigkeit von Entwicklungszyklen, das Thema Lizenzen und die Datensicherheit sind ebenfalls Punkte, die eine Rolle spielen.

Wie schätzen Sie die Situation in den Unternehmen ein?

Stutz: In der Cloud gibt man die Kontrolle bis zu einem gewissen Grad ab, gewinnt dafür aber andere Vorteile. Der Schritt dorthin sieht für jeden unserer On-Premise-Kunden anders aus. Ein großer Vorteil der Cloud ist, dass eine kontinuierliche Entwicklung ermöglicht wird, was bedeutet, dass Innovationen und auch Änderungen schnell integriert und umgesetzt werden können.

Deswegen ist man in der On-Premise-Welt meist sehr weit hinter dem, was in der Cloud sofort zur Verfügung gestellt werden kann. Daher müssen wir den Übergang für den Kunden in die Cloud erleichtern. Wir müssen als SAP das ein oder andere Thema, wie z. B. die Lizenzierung, noch besser lösen, um die Cloud noch attraktiver zu machen. Denn klar ist auch: Mit dem Schritt in die Cloud muss ein Mentalitätswandel erfolgen und sämtliche Geschäftsprozesse müssen neu über-

dacht werden. In der Cloud geht es nicht mehr hauptsächlich um kundenspezifische Anforderungen, sondern um Konfiguration. Es geht um Optimierung, um am Ende des Tages mit Standardprozessen zu arbeiten, die simpel, einfach zu konfigurieren und schnell abzuändern sind.

Was erwarten die DSAG-Mitglieder von der Emarsys-Akquisition?

Meisenheimer: Die Emarsys-Akquisition war ein großer und sehr guter Schritt von SAP, um die Automatisierung des Marketings bei den Unternehmen optimaler zu unterstützen, zu stärken und noch besser mit Sales und den entsprechenden Funktionsbereichen zu verschmelzen. Das Marketing wächst immer stärker mit Sales zusammen und die Funktionsbereiche müssen dementsprechend mit Lösungen in der Art unterstützt werden, dass dies auch erfolgreich stattfinden kann.

Mittelfristig erwarten wir als DSAG, dass Emarsys vollständig in das SAP-Portfolio integriert und funktional kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert wird. Zudem wäre eine klare Aussage zur Positionierung der Lösung für die Kunden wichtig, wie sie auf das System wechseln können und was sie dabei erwartet. Wir freuen uns darauf, mit SAP die wichtigen Aspekte von Emarsys zu diskutieren!

Was kann der Kunde in Zukunft von SAP CX erwarten?

Stutz: Um noch einmal auf Danielas Punkt einzugehen, verfolgen wir das Ziel, unsere Produktstrategie klar zu kommunizieren und die Fragen unserer Kunden bestmöglich zu beantworten. Dies betrifft vor allem unsere SAP Marketing Cloud, da wir seit der Akquisition von Emarsys viele Fragen dazu erhalten haben.

Die Emarsys-Plattform gibt uns die Möglichkeit, sowohl den B2C- als auch künftig den B2B-Bereich abzudecken, was die Zukunft des SAP-CX-Marketings sein wird. Dazu arbeiten wir gerade sehr eng mit unseren Kunden zusammen, um ihre Anforderungen zu verstehen, wobei beispielsweise das Thema Account-Based-Marketing sowie Anbindungen an Vertriebs- und Service-Prozesse zunehmend an Bedeutung gewinnen. Wir befinden uns in einer sehr spannenden Phase und blicken auch voller Vorfreude in die Zukunft, da wir überzeugt sind, dass unsere Kunden unsere strategische Ausrichtung wertschätzen.

Da ich immer wieder gefragt werde, ob das Thema CX für SAP wichtig sei, möchte ich erneut betonen, dass SAP sowohl voll hinter Marketing als auch dem gesamten CX-Bereich steht, was die Akquisition von Emarsys deutlich gezeigt hat: „The future is bright!“

Vielen Dank Ihnen beiden für das Gespräch!



Arbeitskreis Customer-Experience (CX)

Im Arbeitskreis mit seinen mehr als **500 Mitglieds-personen** werden Inhalte rund um das Thema CX besprochen und gemeinsam kritisch behandelt. Das Gremium richtet sich vor allem an die **Fachteams** bzw. **Fach-abteilungen** der Mitgliedsunternehmen jenseits der IT. **Aktuelle Trends** und **Marktforschungen** stehen ebenso auf der Agenda wie der aktive **Austausch** rund um das allgemeine Themengebiet CX.

🔗 dsagnet.de/go/ak_customer_experience_cx

SAP Sales Cloud (C4C) bei AFRISO

Vertrieb feingetunt

Die feinen mittelständischen Familienunternehmen und ihre weltweit bekannten Produkte: Dazu gehört die AFRISO-EURO-INDEX GmbH. Mit Mess- und Regelgeräten für Druck, Temperatur und Füllstand hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht und entwickelt sein Produktsortiment schon lange konsequent am Leitbild „Technik für Umweltschutz“ weiter. Die Zukunft fest im Blick hat auch die IT: 2017 wurden SAP R/3 und die HANA-Datenbank eingeführt. Im Herbst 2021 wird die SAP Sales Cloud ihr Potenzial voll entfalten, bevor es dann 2022 mit S/4HANA weitergeht. Ein straffer Zeitplan – mit Mut und Zuversicht aber machbar.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Tausendmal berührt, tausendmal nicht wirklich hingesehen: Das gilt für Thermostatregler und Heizungsarmaturen, für Füllstandmesser an Tanks und Behältern, für Warngeräte für Öl- oder Wasserleckagen und eine Vielzahl tragbarer Servicemessgeräte. Sie alle sind unverzichtbar in der Haustechnik und für die Industrie, und viele von ihnen tragen den Stempel AFRISO. Dass das inhabergeführte Traditionsunternehmen nach über 150 Jahren noch immer am Puls der Zeit ist, zeigen nicht nur eindrucksvolle Verkaufszahlen und innovative Produkte für Smart-Home-Anwendungen. Sondern auch der Blick nach vorne, wenn es um die IT geht. Momentaner Schwerpunkt: Dem Vertrieb mit der SAP Sales Cloud den letzten Schliff für die Zukunft geben.

Wild gewachsener Vertrieb

Die Gründe für den Modernisierungsschub erläutert Marc Fiedler, SAP-Prozessmanager und Projektleiter der SAP-Sales-Cloud-Einführung bei AFRISO. Denn Vertrieb und Außendienst hätten ein leichtes Verkaufsleben mit den hauseigenen Produkten und Services, wäre da nicht die unzulängliche, alte Infrastruktur: „Unser Vertrieb hat mit diversen Systemen gearbeitet, dazu zählten OneNote, Selligent, Out-

→



AFRISO-EURO-INDEX GmbH

Die AFRISO-EURO-INDEX GmbH, 1869 in Schmiedefeld/Thüringen gegründet, ist ein innovatives, mittelständisches Familienunternehmen mit weltweit **über 1.100 Mitarbeitenden**, davon über 550 an vier deutschen Standorten. Traditionell werden **Mess-, Regel- und Überwachungsgeräte** für **Haustechnik, Industrie und Umweltschutz** produziert.

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





Marc Fiedler, SAP-Prozessmanager und Projektleiter der SAP-Sales-Cloud-Einführung bei der AFRISO-EURO-INDEX GmbH

look und andere übliche Microsoft-Programme. Auch deshalb war die Angebotserstellung nicht immer einheitlich, Auswertungsmöglichkeiten begrenzt, ebenso die Integration weiterer Systeme. Offline-Arbeiten war besonders für den Außendienst nicht möglich.“

Mit dieser Situation kämpfte allerdings nicht nur der AFRISO-Vertrieb, sondern auch die Kolleginnen und Kollegen beim Tochterunternehmen Gampper. Das Unternehmen aus Alsenz in Rheinland-Pfalz ergänzt mit seinem Armaturensortiment für das Regeln von Wassermengen in Heizungs-, Klima- und Kälteanlagen das Produktportfolio der in Güglingen sitzenden AFRISO optimal – und die Alsenzer waren auch die ersten, bei denen die SAP Sales Cloud eingeführt wurde.

Theorie und Praxis prallen aufeinander

Wieso man Ende Januar 2020 zuerst im Tochterunternehmen mit der Implementierung startete, verrät der Projektleiter: „Wir wollten im Kleinen starten, um für das Große zu lernen. Und das hat sich auch ausgezahlt. Nach dem Going-live bei Gampper Mitte 2020 wussten wir, worauf wir besonders achten müssen.“ Gemeint sind damit vor allem Anforderungen aus den Fachbereichen, die sich oft ändern können. „Wir hatten z. B. den Fall, dass die Frachtkosten nicht auf dem Ange-

botsformular erscheinen sollten. Diese Information ist für Kunden aber recht interessant, so dass wir hier die Anforderung zügig ändern mussten. Nacharbeiten gab es auch wegen der AFRISO-Set-Produkte, die oft aus mehreren Komponenten bestehen. Kunden müssen die Möglichkeit haben, einzelne Teile aus dem Set entfernen zu können.“

Mitgenommen hat Marc Fiedler aus dem großen Sales-Cloud-Projekt vor allem eines: „Man lernt schnell zu unterscheiden, was wirklich notwendig und was einfach nur nice-to-have ist.“ Mittlerweile läuft die Lösung beim Tochterunternehmen Gampper rund, das Lead-Opportunity-Management für Kunden- und Bauprojekte wird rege genutzt, und das Angebotswesen hat sich ebenfalls verbessert.

Vorteile SAP Sales Cloud

- Einfaches Zusammenarbeiten über Gebietsgrenzen im Außendienst
- Standardprozesse schnell etablierbar
- Viele Auswertungsmöglichkeiten
- Einfaches Aufgaben-Management und Arbeiten mit mehreren Verkaufsorganisationen
- Einheitliche Stammdaten
- Bidirektionale Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Anbindung

Zeit ist ein knappes Gut

Eine weitere Herausforderung sieht Marc Fiedler nach wie vor beim Ressourcen-Management: „Egal, was man an Zeit vorab einplant und wie viele Anforderungs-Workshops man durchführt, meistens reicht es nicht. Aus Anwendersicht ist es nötig, viel und oft zu testen, und dafür braucht man vor dem Praxisstart am besten aus jedem Bereich wie etwa Innendienst, Außendienst etc. einen Key-User, der sich mindestens einen Tag die Woche mit dem Thema beschäftigen kann.“ Bei AFRISO verschiebt sich der Going-live nun von Juli 2021 auf Oktober, „aber wir wollen optimal vorbereitet sein, daher nehmen wir uns gerne noch die Zeit, die es braucht.“ Allerdings laufen einzelne Funktionalitäten bereits im Hintergrund, z. B. der SAP Business Partner, der unter S/4HANA den Debitor und Kreditor ersetzen wird.

Optimierungspotenziale SAP Sales Cloud

- Verkaufsorganisationsabhängiges Gebiets-Management ermöglichen
- Darstellung von Produktkreisen auf Kundenebene
- Sichtbarkeit von Anlagen im Kundenstamm oder im Angebot für bestimmte Nutzergruppen einschränken

Stiefkind Stammdaten

Zeit, die aktuell vor allem noch für zwei Projekte gebraucht wird: Erstens, um die Stammdaten zu bereinigen. „Es ist eine einfache Rechnung: Fehlen die Stammdaten, gibt es keinen Going-live. Stammdaten sind ein Thema, das man gerne aufschiebt, wenn Prozess-themen mal wieder überhandnehmen. Allerdings ist es nicht so einfach, wie es sich anhört: Daten aufbereiten und prüfen frisst immens Zeit, dazu gehören auch einfache Formatierungen, Felder mappen



oder Wertelisten anpassen“, weiß der SAP-Experte nun aus eigener Erfahrung. Und macht es beim AFRISO-Projekt gemeinsam mit seinen Key-Usern nun besser als beim Testballon Gampper.

Modernisierungen finden rechts und links statt

Zusatzentwicklungen sind der zweite Punkt, der Marc Fiedler Zeit kostet. Hier ist er aber noch entspannt, denn der Aufwand ist im Vergleich zu Stammdaten und sich täglich ändernden Anforderungen aus den Fachbereichen überschaubar. „Im Moment bauen wir noch ein Add-on, mit dem Materialtexte bzw. fertige Textbausteine nachträglich zur Artikelbeschreibung ins System gezogen werden können“, sagt der Projektleiter. „Auch das Besuchswesen ziehen wir mit in die Zukunft, die Besuchsberichte führen wir weiter und haben im C4C nun ganz neue Möglichkeiten, etwa die Besuchsplanung mit online-basierten Geodaten-Tools. Freuen können sich auch die Mitarbeitenden im Marketing: Hier ziehen ebenfalls die 20er Jahre des 21. Jahrhunderts ein und optimieren und automatisieren den ein oder anderen Workflow, wie etwa die Datensynchronisierung zwischen CRM-System und Marketing-Tool zum Versenden der Newsletter.“ ■

Lessons Learned: kritische Faktoren im Projekt und in der Kommunikation

- Pragmatisches Mindset und Orientierung an Standards
- Beim vereinbarten Scope bleiben: Änderungen beeinflussen Zeitplan und Kosten
- Schnell Entscheidungen treffen: Desto schneller entwickelt sich das Projekt in die richtige Richtung und schafft eine rasche Identifikation und volle Transparenz
- Als Key-User aktiv am Projekt teilhaben: Je besser Prozesse bekannt sind, desto besser passt die Lösung
- Rücksprache mit Führungskräften für notwendige Freiräume von Projektbeteiligten
- Frühzeitig Daten vorbereiten: „Garbage in, Garbage out!“
- Testen nicht vernachlässigen: Nur durch Testing wird ein reibungsloses Going-Live und ein stabiles, akzeptiertes System erreicht

Insolvenz gefährdet Lizenz

Auch ein Software-Entwickler und Lizenzgeber kann insolvent werden, wenn seine Kunden in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Doch was passiert mit der Software, wenn die Lizenz plötzlich in die Insolvenzmasse fällt? Der Lizenznehmer kann sich vertraglich vor dem Verlust von Nutzungsrechten und Daten schützen, muss aber wissen, wie.

Anja Falkenstein, Rechtsanwältin, Fachjournalistin

Die Insolvenzantragspflicht war coronabedingt lange ausgesetzt, daher rechnet man jetzt fest mit einer Insolvenzwelle. Zwar ist die IT-Branche nicht unmittelbar von den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie betroffen, ihre Umsätze wachsen seit Jahren stetig an. Doch können die drohenden Pleiten auch Auswirkungen auf Software-Anbieter und ihre Produkte, Programme und Lizenzen haben, z. B. durch Zahlungsausfälle auf Kundenseite. Für den Lizenznehmer ist dann Gefahr im Verzug.

Insolvenzverwalter entscheidet

„Insolvente Lizenzgeber können existenzbedrohende Folgen für den betroffenen Lizenznehmer haben, da dieser darauf angewiesen ist, die Software weiter zu nutzen“, erläutert Dr. Alin Seegel, Rechtsanwältin in der Münchner Kanzlei CSW, das Problem. Der Lizenznehmer ist am besten aufgestellt, wenn

sein Lizenzvertrag insolvenzfest ist, denn sonst kommt der Insolvenzverwalter ins Spiel. „Sollte der betroffene Lizenzvertrag dem Wahlrecht des Insolvenzverwalters unterliegen, kann dieser entscheiden, ob ein beidseitig noch nicht vollständig erfüllter Vertrag fortgesetzt wird“, sagt die IT-Rechtlerin. „Entscheidet er sich für die Fortsetzung, bleibt die Lizenz bestehen. Entscheidet er sich dagegen, verliert der Lizenznehmer sein Nutzungsrecht gegebenenfalls entschädigungslos.“ Ihm bleibt dann nur noch, seinen Schadensersatzanspruch zur Insolvenztabelle anzumelden – Ausgang ungewiss.

Augen auf beim Kaufvertrag

Idealerweise ist der Lizenzvertrag so gestaltet, dass das Verwalterwahlrecht nicht greift (=„insolvenzfest“). Das ist am ehesten der Fall bei einem Lizenzkauf. Hier wird ein Nutzungsrecht an der Software gegen eine einmalige

Zahlung eingeräumt – Ware gegen Zahlung, also ein klassischer Kauf. Ist bei Start des Insolvenzverfahrens die Lizenz bereits erteilt und der Kaufpreis gezahlt, ist der Vertrag erfüllt und der Verwalter hat folglich keine Entscheidung mehr darüber zu treffen. „Seit einem höchstrichterlichen Urteil aus dem Jahre 2019 gilt das selbst dann, wenn noch gewisse Nebenpflichten aus dem Vertrag offen sind“, betont Alin Seegel.

In der Praxis vereinbaren die Parteien bei einem Lizenzkauf oft im selben Vertrag auch die Ausführung von Updates und Patches. Hier ist Vorsicht geboten, warnt Alin Seegel: „Dann ist auf den gesamten Vertrag das Wahlrecht des Insolvenzverwalters anwendbar und der Vertrag daher nicht insolvenzfest.“ Denn die Update-Pflicht besteht dauerhaft, der Vertrag ist damit noch nicht erfüllt und der Insolvenzverwalter darf entscheiden, wie es mit dem „offenen“ Vertrag weitergeht.



Glossar

Escrow-Agentur

Eine Escrow-Agentur verwahrt als neutrale Treuhänderin den Software-Quellcode und gibt ihn unter den in der Hinterlegungsvereinbarung festgelegten Umständen an den Anwender heraus.



Software-Miete nicht insolvenzfest

Das gilt ebenso für Lizenzverträge, die nur ein befristetes Nutzungsrecht an der Software gewähren und eher als Miete ausgestaltet sind. SAPs gängiges Lizenzmodell mit seiner verbrauchs- bzw. lizenzzahlabhängigen Vergütung fällt hierunter. „Neben der klassischen Software-Miete gehören Software-as-a-Service- (SaaS), Application-Service-Provider- (ASP), Cloud-Computing- und Softwareleasing-Verträge dazu“, weiß Alin Seegel und ergänzt: „Diese temporären Lizenzen sind nicht insolvenzfest.“

Es gibt jedoch einige juristische Kunstgriffe: Die Vertragsparteien können etwa im Voraus vereinbaren, dass unter bestimmten Bedingungen (und gegen ein zusätzliches Entgelt) aus einer temporären eine dauerhafte, also insolvenz feste Lizenz wird. Als eine solche Bedingung kann etwa eine außerordentliche Kündigung im Fall der Insolvenz festgelegt sein. Möglich ist auch das „Vorschalten“ eines Hauptlizenznehmers, um zumindest für die Zukunft eine bestandskräftige Unterlizenz zu erhalten. Beides sind knifflige Vertragskonstruktionen, die aber von den Gerichten abgesegnet wurden.

Quellcode sicher hinterlegen

Dem Lizenznehmer nützt das Nutzungsrecht langfristig nichts, wenn er die Software nicht auch pflegen und weiterentwickeln kann. Dazu braucht er den Quellcode und die dazugehörige Dokumentation, die an einem sicheren Ort verwahrt werden sollten. „Mit einer Quellcode-Hinterlegungsvereinbarung kann der Lizenznehmer eine gewisse Absicherung für den Insolvenzfall erreichen“, rät die Anwältin. Die Hinterlegung, etwa bei einer professionellen Escrow-Agentur (siehe Glossar Seite 46), eigne sich insbesondere für hochpreisige Software. Aber auch hier sei die insolvenz feste Formulierung der Vereinbarung eine echte Herausforderung, so Alin Seegel.



Dr. Alin Seegel, Rechtsanwältin
in der Münchner Kanzlei CSW

Schnell handeln, Daten sichern

Im Fall der Insolvenzeröffnung über das Vermögen des IT-Dienstleisters gilt es, als Kunde neben der Lizenz noch ein weiteres Gut zu sichern: die Daten. Hier ist schnelles Handeln gefragt. „Der Lizenznehmer sollte sich die Möglichkeit offenhalten, kurzfristig Daten zu exportieren und komplikationslos zu einem anderen Anbieter zu wechseln“, rät Alin Seegel. Auch wenn das für den Fall der regulären Vertragsbeendigung, etwa durch Kündigung, ausdrücklich vertraglich zugesichert ist, ist es für den Insolvenzfall noch lange nicht selbstverständlich, denn dann gelten andere Regeln. Es droht nicht nur der Verlust der Zugriffsmöglichkeit auf die Daten, sondern auch, dass diese in die Insolvenzmasse fallen. Eine Dateneigentumsklausel kann das im Vorfeld verhindern und sollte vorsorglich in jedem Vertrag mit dem IT-Dienstleister enthalten sein.

Wie im Falle einer Auftragsverarbeitung von Kundendaten (= personenbezogenen Daten) Insolvenz-, IT- und Datenschutzrecht ineinander spielen, ist noch nicht endgültig geklärt. Alin Seegel bezeichnet diese Situation als „heikel“ – womit die Insolvenz des IT-Dienstleisters aus Sicht seiner Kunden insgesamt gut beschrieben wäre. Was sonst noch hilft, um sich für diesen Fall abzusichern, ist ein alter Hut, aber immer noch wirkungsvoll: Gegen das Horrorszenario „Datenverlust“ das Back-up auf einem lokalen Server. Und gegen den Zugriff Unbefugter, etwa wenn der Insolvenzverwalter die IT-Systeme komplett veräußert: verschlüsselte Daten. ■



**DSGVO-Compliance
ist komplex?**
Das wäre doch gelacht!

- **Verfremden statt Löschen**
- **Auskunftspflicht per Mausklick**
- **Projektdauer unter 3 Monaten**
- **Verfremdung von Testsystemen**

www.epiuselabs.de
vertrieb@epiuselabs.com

„Wir sind eine Gehirngesellschaft“

Digitaler Wandel und neue Medien schaffen eine Reizdichte und -frequenz, die Kopf, Körper und Sinne fordern – und Menschen auch schnell überfordern. Wenn obendrauf noch eine Ausnahmesituation wie zuletzt die Corona-Pandemie kommt, kann das der berühmte letzte Tropfen sein. Ist es trotzdem möglich, positiv und vor allem gelassen und gesund zu bleiben? Ohne dafür vier Wochen im Schneidersitz im Himalaya zu meditieren? Lotte Bock, Achtsamkeits- und Stressmanagement-Trainerin sowie Psychologin, teilt ihre Erfahrungen und gibt Anregungen für mehr mentale Gesundheit in schwierigen Zeiten.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Frau Bock, wie haben Sie die Pandemie bis heute erlebt, auch durch Ihren Job?

Lotte Bock: Im März 2020 hat es einfach Rumms gemacht! Wir alle sind auf einen Schlag aus unserem gewohnten Umfeld gerissen worden. Und dann saßen viele von uns von jetzt auf gleich in der so genannten „New World“, über die im Zuge der Digitalisierung ja bereits viel gesprochen, aber praktisch wenig umgesetzt wurde. Technische Probleme wie stabile WLAN-Verbindungen sowie die stundenlange Präsenz am Rechner und in Video-

konferenzen war die eine Seite, die viele von uns kalt erwischte. Die andere Seite war das Privatleben, das ebenfalls komplett auf den Kopf gestellt wurde. Hier standen und stehen immer noch Themen wie soziale Interaktion, Gemeinschaft, Einsamkeit, die Angst um die eigene Gesundheit und die der Familie, aber auch Finanzen und die Zukunft ganz allgemein im Fokus. Ganz einfache, aber elementare Dinge, die immer selbstverständlich waren, hat Corona einfach weggewischt. Und dafür eine große Frage mitten in den Raum platziert: „Wie geht es weiter?“

Was geschieht, wenn ein Körper unter Stress steht?

- Geschehnisse, wie z. B. der erste Lockdown, werden durch die persönliche Wahrnehmung entweder als positiv, egal oder gefährlich eingeschätzt.
- Wenn die Wahrnehmung meint, dass die Situation gefährlich sein könnte, fragt sich das Gehirn: „Hast du eigentlich die Ressourcen, das zu bewältigen?“
- Wenn diese Frage mit „Nein“ beantwortet wird, reagiert der Körper, um sich auf „Kampf“ oder „Flucht“ vorzubereiten.
- Es werden Cortisol, Adrenalin und Noradrenalin ausgeschüttet, also Stresshormone, die uns in Alarmbereitschaft versetzen.
- Die Stresshormone fluten die Blutbahn, und man bekommt u. a. einen Tunnelblick, wodurch man sich nur auf die erlebte „Gefahr“ konzentriert. Gleichzeitig wird das Erinnerungsvermögen begrenzt, Neues lässt sich nur noch schwer aufnehmen.
- Schlaf, Verdauung, Immunsystem, alles läuft im Notbetrieb, weil der Körper nun alle Ressourcen für Kampf oder Flucht braucht.¹
- Einfache Achtsamkeitsübungen können dem Körper und Gehirn helfen, sich zu entspannen und gelassen mit der Situation umzugehen.



Lotte Bock

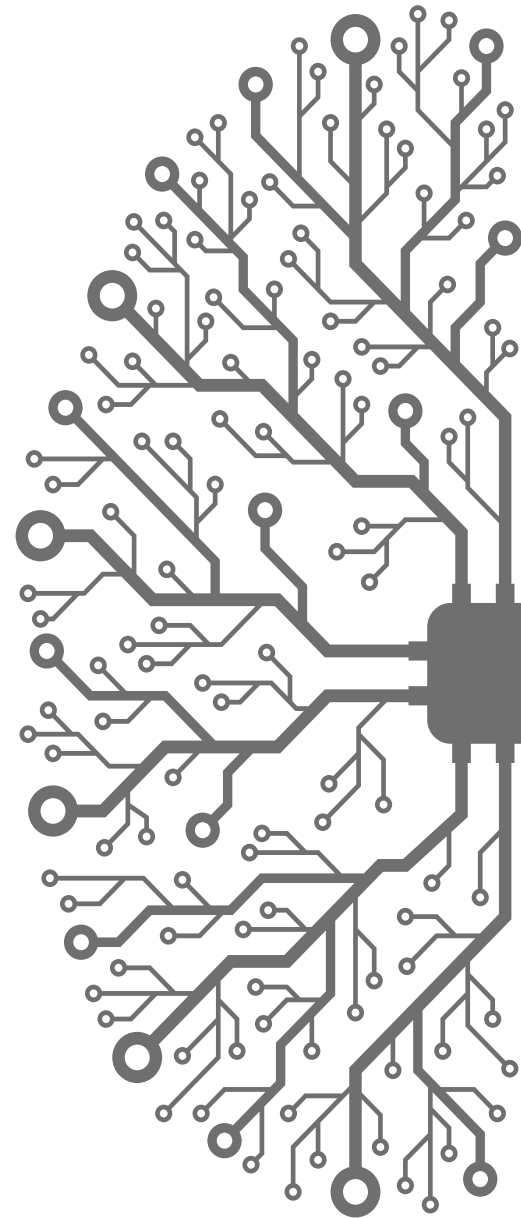
In Kopenhagen geboren, war Lotte Bock erst Marketingleiterin einer IT-Firma, danach Consultant in einer Software-Beratung und seit 2011 selbstständige Stressmanagement-Trainerin, Achtsamkeitstrainerin und Meditationslehrerin für Unternehmen. 2021, während des Lockdowns, beendete sie ein Masterstudium (M.Sc.) in Psychologie mit Schwerpunkt Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie.

vollerelan.de

auch der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Viele Maßnahmen zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) wurden schnell auf Online umgestellt, und immer mehr Unternehmen erkennen: Gesundheit ist unser höchstes Gut. Und zwar körperlich und mental.

Die Macht der Gedanken ist ein wichtiger Punkt innerhalb Ihrer Arbeit: Was genau können wir uns darunter vorstellen?

Egal, ob Corona, Termindruck, Umstrukturierung oder einfach nur eine vorübergehende Erschöpfung: Die Frage ist immer, welche Rolle spielen meine Gedanken und meine selektive Wahrnehmung dabei? Fakt ist, dass die Wahrnehmung nie ganz die Realität abbildet, sondern nur eine kleine Teilmenge davon. Je nachdem, wie wir erzogen sind und welche Erfahrungen wir bisher gemacht haben, filtern wir die Realität und beurteilen sie als „gefährlich“ oder „nicht gefährlich“, sprich stressig oder nicht stressig. Diesen Filter können wir aber mit ein wenig Achtsamkeit selbst beeinflussen. Denn inzwischen weiß man, auch dank moderner Hirnforschung, dass unser Glückszustand zu 50 Prozent genetisch und zu sagenhaften 40 Prozent von uns selbst bestimmt werden kann! Und nur 10 Prozent lassen sich auf äußere Einflüsse zurückführen.² Und genau da kann man ansetzen: Ob mein Chef, meine Kinder, die Arbeit oder der Lockdown nerven, ist also eine Frage der Wahrnehmung, die sich relativ schnell durch Achtsamkeitstraining signifikant positiv verbessern lässt. →



Was ist nach dem ersten Knall passiert?

Der anfängliche Schockzustand ist relativ bald – und das erstaunt mich bis heute – einem tollen Pragmatismus gewichen, sowohl seitens der Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber als

Anzeige

T.CON

**SAP S/4HANA? Mit uns
kommen Sie erfolgreich ans Ziel!**

SAP S/4HANA Transition & Innovation –
schnell, sicher und von SAP zertifiziert

Und wie erreichen wir das praktisch, mehr Achtsamkeit – und damit auch mehr Zufriedenheit, Glück oder gar Erfüllung?

Das Leben gelassener, zufriedener und weniger urteilend zu erleben, das lässt sich trainieren. Das sind die 40 Prozent, die wir selbst in der Hand haben. Und das klappt erwiesenermaßen schon innerhalb von sechs bis acht Wochen, denn dann können sich neue Synapsen, neue Verknüpfungen, im Gehirn bilden, die die Voraussetzung für ein neues Verhalten oder eine Veränderung der Wahrnehmung sind. Während der Pandemie und den Lockdowns hat sich gezeigt, dass sogar schon vierwöchige Online-Kurse mit täglich zehn Minuten Meditation einen signifikanten Effekt aufs Erleben von Stress haben, wo bisher achtwöchige Trainings mit 45 Minuten Auszeit und Meditation Standard waren. Das zeigt eindrucksvoll, wie schnell wir unser Erlebnis von Stress verändern können – natürlich ohne, dass sich die Umwelt dabei verändert hat. Und welche Kraft und Wirkung auch schon kleine Auszeiten und Ruhepausen haben können – auch ganz ohne Yogamatte und Kräutertee.

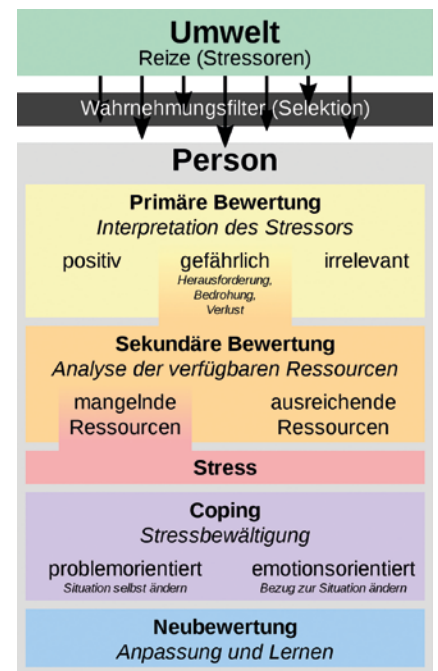
Was muss jeder und jede Einzelne auf dem Weg zu mehr Achtsamkeit mitbringen?

Erstens: Den Willen zur Selbstverantwortung. Eine gewisse Portion Selbstmotivation. Und

auch (Selbst-) Empathie: Denn der Kassierer kann schließlich genauso gestresst sein wie die Ärztin. Egal, ob Team-Mitglied oder Führungskraft, als Menschen haben wir alle grundsätzlich die gleiche Hirnstruktur. Und ähnliche Bedürfnisse: Sicherheit, mit unseren Liebsten oder unserer Familie zusammen zu sein. Glücklich und gesund zu sein. Zweitens: Die Einsicht, dass wir durch rationales Denken Stress nicht wegzaubern können. Wir sind eine Gehirngesellschaft, meist liegt unser Fokus auf vom Hals nach oben. Aber das, was auf unserem Hals sitzt, funktioniert nur gut, wenn es dem Rest von uns ebenfalls gut geht. Wir müssen erkennen, dass, solange sich das Nervensystem nicht gelegentlich entspannt, das Gehirn und der Rest des Körpers nicht optimal funktionieren, und wir immer wieder von mentaler Erschöpfung überrumpelt werden.

Die überraschendste Erkenntnis im Job?

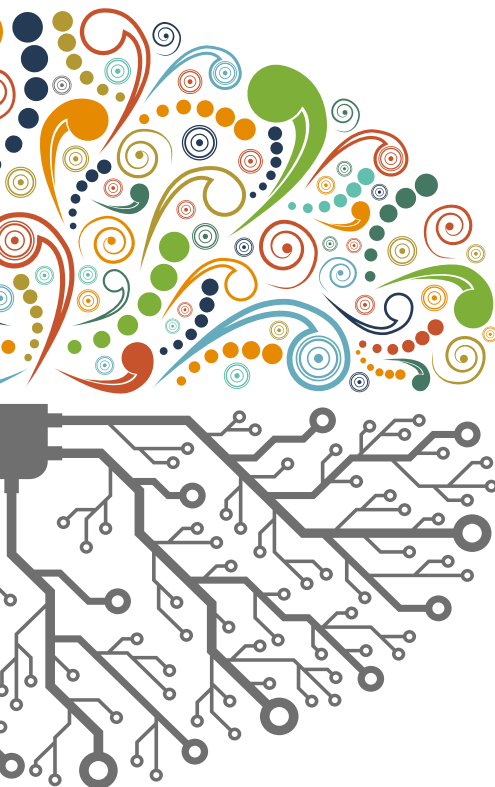
Es gibt Studien, die zeigen, dass man nach einem Jahr – unabhängig davon, was passiert ist – wieder denselben, grundsätzlichen Glückszustand erreichen kann wie vor einem schlimmen Ereignis oder einer „Unnormalität“ wie Corona. Nach über eineinhalb Jahren Pandemie ist man nicht mehr so panisch, man hat sich daran quasi gewöhnt. Ich persönlich denke, es war gut, dass wir nicht wussten, dass dieser Ausnahmezustand, diese neue Situation,



Das Transaktionale Stressmodell von Lazarus³

so lange dauern würde. Und ich freue mich, wenn ich auf Menschen treffe, die während der Pandemie zu der Erkenntnis gekommen sind, dass in jeder Krise auch Möglichkeiten stecken und dass körperliche und psychische Gesundheit keine Selbstverständlichkeit sind.

Vielen Dank für das Gespräch! ■



Der Weg zu mehr Achtsamkeit

- **Was ist meine eigene Rolle?**
 - Was kann ich heute mit eigenen Maßnahmen ändern?
- **Wie entspanne ich mich, mein Gehirn, meinen Körper?**
 - Hilft es mir, bewusster zu atmen? An die frische Luft zu gehen? Gesund zu essen?
- **5 Tipps zum schnellen Entspannen zwischendurch:**
 - Tägliche „mentale Hygiene“ in Form regelmäßiger Entspannungseinheiten, die eine genauso hohe Priorität bekommen wie Duschen und Zähneputzen.
 - Erinnerungen einstellen für kleine Pausen, z. B. anhand von Post-Its oder Outlook-Terminen.
 - Die eigene Wahrnehmung öfter in Frage stellen.
 - Gedanken prüfen: Was ist der Beweis dafür, dass es so laufen wird, wie ich mir das gerade ausmale?
 - Eine stringente „Haushaltsführung“ mit den eigenen Ressourcen, indem man rechtzeitig dafür sorgt, dass die Batterien nie ganz leer werden.

¹ https://www.ibio.ovgu.de/ibio_media/pdf/lehrstuehle/zoologie_entwickl/hirnforschung/Stress_Gehirn.pdf; letzter Zugriff am 05.06.2021

² <https://www.dgpp-online.de/home/f%C3%BChrende-forscher/sonja-lyubomirsky/>; letzter Zugriff am 05.06.2021

³ Richard S. Lazarus, Susan Folkman (1984): *Stress, Appraisal, and Coping*, S.54; Grafik von Philipp Guttman, eigenes Werk; Quelle: https://de.wikipedia.org/wiki/Stressmodell_von_Lazarus; letzter Zugriff am 22.06.2021

Für den
Anwender

Tipps und Tricks

SAP kann auch Turbostart

In einer zweiten, aktualisierten Auflage hat SAP PRESS jetzt sein Nachschlagewerk „SAP für Anwender – Tipps und Tricks“ veröffentlicht. Mit freundlicher Unterstützung der Autoren Dennis und Wolfgang Fitznar wird die **blaupause** in ihren kommenden Ausgaben ausgewählte Beispiele aus dem unerschöpflichen Werkzeugkasten SAP veröffentlichen – für Anfängerinnen und Anfänger ebenso wie für Fortgeschrittene. Damit die tägliche Arbeit in Rechnungswesen, Logistik und Personalwirtschaft deutlich „smarter“ von der Hand geht. Los geht's mit der komfortablen Anmeldung im System.

Wolfgang Fitznar und Dennis Fitznar, Autoren



Wolfgang Fitznar

Wolfgang Fitznar ist als freiberuflicher, zertifizierter SAP-Trainer und Anwendungsberater in SAP-Trainingsprojekten der Bereiche Logistik und Rechnungswesen tätig. In Effizienz-Workshops gibt er sein umfangreiches Know-how zielgenau auch an fortgeschrittene Anwender und Anwenderinnen und Key-User weiter.



Dennis Fitznar

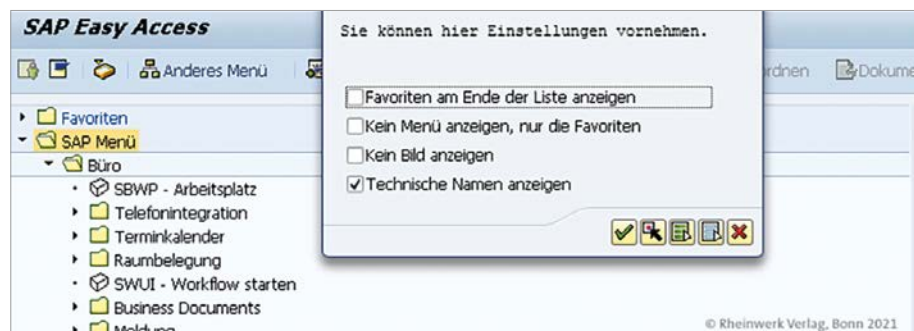
Dennis Fitznar arbeitet als freiberuflicher SAP-Berater und Autor und erstellt u. a. multimediale SAP-Trainingsmedien zu den Themen Reporting mit SAP Query, Customizing, Legacy System Migration Workbench, Scripting und Administration. Er zeichnet sich durch starke Anwenderorientierung und kreative Lösungsansätze aus.

S ofort nach Programmstart mit der Arbeit beginnen, das funktioniert bei SAP nicht ganz so ohne Weiteres. Dennoch gibt es Möglichkeiten für einen Turbostart, die die langwierige Anmeldeprozedur entscheidend beschleunigen können.

Die wichtigsten Einstellungen nach der Erstanmeldung

Viele Standardeinstellungen von SAP sind nicht gerade „das Gelbe vom Ei“. Am besten, man überprüft sie sofort nach der ersten Anmeldung mit seinem Benutzernamen und passt sie an die eigenen Bedürfnisse an. Wie bei einem neuen Auto: Erst Rückspiegel, Fahrersitz und Lenkradhöhe einstellen, dann losfahren. Und so geht's:

Die Anzeige der Transaktionscodes sollte im SAP-Menü eingestellt sein. Dazu wählen Sie im Fenster **SAP Easy Access** in der Menüleiste den Befehl **Zusätze → Einstellungen**. Im Fenster **Einstellungen** markieren Sie gemäß folgender Abbildung das Feld **Technische Namen anzeigen**. (Dies ist üblicherweise eines der ersten Themen in jedem Grundkurs.)



Darüber hinaus sollten Sie einige benutzerbezogene Einstellungen überprüfen. Zu ihnen gehört die Desktopverknüpfung (SAP-Verknüpfung) – ein absolutes Muss! Damit verkürzt sich die Anmeldung von acht auf drei Aktionen bzw. Feldeingaben und man startet auf schnellstem Weg in das SAP-System:

1. Auf dem Windows-Desktop ein Doppelklick auf ein SAP-Verknüpfungssymbol, das Sie im folgenden Ablauf anlegen
2. Eingabe des Kennworts in einem optimierten Anmeldebild
3. Bestätigung des Anmeldebilds

→

→ Und so geht's

1. Soll mit der Desktopverknüpfung später eine Transaktion aufgerufen werden? Dann starten Sie diese jetzt. Im Beispiel ist es die Transaktion SBWP (Business Workplace) zum Anzeigen und Versenden von beispielsweise Nachrichten. Wenn keine Transaktion aufgerufen werden soll, wechseln Sie zum Fenster **SAP Easy Access**.



2. Klicken Sie in der jeweiligen Transaktion (wahlweise auch im Fenster **SAP Easy Access**) auf das Symbol **Erstellt eine Verknüpfung**. Dieses Symbol befindet sich in der Systemfunktionsleiste an dritter Stelle von rechts.

3. Im neu geöffneten Fenster **Neue SAP-Verknüpfung anlegen** ist im Feld **Transaktion** der Transaktionscode der aktuellen Transaktion bereits eingetragen. Viele Felder, wie beispielsweise **Mandant**, **Benutzer** und **Sprache**, sind korrekt vorbelegt. Sie müssen daher nur noch die folgenden Felder beachten:
 - In das Feld **Titel** tragen Sie eine frei wählbare Beschreibung ein, die später auf dem Windows-Desktop erscheint.
 - Im Feld **Systembeschreibung** wählen Sie Ihr System.
 - Im Feld **Ort** wählen Sie den Eintrag **Desktop**.
4. Klicken Sie unten rechts auf die Schaltfläche **Weiter** →, um zum nächsten Bild zu gelangen.

<< Tipp zum Tipp

Auch wenn die (strenge) Systemadministration in Ihrem Unternehmen keine Verknüpfungen auf dem Desktop erlaubt, kann man von dieser Funktion profitieren. Dafür einfach in Schritt 3 im Fenster **Neue SAP-Verknüpfung anlegen** für das Feld **Ort** den Eintrag **SAP Logon** auswählen. In diesem Fall starten Sie die Verknüpfungen später aus dem Fenster **SAP Logon** im Ordner **Verknüpfungen**.



Buchtipp: SAP für Anwender – Tipps & Tricks



Wolfgang Fitznar
Dennis Fitznar

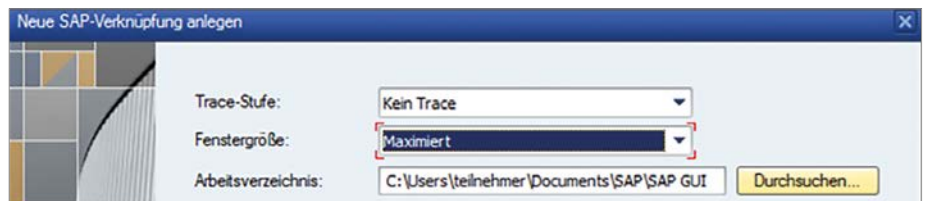
461 Seiten,
2., aktualisierte Auflage 2020, broschiert
SAP PRESS

ISBN 978-3-8362-7463-0



Tipp zum Tipp >>

Sie können beliebig viele solcher Desktopverknüpfungen erstellen, sodass Sie für jede Transaktion, die Sie zu Arbeitsbeginn starten, eine Verknüpfung anlegen können. Wenn es deshalb auf dem Desktop eng bzw. unübersichtlich wird, können Sie die SAP-Verknüpfungen im Windows-Explorer in einen eigens erstellten Ordner verschieben und von dort aus starten.

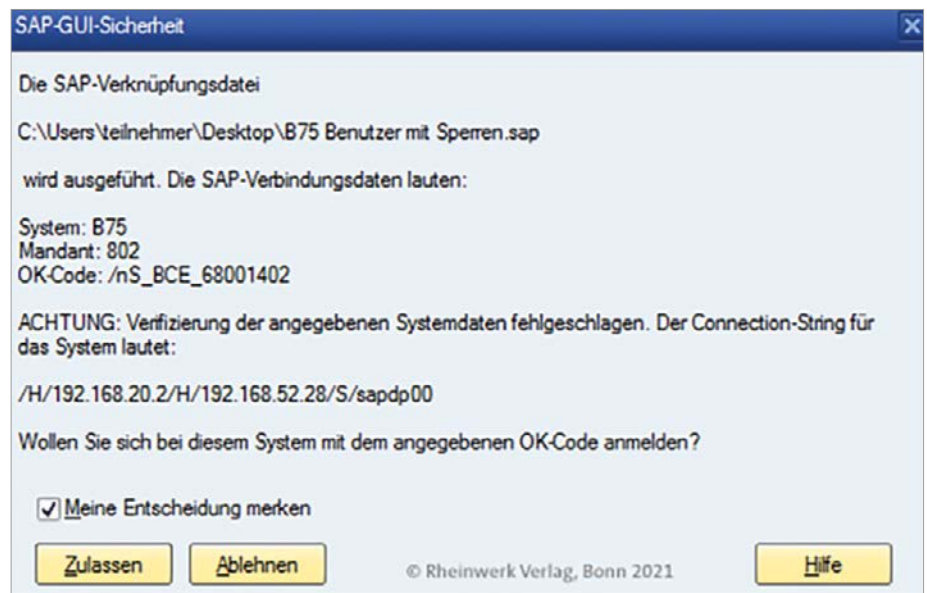


5. Im Folgebild wählen Sie im Feld **Fenstergröße** entweder **Maximiert** oder **Normales Fenster**.
 - Wenn Sie die Option **Maximiert** wählen, wird das SAP-Fenster später nach dem Öffnen den gesamten Bildschirm ausfüllen.
 - Mit **Normales Fenster** wird das SAP-Fenster in der normalen Fenstergröße geöffnet.
6. Mit einem Klick unten rechts auf die Schaltfläche **Fertig stellen** erstellen Sie die Desktopverknüpfung. Eine Informationsmeldung wird angezeigt.
7. Klicken Sie im Informationsfenster auf die Schaltfläche **OK**. Das war's schon.

→ Test der Desktopverknüpfung

Zum Test meldet man sich vom SAP-System ab und wechselt, wenn notwendig, zum Windows-Desktop. Hier findet sich das neu erstellte Verknüpfungssymbol.

1. Klicken Sie auf dem Windows-Desktop doppelt auf das Verknüpfungssymbol (dieses haben Sie bereits im letzten Ablauf angelegt).



2. Je nach Systemeinstellung erscheint dann eventuell das Fenster **SAP-GUI-Sicherheit**. Setzen Sie hier in dem Feld **Meine Entscheidung merken** ein Häkchen, und klicken Sie auf die Schaltfläche **Zulassen**. Bei der nächsten Anmeldung über das Desktopsymbol sollte die Sicherheitsabfrage nun nicht mehr erscheinen.
3. Geben Sie in dem optimierten Anmeldebild Ihr Kennwort ein und drücken Sie die **Enter-Taste**. Anschließend befinden Sie sich im Einstiegsbild der Anwendung, zu welcher Sie bereits zuvor die Verknüpfung angelegt haben.

In der nächsten Folge geht es weiter mit den Tipps zur Anmeldung. Darin behandeln wir den Windows-Autostart, erklären, wie man Themes für verschiedene Mandanten und SAP-Systeme festlegt und Felder im Einstiegsbild mithilfe einer Desktopverknüpfung vorbelegt. Außerdem gibt es den ersten Profi-Tipp („Transaktionen mit eigenen Tastenkombinationen starten“). ■

Wir brauchen einen Generationenwechsel!

Sein Auftrag: Das Bewusstsein für IT-Sicherheit und Datenschutz zu schärfen und neue Technologien wie u. a. künstliche Intelligenz (KI) der Allgemeinheit besser verständlich zu machen. **Seine Leidenschaft:** Nachhaltigkeit in der IT und eine gute (digitale) und ökologische Zukunft für unsere demokratische, arbeitsteilige Gesellschaft. Daran arbeitet, forscht und lehrt Rainer Rehak, Wissenschaftler am Weizenbaum-Institut in Berlin. Wie er seine Anliegen umsetzt, was ihn manchmal ärgert und warum sich „das Bohren dicker Bretter“ immer wieder lohnt: Dazu berichtet er aus seinem Arbeitsalltag.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Herr Rehak, Sie haben Philosophie und Informatik studiert. Warum ausgerechnet diese außergewöhnliche Kombination?

Rainer Rehak: Auf den ersten Blick sicher eine ungewöhnliche Wahl, vor allem aber eine sehr persönliche Entscheidung. Die bei mir immer noch Herzklopfen verursacht, weil beide Themen für mich so perfekt zusammenpassen, etwa beim Thema Logik oder KI und Bewusstsein. Außerdem ist es auf den zweiten Blick eine Fächerkombination, die in unserer hochkomplexen und vernetzten Gesellschaft und Wirtschaft auch ganz praktisch hilft, Zusammenhänge zu verstehen. Etwa, um herauszufinden, wie die Welt in Denkkonzepte passt. Also wie wir es schaffen können, einen freien Willen im digitalen Wissensraum zu schützen, oder wie wir z.B. über KI sprechen und wie sie vom großen Teil der Bevölkerung

verstanden wird. Denn KI ist mittlerweile ein Begriff, der sich dank Marketing-Hochglanzbroschüren, aktiengetriebener Akteure wie Tesla und auch der Politik verselbstständigt hat. Und zwar in die falsche Richtung.

Was genau bereitet Ihnen in diesem Zusammenhang Kopfzerbrechen?

Im KI-Diskurs wird der Gesellschaft oft – sei es bewusst oder unbewusst – Angst gemacht, dass wir es hier mit einem „hochintelligenten Produkt“ zu tun haben, das selbstständig lernt und eine übergroße Macht über uns alle erreichen wird. Das ist aber falsch. Hier werden vermenschlichte Analogien genutzt, etwa, dass das technische System allein unendlich lernen kann. Fakt ist aber: Kinder und Erwachsene lernen durch Fragen, durch Erfahren, durch Austausch. KI hinge-

gen muss immer von Menschen erstellte Programme durchlaufen, immer und immer wieder, um „lernen“ zu können. Dann ist sie gut in diesem ganz speziellen Bereich, nirgends sonst. So etwas wie Transferleistungen sind nicht möglich. Hier gibt es einen immensen Aufklärungsbedarf. Denn jede Technologie, jede Neuerung braucht einen gesellschaftlichen, technischen und philosophischen Diskurs. Und nicht nur einen rein wirtschaftlichen und politischen.

Welche Erfahrungen haben Sie bezüglich IT-Sicherheit und Datenschutz in deutschen Unternehmen bisher gemacht?

Meistens kollidieren Anspruch und Realität: Für eine saubere und komplette Datenschutzanalyse z. B. braucht es in Unternehmen schon mal zwei Monate. Leider gibt es dafür aber oft nur das halbe Budget und auch nur zwei Wochen Zeit. Damit lässt sich nur das Allernötigste machen, was inhaltlich natürlich nicht ausreicht. Dieser schnelle und übermäßige Pragmatismus findet sich leider immer noch häufig in mittelständischen Unternehmen, ein multinationaler Konzern ist hier mittlerweile ganz anders aufgestellt, wenn er denn will.

Was sind die Gründe für diese Situation, außer Ressourcen- und Know-how-Mangel?

Grundlagen der IT-Sicherheit,
die Relevanz der IT und der Auf-





Rainer Rehak

Rainer Rehak promoviert aktuell am Weizenbaum-Institut für die vernetzte Gesellschaft zu systemischer IT-Sicherheit. Forschungs- und Lehrgebiete sind die Themen Datenschutz und IT-Sicherheit, staatliches Hacking, Nachhaltigkeit sowie Technikzuschreibungen. Er ist technischer Sachverständiger – etwa für Parlamente oder das Bundesverfassungsgericht – und aktiv im Forum InformatikerInnen für Frieden und gesellschaftliche Verantwortung (FIfF) sowie bei Amnesty International (AI). Zuvor war er als IT-Sicherheits-/Datenschutzberater tätig.

wand, der wirklich dahintersteckt, sind oftmals noch nicht im Bewusstsein der Verantwortlichen ganz oben angekommen. Obwohl sie die Software kaufen, konfigurieren und einsetzen lassen und somit letztlich die Entscheidungsmacht haben. Aber eben auch die komplette Verantwortung dafür, dass es gut läuft oder nicht. Denn wenn Bugs oder Schadprogramme bzw. Malware oder auch Ransomware (siehe Glossar S. 56) auftauchen, lautet die erste Frage immer: Wer ist verantwortlich? In unserer total vernetzten Welt eine wichtige Frage. Wenn innerhalb der vernetzten Fabrik die Wartung der Geräte online von einem anderen Standort oder gar Land durchgeführt wird, muss man klar wissen, wie damit umzugehen ist. Und diese Erkenntnis, dass es überall einen Kontrollverlust gibt, ist nicht immer leicht, denn eigentlich wollen wir ja, dass Schäden gar nicht erst entstehen.

Was muss sich hier dringend ändern?

Die politischen Rahmenbedingungen und IT-Gesetze müssen dringend angepasst oder überhaupt erst einmal erstellt werden. Unternehmen und Organisationen können das

allein nicht leisten. Deutschland ist ein wesentlicher IT-Player, zumindest was den politischen Einfluss in der EU angeht, die digitalpolitischen Fragen und Probleme sind größtenteils bekannt. Mit der EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) ist z.B. ein wichtiger, erster Schritt getan worden. Aber die letzten eineinhalb Jahre während der Corona-Pandemie haben auch gezeigt, dass wir immer noch viel zu langsam sind.

Was bedeutet das konkret?

Wir hinken der Digitalisierung mindestens zehn Jahre hinterher. Die Lösung kann aber nicht sein, einfach „mehr Software“ zu nutzen, sondern erstens zu fragen, wohin wir mit einer Digitalisierung eigentlich wollen, und zweitens konsequent danach zu handeln. Doch wir verharren hier in alten, starren Denkmustern. Es braucht daher dringend einen Generationenwechsel an den Schaltebelen. Denn das Wissen ist da, die Leute auch. Zu denken, das haben wir schon immer so gemacht und alles soll so bleiben wie es ist, war noch nie eine gute Idee! Wenn Positionen nicht besetzt sind, Ressourcen nicht ge-

→

Anzeige



Wir glauben an die Freiheit zur Veränderung

Mit unserer SAP DevOps Automatisierungslösung modernisieren, aktualisieren und warten Sie geschäftskritische SAP-Systeme schneller und risikoärmer.



schaffen werden und Zeit nicht vorhanden ist, braucht sich kein Mensch zu wundern, dass der digitale Wandel auf der Stelle tritt.

Zurück zum Datenschutz und einem aktuellen Anwendungsfall aufgrund der Pandemie: Tracing-Apps waren und sind immer noch ein heiß diskutiertes Thema. Was denken Sie darüber?

Das Ziel der Lösungen war toll: Infektionsketten unterbrechen. Aber es hat sich gezeigt, wie schnell die Idee des Contact-Tracings missbraucht werden kann. Z. B. in Singapur, wo die Daten der App bald auch für die Polizeiarbeit genutzt wurden, aber auch in Bayern, wo so manches Papier mit Adressdaten für die Strafverfolgung zweckentfremdet wurde. Und bei der Luca-App kam zwischenzeitlich heraus, dass es als Zweitsystem für den Ticketverkauf gedacht und mit weiteren Geschäftsmodellen im Kunstbereich verknüpft werden soll. Noch einmal: Der Grundgedanke hinter Contact-Tracing ist richtig. Aber es wurde lange nicht sauber gearbeitet, das Datenschutzverständnis war bei der Erstellung der Apps meines Erachtens nach kaum vorhanden, wobei die Corona-Warn-App nach langer Diskussion im letzten Jahr noch die Kurve gekriegt hat, Luca dieses Jahr nicht.

Was ist für Sie der wichtigste Unterschied zwischen Datenschutz und IT-Sicherheit?



Glossar

Malware

Malware ist ein Sammelbegriff für „böseartige“ Schadprogramme, die entwickelt wurden, um Nutzern Schaden zuzufügen.

Ransomware

Diese Malware sperrt in den meisten Fällen den Zugriff auf bestimmte Datenbereiche oder auf das gesamte System. Anschließend folgt eine Lösegeldforderung, die zu einer angeblichen Freigabe der blockierten Daten führen soll. Eine Garantie gibt es jedoch nicht.

Disaster-Recovery

Das Disaster-Recovery stellt nach einem Katastrophen- oder Störfall den IT-Betrieb wieder her.

DSAG-Arbeitsgruppe Datenschutz: aktuelle Themen

- Abstimmungen mit SAP zu neuen SAP-Lösungen rund um das Thema Datenschutz
- Erstellen eines Leitfadens für SAP-Anwender zur Nutzung von Kundendaten in der Cloud beim Anlernen von KI-Systemen in den SAP-Lösungen (AI-Winning-Plan)
- Effiziente Nutzung von SAP Information Lifecycle Management (ILM): Erstellen einer Datenbank, die Best-Practice-Beispiele für DSAG-Mitglieder zu Sperr- und Löschfristen enthält (ILM-Datenbank)
- Vorbereitung eines Ausbildungslehrgangs „Der SAP-Datenschutz-Experte“

 dsagnet.de/go/ag-datenschutz-im-ak-revisionrisikomanagement

Die IT-Sicherheit schützt Daten und damit Organisationen oder Unternehmen. Der Datenschutz hingegen schützt alle Betroffenen vor den Organisationen oder Unternehmen. Das gibt natürlich immer wieder Konflikte. Nehmen wir Google als Beispiel: Der Konzern verspricht zwar, gut auf unsere Daten aufzupassen. Erhebt und nutzt aber selbst alles Mögliche. Wir sehen dort also gute IT-Sicherheit und schlechten Datenschutz. In der IT-Sicherheit sehen wir zudem die immer wiederkehrende Diskrepanz zwischen Wirtschaft und öffentlichem Sektor und den Sicherheitsbehörden: Viele Politiker fordern im Namen der Sicherheit, im Zweifelsfall alles hacken zu dürfen, Wirtschaft und Privatpersonen hingegen wollen genau davor geschützt sein. Da muss man sich entscheiden.

Was denken Sie über die in der Presse oft zitierten Cyber-Wars, über Erpressungsversuche mit Mal- und Ransomware, die gesellschaftskritische Infrastrukturen lahmlegen oder sogar zerstören können?

Hier müssen wir zwischen zwei Szenarien unterscheiden: Brennende Pipelines, die die Ölförderung unterbrechen, oder Flugzeuge, die in Kraftwerke hineinstürzen, sind ein Szenario, das medial gern gezeigt wird. Ich denke jedoch, hier bahnt sich ein anderes Szenario seinen Weg: Staatliche Akteure führen einen verdeckten „Krieg“. Sie wollen aber nicht offensichtliches Chaos und Zerstörung anrichten, sondern Machtspiele spielen, auch um geopolitische Strategien und politische Themen durchzusetzen, z. B. indem sie Systeme von anderen infiltrieren und erstmal passiv bleiben. Ganz im Sinne von „Ein schönes Stromnetz haben Sie da!“, nur diplomatischer. Erinnern wir uns nur an Stuxnet oder Snowdens Enthüllungen, das ist alles längst Realität. Glücklicherweise hat die große Mehrheit der Mensch-

heit aber andere Lebensziele und ist in ihrer grundsätzlichen Haltung nicht böse. Existierende Schwachstellen in Infrastrukturen werden bislang nicht oft destruktiv ausgenutzt, auch wenn das bei zu vielen Systemen ginge.

Ihr Wunsch für die Zukunft?

Ich wünsche mir, dass sich Unternehmen auch einmal politisch äußern. Und sagen, was sie konkret an Unterstützung seitens des Staates benötigen und welche Eingriffe sie sich verbitten, Stichwort Staatliches Hacking. Nicht überall sitzen Menschen mit Expertise für Monitoring, Firewalls, professionelle Datenrettung wie Disaster-Recovery oder Resilienzärtung. Seitens der Politik hingegen wäre meine Forderung, aus Pro-Forma-Diskussionen einen echten Diskurs mit Teilhabe und Anschlussgesprächen zu machen. Viele Wege führen nach Rom: Wenn wir in einem ständigen Aushandlungsprozess von 20 konkreten Punkten 14 auslassen, sechs bejahen und gleichzeitig noch zwei neue Themen auf den Weg bringen, ist das für mich eine sinnvolle Sache. Und auch, wenn aktuell die gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Spitze zu verharren scheint, in den Ebenen darunter gibt es oft Vision und Passion. Dort geht das Denken weiter. Dort sitzen viele tolle und begabte Leute, die innovativ denken, die etwas bewegen können und wollen. Dieses Potenzial kann realisiert werden.

Was haben Sie gelernt?

Im Streit, in der Diskussion um den richtigen Weg kompromissbereit und auch bereit zu sein, „dicke Bretter zu bohren“, immer und immer wieder. Am Ende zahlen sich alle Anstrengungen und die Geduld aus.

Vielen Dank für das Gespräch! ■



Was Nachwuchstalente und Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern wichtig ist

Außerordentlich attraktiv!?

Angehende IT-Expertinnen und -Experten, Ingenieurinnen und Ingenieure: Heiß begehrt und gleichzeitig rar gesät. Die Erwartungen der Unternehmen sind hoch, die der Bewerbenden ebenfalls. Eine Umfrage der DSAG-Academy und der get in GmbH hinterfragt die Faktoren, die beide Seiten attraktiv füreinander machen.

Die Ausgangslage

359.000

offene MINT-Jobs

vs.

228.500

Bewerbende

(MINT-Frühjahrsreport 2021, Institut der Deutschen Wirtschaft)

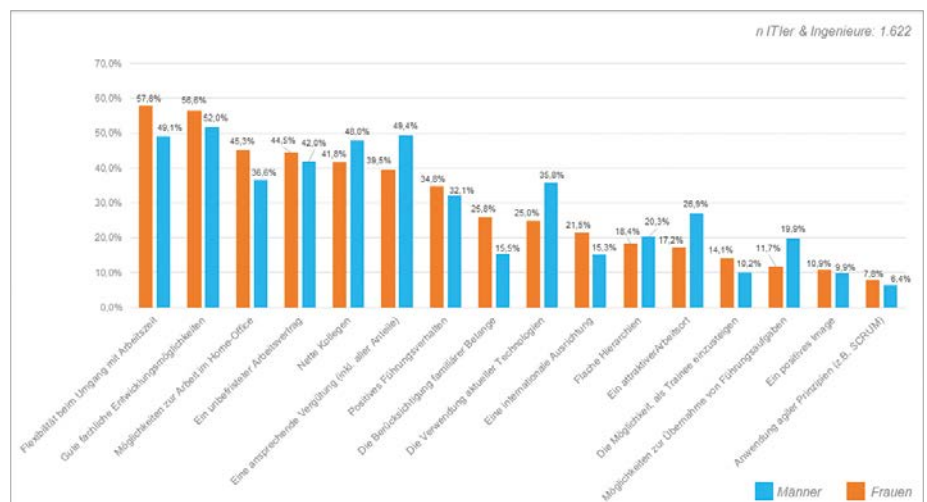
Ein Ziel der DSAG-Academy

DSAG-Mitgliedsunternehmen und junge **IT-Nachwuchskräfte** zusammenbringen, Erwartungshaltungen offenlegen und **DSAG-Mitglieder** im Recruiting-Prozess unterstützen.

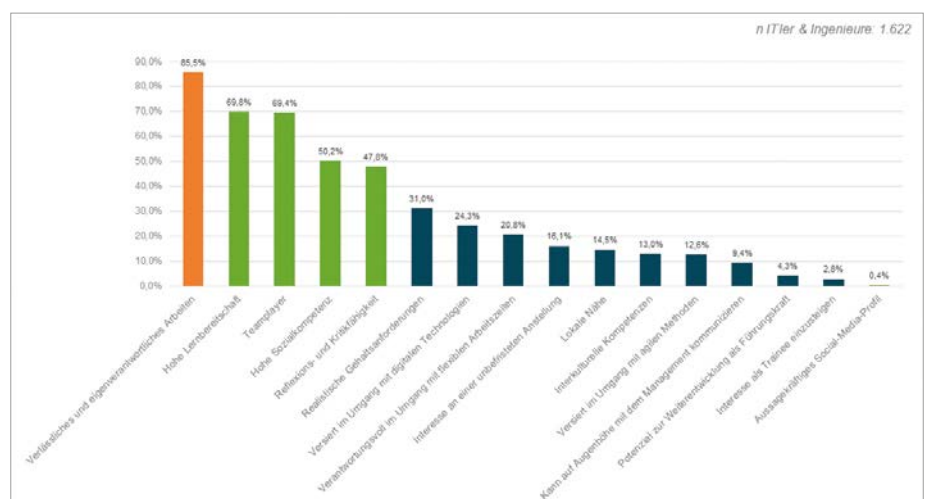
Die Ergebnisse

Nicht nur die Top-3-Ergebnisse zeigen, dass es bei den **Attraktivitätsfaktoren** **Unterschiede** zwischen **Männern und Frauen** gibt.

Was macht Arbeitgeber für Nachwuchstalente interessant?



Was macht Nachwuchstalente für Arbeitgeber interessant?



„DSAG-Unternehmen schätzen vor allem drei Faktoren an Bewerbenden: **Verlässliches, eigenverantwortliches Arbeiten (85,5 Prozent)**, eine **hohe Lernbereitschaft (69,8 Prozent)** und **Teamfähigkeit (69,4 Prozent)**.“

Sophie Hartmann, Programm-Managerin Education bei der DSAG-Academy

Die Umfrage: Befragt wurden 255 DSAG-Unternehmen, 76 % davon sind SAP-Kunden, der Rest SAP-Partner (September 2020).

Parallel befragte die get in GmbH 2.200 Personen, davon waren 69,4 % ITler und 30,6 % Ingenieure (Juli/August 2020).

Wie SAP in der Cloud Kosten spart und Innovation beschleunigt



Mit weniger Aufwand mehr Digitalisierung im Unternehmen ermöglichen? IT-Verantwortliche im Unternehmen und deren SAP-Landschaft stehen aktuell zahlreichen Herausforderungen gegenüber: Die Geschäftsführung wünscht sich Innovation und Kostentransparenz, Fachabteilungen fordern die Transformation von Prozessen und neue Digitaltools für neue Geschäfts Lösungen. Die SAP-Landschaft steht dabei im Mittelpunkt dieser Bemühungen.

Wie kann die IT es schaffen, alle Anforderungen zu erfüllen und zugleich eine einheitliche Digitalisierungsstrategie zu verfolgen? Wie können IT-Verantwortliche die SAP-Landschaft für die Aufgaben der Zukunft fit machen, ohne die SAP-Kosten in die Höhe zu treiben? Tatsächlich machen Investitionen allein eine über viele Jahre gewachsene und modifizierte SAP-Landschaft noch nicht automatisch zukunftsfähig.

ÜBER PLUSSERVER

Seit mehr als 20 Jahren beraten und begleiten wir Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation. Als voll zertifizierter SAP-Partner bieten wir SAP-Services aus erster Hand. Damit Sie auch in Zukunft dynamisch, innovativ und souverän bleiben. Mit SAP in der deutschen pluscloud profitieren Sie von SAP- und TÜV-zertifizierten Rechenzentren, Datenschutz gemäß DSGVO und optionalen Hochverfügbarkeitslösungen. Jetzt informieren und beraten lassen:

www.plusserver.com/produkte/sap-basis

Warum die Cloud im Zentrum der SAP-Strategie stehen sollte

Mit SAP in der Cloud erhalten Unternehmen den Spielraum, um die Transformation von Geschäftsprozessen zu gestalten und zugleich die Kosten transparent zu halten. Die Cloud bietet hochflexible Ressourcen nach Bedarf und der Cloud-Betreiber kümmert sich um den Betrieb und die Wartung der SAP-Landschaft.

- IT kann sich auf Entwicklung und Innovation des Kernbusiness konzentrieren
- Keine stetigen Investitionen in eigene Infrastruktur nötig
- Immer den aktuellen Infrastruktur-Stack nutzen
- Perfekte Skalierbarkeit je nach aktueller Anforderung

Ein weiterer Vorteil: Viele deutsche Unternehmen haben sich mit immer weiter angepassten SAP-Systemen in eine Art digitaler Sackgasse bewegt. Die Transition in die Cloud kann Anlass sein, die SAP-Landschaft mit externer Unterstützung zu konsolidieren und zu den Standards zurückzukehren. So werden organisch gewachsene SAP-Landschaften mit all ihren Anpassungen und Erweiterun-

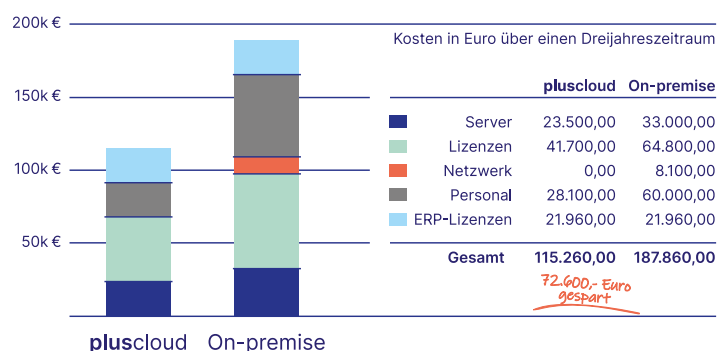
gen wieder standardkonform – der Wartungsaufwand sinkt.

So gelingt die SAP-Transition in die Cloud

Mit dem Betrieb der SAP Basis in der Cloud können sich Unternehmen und IT voll auf die Kernaufgaben im Unternehmen konzentrieren.

Mit „SAP Basis on pluscloud“ entfällt für das Unternehmen nicht nur die Wartung und Betrieb der SAP-Basis. Denn plusserver bietet hier die gesamte Palette: von der Transition und Transformation der SAP-Landschaft-Stack inklusive Update-Service und Backups aus einer Hand. Somit ist das SAP-System jederzeit optimiert, gesichert und wird auf hochverfügbarer, SAP-zertifizierter Hardware in deutschen Rechenzentren betrieben.

Ein dedizierter Projektbetreuer plant das gesamte Projekt von Beginn an auf Augenhöhe mit dem Kunden und koordiniert den Ablauf der einzelnen Schritte. Anschließend stellt plusserver die notwendige Architektur der Infrastruktur bereit und implementiert die benötigten Schnittstellen.



Digitale Impulse

Ein Quantum Zukunft

Quanten-Computer öffnen viele neue Türen in unterschiedlichsten Bereichen, z. B. bei der schnelleren Entwicklung von Medikamenten, bei der Konzeption nachhaltiger Verkehrs- und Energiesysteme, aber auch im Finanzumfeld mit Analysemöglichkeiten für verschachtelte Geldströme und Aktiengeschäfte. Was genau heutige Quanten-Computer tatsächlich schon leisten können, wo ihr Weg noch hingeht und welche Strategie SAP dabei verfolgt, erklärt Andrey Hoursanov, Strategy Lead for Quantum Technology beim SAP Innovation Center Network bei SAP Security Research. Otto Schell, stellvertretender DSAG-Vorstandsvorsitzender, ergänzt Entwicklungspotenzial und Status quo aus DSAG-Sicht.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Herr Hoursanov, warum werden Quanten-Computer so gehypt? Und sind sie wirklich viel schneller als herkömmliche Systeme?

Andrey Hoursanov: Den Anspruch bzw. die Annahme, dass Quanten-Computer (siehe Glossar S. 62) im Allgemeinen schneller sind als traditionelle, digitale Computer, sollten wir relativieren. Das wird wahrscheinlich nicht eintreten. Aber ein Quanten-Computer kann einige Arten von Problemen schneller lösen. Vor allem diejenigen, die allgemein als Optimierungsprobleme, wie z. B. Maschinenbelegung oder Job-Scheduling, bezeichnet werden können. Unser Universum funktioniert nach den Gesetzen der Quantenmechanik, auch wenn wir dies in unserem Alltag nicht wahrnehmen. Digitale Computer berechnen Probleme mit den Methoden unserer vereinfachten, klassischen Weltsicht, während Quanten-Computer auch die verborgenen Phänomene der Quantenmechanik miteinbeziehen und dadurch effizienter arbeiten können – das ist der Unterschied.

Welche Aufgaben konkret eignen sich nun besonders gut für Quanten-Computing?

Hoursanov: Es gibt Aufgaben, die wir mit Hilfe von Quantentechnologien effizienter durchführen können, zum Beispiel die Faktorisierung großer Zahlen, was bei manchen Verschlüsselungsverfahren und Kryptowährungen notwendig ist. Genauso aber gibt es auch Aufgaben, etwa Addieren, die wir besser mit ein-

→



Andrey Hoursanov

Andrey Hoursanov ist Strategy Lead for Quantum Technology beim SAP Innovation Center Network. Seit vielen Jahren beschäftigt er sich mit unterschiedlichen Aspekten von Quanten-Technologien, besonders mit Quanten-Computing, Post-Quanten-Kryptographie und Quanten-Kommunikation. Als Security-Experte repräsentiert er SAP zudem in Normungsgremien bei DIN und ISO und ist Mitglied im Quantum Industry Consortium (QulC) sowie Innovation Council beim The Conference Board.

fachen digitalen Technologien statt mit komplizierten Quantentechnologien lösen können. Fachleute sind sich einig, dass der Quanten-Computer den traditionellen nicht ersetzen, sondern ergänzen wird, um spezifische Problemstellungen schneller zu lösen.

Was bedeutet die neue Technologie für die Anwender in den Unternehmen?

Hoursanov: Disruptive Veränderungen treten auf der Hardware-Ebene auf, einschließlich der Berechnungseinheiten und des Netzwerks, sowie auf der Unternehmensebene, wo sich dank schnellerer Algorithmen völlig neue Szenarien entwickeln können. Über die Zeit könnten sich durch die grundlegend andere Funktionsweise von Quanten-Computern auch völlig neue Ansätze und Szenarien bis auf die Geschäftsebene entwickeln. Dies hätte dann Auswirkungen nicht nur auf die Hardware- und Systemebene, sondern auch auf die Entwicklung von Anwendungs-Software und die Gestaltung von Geschäftsprozessen. Lassen Sie mich ein Beispiel hierzu geben: Optimierungsaufgaben, wie z. B. das bekannte Travelling-Salesman-Problem, bei dem es darum geht, die Reisestrecke eines Händlers zu verkürzen, werden heutzutage meist durch lineare Optimierung gelöst. Im Quanten-Computing sind diese Optimierungsprobleme – zumindest theoretisch – mit quadratischen Optimierungsansätzen schneller zu lösen. Die Problembeschreibung und -formulierung ist somit eine andere.

Welchen Stellenwert hat das Thema Quanten-Computer aktuell bei SAP?

Hoursanov: Einen hohen, denn der Einsatz von Quanten-Computern bedroht aktuelle Verschlüsselungssysteme. SAP erforscht deshalb Maßnahmen, um rechtzeitig auf einen Angriff reagieren zu können und Kunden wie auch SAP selbst zu schützen. Zusätzlich werden Verbesserungen durch die schnellere Lösung ver-

schiedener Geschäftsprobleme, wie z. B. Lieferkettenoptimierung, erwartet. Hiervon profitieren unsere Kunden, sobald Quanten-Computer leistungsfähig genug sind, um in realen Anwendungsfällen auf Unternehmensebene effizienter als digitale Computer zu sein.

Wie groß ist die Nachfrage der SAP-Kunden?

Hoursanov: Unsere Kunden informieren sich regelmäßig, wie sich SAP auf den Einsatz von Quanten-Computern und das Bedrohungspotenzial vorbereitet. Häufig entstehen diese Fragen und Bedenken aber durch den Hype des Themas! Daher ist es für sie nicht immer eindeutig nachzuvollziehen, wie weit die Fortschritte in diesem Bereich tatsächlich sind, was der Realität entspricht und was bislang nur Vision ist. Das gilt auch für bestimmte Vorteile: Welche wurden unter Laborbedingungen erzielt und was davon kann in der Wirtschaft tatsächlich genutzt werden? Vereinzelt arbeiten wir mit unseren Kunden und Partnern bereits an exemplarischen Anwendungsfällen, um weitere Erfahrung zu sammeln und bestmöglich vorbereitet zu sein, sobald sich konkrete Vorteile auf Unternehmensebene bieten.

Welche Aufgaben gängiger Super-Computer können Quanten-Computer übernehmen?



Otto Schell

Otto Schell ist seit September 2008 Mitglied des Vorstands der DSAG und seit Oktober 2018 stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Hauptberuflich ist er Global Enterprise SAP Business Architect and Head of SAP CCoE bei Stellantis sowie Gründer und CEO des Institute for Global Digital Creativity and Relevance (www.igdc.net), Transformation-Advisor bei der PDAGroup und Lehrbeauftragter der HSRM-Wiesbaden/Deutschland sowie dem Management Center Innsbruck (MCI) in Österreich.

Wofür eignen sich Quanten-Computer in der Zukunft?

Quanten-Computer sind besonders geeignet, um verschiedene Optimierungsprobleme zu lösen. Ein Beispiel dafür ist das Maschinenbelegungsproblem („Job-Shop-Scheduling-Problem“). Hier ist die Frage zu beantworten, welche Fertigungsaufträge in welcher Reihenfolge auf welche Maschinen verteilt werden. Fragestellungen dieser Art treten in vielen Geschäftsbereichen in fast allen Industrien auf. Beispiele hierfür sind:

- Produktionsplanung in der Fertigungsindustrie
- Distributionslogistik und Transport in der Konsumgüterindustrie
- Personalplanung in Dienstleistungsunternehmen
- Lagerverwaltung im Großhandel
- Portfolio-Optimierung im Finanzwesen etc.

Künstliche Intelligenz (KI), Simulationen und Prognosen mit stochastischen Methoden sind weitere Bereiche, die in allen Industrien signifikant von Quanten-Computing profitieren könnten.



Quanten-Computing aus DSAG-Perspektive

Herr Schell, warum muss sich SAP mit dieser Technologie auseinandersetzen?

Otto Schell: Aus zwei Gründen: Zum einen, um die Möglichkeiten für kommende intelligente Prozess- und Geschäftsmodelle in Echtzeit zu unterstützen, zum anderen, um bei der Infrastrukturdiskussion zukunftsfähige und praktikable Szenarien für SAP-Anwender anbieten zu können – und das mit ausreichend Vorlauf.

Welchen praktischen Anwendungsszenarien messen Sie die größte Bedeutung bei?

Schell: Wichtige Anwendungsbereiche sind heute schon z. B. Lieferketten, Verkehrssteuerung, Energie-Effizienz-Berechnungen, Gesundheit oder das Thema Nachhaltigkeit.

Aus Unternehmenssicht: Welche Vorteile bzw. welchen Nutzen erhoffen Sie sich?

Schell: Überall, wo exponentiell große Datenmengen berechnet werden, ist der Einsatz einer inhärenten, parallelen Rechnerleistung wie beim Quanten-Computing in Zukunft von großem Nutzen. Auch die Sensorik wird sich Richtung Quanten-Sensorik entwickeln, was Geschäftsmodelle wie den Digitalen Zwilling, unabhängig ob Mensch oder Maschine, in eine neue Dimension heben wird.

Unter welchen Bedingungen sind Quanten-Computer in Unternehmen in absehbarer Zeit wirtschaftlich einsetzbar?

Schell: In Netzwerken agieren bedeutet auf der einen Seite „Teilen“, auf der anderen Seite „Geschwindigkeit“. Man kann davon ausgehen, dass es hybride Lösungen geben wird, etwa von Konsortien oder Clustern, die sich zusammenschließen, sich bestimmte Kapazitäten zuordnen und Unternehmen, Branchen oder Kommunen bedienen. Mitte Juni 2021 wurde jetzt der erste offizielle Quanten-Computing-Hub von IBM und Fraunhofer, der IBM Quantum System One, im baden-württembergischen Ehningen feierlich eröffnet. Die Teilnahme von Politik, Bildung und Wirtschaft und die angedachten Investitionen zeigen, wie wichtig und dringend das Thema ist!

Warum sollte sich die DSAG an der Vision Quanten-Computer beteiligen?

Schell: Die Rahmenbedingungen werden sich ändern bzw. tun dies schon seit geraumer Zeit. Unternehmen, ganze Branchen werden in Netzwerken agieren müssen. Eine Diskussion, wie wir sie bereits im GAIA-X-Umfeld oder im Automotive-Umfeld mit CATENA-X offen führen. Intelligente Netzwerkmodelle am Beispiel der globalen Supply-Chain bedingen zum einen das gegenseitige Vertrauen in den Datenaustausch, etwa über Blockchain als semantisches Protokoll. Zum anderen auch stabile Infrastrukturen und den Austausch in Echtzeit mit künstlicher Intelligenz (KI). Um das zu gewährleisten, benötigen wir völlig andere Kapazitäten. Und das sind genau die, wie sie von Quanten-Computern erwartet werden.

Wie könnte diese Beteiligung konkret aussehen?

Schell: Momentan finden im Umfeld des Quanten-Computing Pilotierungen für unterschiedliche Business-Cases statt. Hierzu gilt es, innerhalb des DSAG-Netzwerkes ständig zu informieren sowie interessierte Ansprechpersonen in den Unternehmen zu identifizieren und aktiv am Geschehen zu beteiligen.



Glossar

Quanten-Computer

Eine Maschine, die Quanten-Phänomene wie Überlagerung (auch Superposition), Verschränkung und Interferenz nutzt, um Berechnungen durchzuführen.

Quanten-Simulator

Ein Quanten-Gerät zur Simulation und Untersuchung von Quanten-Systemen. Nicht zu verwechseln mit einem Simulator für Quanten-Computer: Damit ist eine Software-Anwendung für digitale (Super-) Computer gemeint, die das Verhalten von Quanten-Computern simuliert.

Quanten-Überlegenheit

Überlegenheit von Quanten-Computern gegenüber klassischen Computern bei der Lösung eines komplexen Problems.

Digital Annealer

Ein spezielles klassisches Digitalgerät, das von Quanten-Phänomenen inspiriert ist und diese simuliert.

Hoursanov: Heutzutage sind die Einsatzszenarien innerhalb des SAP-Produktportfolios noch stark begrenzt. Die Leistung und der Umfang der Probleme, die Quanten-Computer heute bewältigen können, sind verglichen mit traditionellen Computern im Allgemeinen noch nicht wettbewerbsfähig. Die Technologie entwickelt sich im Moment jedoch schnell weiter, und es wird erwartet, dass Quanten-Computer bald praktisch einsetzbar sein werden.

Wie weit ist SAP und welche Bereiche stehen aktuell im Fokus der Aktivitäten?

Hoursanov: Aktuell konzentrieren wir uns vor allem auf den Aspekt der Sicherheit. Es braucht nicht nur Zeit, quantenresistente Verfahren zu entwickeln, sondern auch, diese hinterher auf Kundenseite korrekt zu implementieren. Wie bereits erwähnt, stellen Quanten-Computer eine Bedrohung für die verbreiteten Kryptosysteme dar. Daher sollten die neu entstehenden alternativen Verfahren im Unternehmenskontext und -größenordnung analysiert werden. Dies sehen wir als eine der wichtigsten Aufgaben an und richten unsere Arbeit darauf aus. Gleich-

zeitig beobachten wir die Fortschritte in den Quantentechnologien und erforschen potenzielle Anwendungsfelder gemeinsam mit Partnern aus Industrie und Wissenschaft in zahlreichen internationalen Konsortien.

Wann kommt nun der erste „richtige“ Quanten-Computer? Und für welche Aufgaben?

Hoursanov: „In zehn Jahren“ – das ist seit 30 Jahren die klassische Antwort auf diese Frage. Es gibt bereits heute Quanten-Computer, aber keine praktische Quantenüberlegenheit. Das hängt von verschiedenen Faktoren ab: Wieviel Qubits hat ein Quanten-Computer, wie lange können die Qubits ihren Quantenzustand halten, wie lange dauert es, die Daten an Quanten-Computer zu übertragen usw. Sehr wahrscheinlich werden die ersten praktischen Aufgaben aus benachbarten Bereichen der Chemie und Physik stammen. In der Quantenkommunikation kann man bereits heute relativ kleine Quanten-Computer gut verwenden, um Daten sicher zu übertragen.

Vielen Dank für das Gespräch!



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



Anzeigen-Management

Martina Hornig
Tel.: +49 6227 358 09-58
martina.hornig@dsag.de

Autoren in dieser Ausgabe

Dr. Mario Günter,
Jens Hungershausen,
Sarah Meixner,
Michael Moser,
Anja Falkenstein,
Wolfgang Fitznar,
Dennis Fitznar

Projektmanagement

Herzlichen Dank
Sarah Meixner für die
außergewöhnliche
Projektleitung.

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

AFRISO-EURO-INDEX GmbH +
Anna Polywka [43, 44, 45];
Alin Seegel, Münchner Kanzlei
CSW [47];
Anna Polywka + shutterstock
[7, 34, 36, 37, 40, 41, 42];
Daniella Winkler [64];
Daniella Winkler + iStock [33,
35, 46, 63];
DSAG [03, 06, 18, 35, 40, 42, 60];
Google [16];
iStock [17, 18, 20, 21, 22, 25, 26, 54];
Jungheinrich AG [20, 21, 22];
Käserei Champignon + iStock +
Daniella Winkler [12, 13, 14];
Lotte Bock [49]; Pininfarina [26];
PlusServer GmbH [58];
Rainer Rehak [55];
SAP SE [09, 30, 40, 60];
SAP Press [48, 49, 50];
shutterstock [7, 38, 39, 41, 48, 49,
50, 59, 61]; SPIRIT/21 [32];
Tricentis GmbH [15]; Unsplash [1, 28]

Druckauflage

14.000

Erscheinungsweise

dreimal jährlich
nächste Ausgabe 1-2022
7. Februar 2022

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

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.

Wir vermissen Sie!

Das DSAGNet ist hier.

Sie sind dort.

Eine/Einer ist am falschen Ort!

Das neue DSAGNet feiert bald seinen ersten Geburtstag – und wir vermissen immer noch einige unserer Mitglieder in diesem besonderen Netzwerk. Nach dem Reset im Dezember 2020 müssen Benutzerkonten einmalig reaktiviert werden. Und das ist ganz einfach: Einfach **dsagnet.de** öffnen und „**Kennwort vergessen**“ anklicken. Oder schnell den QR-Code scannen. Nach ein paar Schritten haben Sie es geschafft – und unser Netzwerk damit wieder bunter, intelligenter und lebendiger gemacht. Vielen Dank.

🔗 dsag.de/das-neue-dsagnet



Die **blaupause** – echte Anwendergeschichten, ungeschminkte SAP-Fachinformationen, aufschlussreiche DSAG-Einschätzungen, weiche Themen mit Weitblick und hilfreiche Tipps für Anwenderinnen und Anwender.



Seit 2005:
49 x geballte
Information mit Tiefgang.