

blaupause

Das Magazin der Deutschsprachigen SAP® Anwendergruppe e. V.

01 -22



Auf die Plätze,
fertig,
los!

*Fester Boden wird manchmal überschätzt.
Wer jetzt loslässt, was hemmt, dem wachsen
Flügel auf dem Weg zur digitalen DNA.*

ISSN 1861-7492

dsag.de



Direkt losmarschiert!

Dreistelliges Unternehmenswachstum
mit SAP Business ByDesign gemanagt.

Einfach selbst gemacht!

Von klassisch zu agil mit DevOps: zeigt
Wirkung bei Technologie und Mensch.

Endlich den Schalter umgelegt!

Mit der SAP Business Technology Platform
in digitale IT-Welten vorgestoßen.

Eine **Sonne**, viele Planeten



Das Mitgliederportal DSAGNet ist der Dreh- und Angelpunkt der DSAG. In über 200 Arbeitskreisen und -gruppen finden Sie wichtige Informationen, Veranstaltungen, Webinare und Kontakt zu Gleichgesinnten.



CIO-KREIS

Sie suchen den Austausch mit anderen IT-Leitern?
Der CIO-Kreis ist das Forum zum Diskurs über Strategien und Lösungen.

📄 dsag.de/netzwerk/cio-kreis



WOMEN@DSAG

Sie möchten sich als Frau in der IT stärker vernetzen?
Die Initiative Women@DSAG macht weibliche Mitglieder sichtbar und fördert sie.

📄 dsag.de/netzwerk/womendsag

DSAG



DSAG-ACADEMY

Sie möchten die Belegschaft Ihres Unternehmens mit einem zukunftsfähigen Skill- und Mindset ausstatten? Die DSAG-Academy bietet Unterstützung.

📄 dsag.de/vorteile/wissen/dsag-academy



DIGITALE TRANSFORMATION

Sie suchen den Austausch und neue Impulse im Kontext der digitalen Transformation?
Die DSAG ist Impulsgeber und Denkfabrik.

📄 dsagnet.de/go/forum-digitale-transformation

Arbeiten im Netzwerk

Dr. Mario Günter, Geschäftsführer der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG)

„**E**rfolg hat drei Buchstaben: TUN“, ein Satz, der einer unbekannten Autorin zugeschrieben wird. Erfolg hat aber noch drei weitere Buchstaben: „WIR“. Das „Wir“ steht für den Zusammenhalt in einer Gruppe, in der Klartext gesprochen wird, oder einem sich gegenseitig stützenden Netzwerk – eine der zentralen Säulen der DSAG.

Meine persönliche Wahrnehmung: Der Erfolg der Arbeit, die jede Einzelne und jeder Einzelne tagtäglich für einen Verein, ein Unternehmen, ein Team erbringt, ist immer weniger von einem Individuum abhängig. Vielmehr sind wir alle in der sich immer schneller drehenden Arbeitswelt und den darunter liegenden gegenseitigen Abhängigkeiten immer stärker auf Zuarbeit in eben diesem Netzwerk angewiesen – unmittelbar im eigenen Unternehmen, aber mittlerweile auch deutlich darüber hinaus. Zuarbeit, die wir für andere und andere für uns erbringen, in unserem Fall z. B. für gemeinsam formulierte Ziele und Forderungen in der Zusammenarbeit untereinander und als Ergebnis daraus mit SAP. Ein System des Miteinanders, das funktioniert, ohne dass die Teilnehmenden untereinander weisungsbefugt wären. Weil die Chemie stimmt und alle gemeinsame Ziele verfolgen. Dann spielt der Erfolg des Einzelnen keine Rolle mehr, weil alle von dem Erreichten profitieren. Die zentrale Kompetenz besteht also darin, Bewusstseinsbildung für mein eigenes Anliegen bei meinem „Gegenüber“ zu betreiben – mit dem Ziel, dass er mich versteht und einen Sinn in dem erkennt, was ich möchte, und mich schließlich unterstützt.

In Analogie zur DSAG bedeutet dies: Hier suchen Vertreter von im Arbeitsleben konkurrierenden Unternehmen gemeinsam nach Lösungen und Verbesserungspotenzialen, tauschen sich aus, geben uneigennützig Tipps und Tricks preis. Damit in Zukunft alle auf Systemen arbeiten, die tatsächlich ihren Anforderungen im Arbeitsalltag entsprechen, auf deren Grundlage sie dann ihren Wettbewerbsvorteil und ihre Alleinstellung entwickeln können. Insofern glaube ich wirklich, dass wir und unsere Art der Zusammenarbeit in der DSAG-Community ein Rollenmodell sein können für ein neues Verständnis von „Zusammenarbeit“ in einem erweiterten Unternehmensnetzwerk.

Viel Spaß beim Lesen der **blaupause**!




„Ich glaube wirklich, dass wir und unsere Art der Zusammenarbeit in der DSAG-Community ein Rollenmodell sein können für ein neues Verständnis von ‚Zusammenarbeit‘ in einem erweiterten Unternehmensnetzwerk.“



Gerne können wir uns auf Twitter vernetzen: twitter.com/marioguenther



Inhalt

21

Innovation und Transformation liefern Antworten für den Mittelstand und ebnen den Weg für digitale Führungsrollen.



32

Künstliche Intelligenz braucht
Rechtsrahmen – EU legt Verordnung vor



08

Women@DSAG



43

Stadtwerke München setzen auf
Business Technology Platform



DSAG-Splitter

- 06 „Kurz und bündig“:** Arbeitskreise, Foren und Fokusgruppen, Veranstaltungen und Umfragen: alle News kompakt auf einen Blick.

Women@DSAG

- 08 „Nicht immer als Erste die Hand heben!“:** Franziska Niebauer, SAP-IT-Expertin, verlangt deutlich mehr Frauen in Führung und Vorstand aller Unternehmen und setzt sich aktiv für dieses Ziel ein.

Aus der Praxis

- 11 „Respekt, weil selbst gemacht“:** DevOps war bei toom Baumarkt ein wichtiger Hebel für den Wandel von einer klassischen zur agilen Projektorganisation: mit Fokus auf die Mitarbeitenden.
- 14 „Brillante Basisdaten“:** Der Zulieferer Hirschmann Automotive hat die Basisdaten für über 200.000 Artikel an sieben Standorten weltweit nachvollziehbar und sauber erfasst.
- 17 „Den Schalter wieder umgelegt“:** Nach über einem Jahrzehnt holt die Otto Group IT die SAP-Landschaft wieder nach Hause – und ebnet den eigenen Weg zum Cloud-native SAP-Betreiber.

Schwerpunkt: Mittelstand: Innovation & Transformation

- 22 „Ein ehrgeiziges Wachstumsziel setzt extrem viele Kräfte frei“:** Auch mittelständische Unternehmen können mit mutiger Führung und innovativer Unternehmenskultur international in der ersten Liga spielen: Wie das funktioniert, zeigt LAUDA.
- 24 „Jeden Extrameter gehen“:** Ein nachhaltiges Produkt ließ das Wachstum bei Wildling Shoes in die Höhe schießen. IT-seitig professionalisiert wurde mit SAP Business ByDesign.
- 28 „Die Rechnung geht auf“:** Der Maschinen- und Anlagenbauer Dieffenbacher digitalisiert seine Finanzprozesse mit SAP, Mitarbeitende sowie Lieferantinnen und Lieferanten profitieren.
- 31 „Change-Management ist ein kritischer Erfolgsfaktor“:** S/4HANA lässt kaum einen Stein auf dem anderen. Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation, zu Fallstricken und Lösungsszenarien für Anwenderinnen und Anwender.
- 32 „Vertrauen gesetzlich verordnet“:** Mittelstand trifft auf Künstliche Intelligenz (KI), das schreitet nach klarer Gesetzgebung. Der Weg dorthin dauert aber noch.

S/4HANA aus Anwendersicht

- 34 „ERP-System und Transformationsprogramm in einem“:** Das erreicht der Chemiekonzern LANXESS mit S/4HANA.
- 37 „Grundgerüst gebaut“:** Der Industriedienstleister Infraser Höchst setzt mit S/4HANA dringend notwendige Innovationen um.

Praktisches für Anwender

- 40 „Eigene Shortcuts in SAP – so geht’s“:** Endlich Transaktionen mit eigenen Tastenkombinationen schnell und einfach durchführen.

Digitale Impulse

- 43 „Unter Strom“:** Der MARS steht bei den Stadtwerken München (SWM) für die Modernisierung der Architektur der SAP-Landschaft. Zum Einsatz kommt dafür die Business Technology Platform (BTP).

Netzwerk, Einfluss, Wissen

- 47 „Neuer Sammelplatz für den Service“:** SAP Enterprise Support Reporting Cockpit (ESRC) ist dank DSAG-Einsatz auch On-Prem verfügbar. Davon profitiert die Bausparkasse Schwäbisch-Hall.

In eigener Sache

- 50 „Orientierung in bewegten Zeiten“:** Auf den DSAG-Personaltagen am 21./22. Juni in Berlin werden SAP-Lösungen für HR inkl. strategischer Ausrichtung und weitere Herausforderungen diskutiert.
- 51 „Metamorphose mit ‚RISE with SAP‘“:** Die Fachvorstände Thomas Henzler und Christine Grimm wagen eine Bestandsaufnahme aus DSAG-Sicht – und die hat es in sich.

53 Impressum

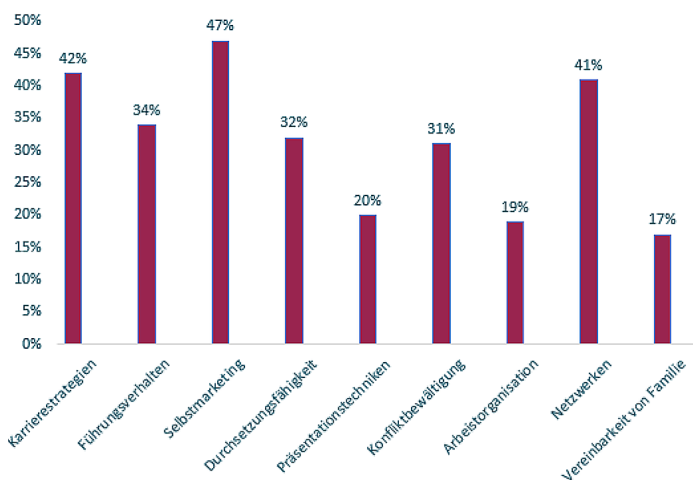


Neues DSAG-Forum Sustainability: Mitglieder gesucht!



Nachhaltigkeitsziele in Unternehmen einzuhalten ist die eine Seite, sie zu monitoren die andere. Die IT ist dafür der zentrale Dreh- und Angelpunkt, um bpsw. Menschen- und Kinderrechte sowie die Umwelt entlang globaler Lieferketten zu verbessern, wie es in Deutschland z. B. das Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten (LkSG) vorsieht. Welche Konsequenzen das neue Gesetz ab 2023 nach sich zieht, was Unternehmen jetzt schon tun müssen, dies und mehr erfahren Sie im neu gegründeten DSAG-Forum Sustainability.

🔗 dsagnet.de/go/forum_sustainability



MENTORING



Mentoring-Umfrage bei Women@DSAG

Die Frage war einerseits, ob sich Mitglieder Unterstützung zu Karriere-, Arbeits- und auch privaten Themen wünschen. Und andererseits, ob sie selbst Hilfestellung anbieten möchten. Darauf antworteten 46 Prozent, dass sie sich Unterstützung im Bereich Selbstmarketing wünschen, dicht gefolgt von Karrierestrategien (42 Prozent) und Netzwerken (41 Prozent). Die nächsten drei Plätze belegen die Themen Führungsverhalten (34 Prozent) sowie Durchsetzungsfähigkeit und Konfliktbewältigung (jeweils 30 Prozent). Ein tolles Ergebnis war auch, dass einige Frauen Interesse signalisiert haben, als Mentorinnen tätig zu werden – das findet auch Karin Gräslund, Sponsorin bei Women@DSAG: „Fakt ist, Frauen wollen gesehen, gefördert und gefordert werden! Bei Women@DSAG passiert genau das, sie werden gehört, treffen auf entsprechende Maßnahmen und nehmen diese auch wahr.“

🔗 dsag.de/netzwerk/womendsag

DSAG-Technologietage 2022 New Normal – IT is

„Chancen erkennen, Potenziale entfesseln“ lautet das Motto der DSAG-Technologietage 2022 am 03. und 04. Mai 2022 in Düsseldorf. New Normal ist als stehender Begriff aktuell in aller Munde. Aber was konkret verbirgt sich dahinter für die SAP-Anwendergemeinschaft? Wie kommen die Unternehmen in die neue Normalität und wie sinnvoll und zielführend sind dabei die Transformationsservices von SAP?

Klare Sicherheitskonzepte und -Standards sind gefordert

Auch wird SAP für alle Lösungen und über sämtliche Bereiche hinweg sehr viel stärker den Bereich Cloud-Security mit klaren Konzepten und für die Kunden umsetzbaren Lösungen sowie Standards begleiten müssen. Zurückgestellte IT-Projekte müssen gestartet oder wieder aufgenommen und die damit verbundene Transformation vollzogen werden. Schließlich bringen neue Anforderungen neue Services und damit neue Lösungen mit sich – gerade im Cloud-Umfeld. Die Technologietage bieten SAP-Anwendern den Rahmen, um genau diese Themen zu diskutieren – und dazu beizutragen, dass die neue Normalität schnell zur gelebten Wirklichkeit wird. Weitere Informationen zu den Technologietagen unter

dsag.de/techtage

Im Wachstum: Arbeitskreis S/4HANA treibt Früchte

Aus eins mach vier: Was einst der Arbeitskreis S/4HANA war, hat mit den drei neuen Fokusgruppen Pre-Transformation, Transform sowie Safeguard & Optimize wichtige Verstärkung bekommen. Ziel ist es, SAP-Anwenderinnen und -Anwender sowie Neukunden ganzheitlich und praxisorientiert bei der Umstellung auf S/4HANA zu unterstützen, u. a. mit Tipps und Best Practices von Mitgliedern, die derartige Projekte schon umgesetzt haben. Für mehr Informationen:

dsag.de/gremien



Gründung der Arbeitsgruppe BTP (Integration- und Extension-Suite) – eine Plattform für die Business Technology

Die Arbeitsgruppe Business Technology Platform (BTP) Extension Suite mit ihren über 700 Mitgliedspersonen wendet sich an Entwickler, Architekten und technische Projektmanager, die am Austausch über Erweiterungs- und Entwicklungsfragen von Anwendungen in hybriden Systemlandschaften interessiert sind. Die SAP Extension Suite ist Bestandteil der BTP mit einer Reihe an Entwicklungswerkzeugen und Laufzeitumgebungen, um schnell und einfach neue Unternehmensanwendungen zu erstellen bzw. bestehende Lösungen nutzerorientiert zu erweitern.

dsagnet.de/go/btp-extension-suite



Wandel ist harte Arbeit

„Nicht immer als Erste die Hand heben!“



Franziska Niebauer* ist eine der jungen IT-Expertinnen, die unsere Gesellschaft und Unternehmen so dringend brauchen. Mit SAP kam sie während des Wirtschaftsingenieurstudiums in Kontakt, heute ist sie SAP-Inhouse-Beraterin bei der Lausitz Energie Bergbau AG (LEAG). Dort freut sie sich über flache Hierarchien und ein ausgeglichenes Verhältnis von Frauen und Männern im SAP-Team selbst. Sie fordert aber generell deutlich mehr Frauen in Führung und Vorstand, da Männer nach ihrem Empfinden immer noch stärker wahrgenommen und öfter befördert werden.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Frau Niebauer, Sie gehören zu den jungen Tech-Professionals, die an allen Ecken und Enden benötigt und gefordert werden. Wie war Ihr Weg dorthin?

Franziska Niebauer: Nach dem Abitur machte ich eine kaufmännische Ausbildung und durfte dort mit SAP Material Management (MM) arbeiten. Nach abgeschlossener Ausbildung arbeitete ich ein paar Monate in dem Beruf und wechselte dann spontan an die Universität Cottbus, um Wirtschaftsingenieurwesen zu studieren. Dort habe ich in einem SAP-Kurs erste Enterprise-Ressource-Planning (ERP)-Systeme kennen- und programmieren gelernt. Praktische Erfahrung habe ich dann direkt nach dem Studium in einer SAP-Beratung mit Environment Health & Safety (EHS) gemacht, allerdings größtenteils autodidaktisch. Was mich aber nicht von meinem Weg abgebracht hat, ganz im Gegenteil: Neugier und Interesse waren geweckt!

Und was motiviert Sie heute in Ihrem Beruf am meisten, was macht Spaß?

„Ich habe mir diesen Drang, als Erste die Hand zu heben und mich zu melden, schon lange abgewöhnt.“

Franziska Niebauer, SAP-Inhouse-Beraterin bei LEAG

Für mich ist mein Beruf nach wie vor sehr spannend und abwechslungsreich, und auch wenn es sich abgedroschen anhören mag: Ich liebe es, jeden Tag etwas Neues zu lernen! Als SAP-Applikationsberaterin und Service-Managerin Non-SAP-Services ist mein Arbeitsfeld in der LEAG als großem Energieunternehmen relativ breit aufgestellt und geht teilweise auch über SAP hinaus, etwa was die IT-Sicherheit und IT-Infrastrukturen betrifft, aber auch den B2C-Online-Shop.

Wie ist das Verhältnis Frauen/Männer in Ihrem Unternehmen? Was bemerken Sie?

Wir haben eine junge SAP-Team-Leiterin und unser Team ist insgesamt relativ ausgewogen aufgestellt. Ich kenne aber auch viele Einzelkämpferinnen und Wissensträgerinnen, die autonom arbeiten, weil es an individueller Wertschätzung und Sichtbarkeit gerade in männlich geprägten Führungsstrukturen fehlt.

* Zum Zeitpunkt des Interviews arbeitete Franziska Niebauer noch bei LEAG und wechselte in Q1/2022 als Beraterin SAP ISH Med zu den Helios Kliniken.



#EnablingInnovations

Erkennen & aktivieren Sie Innovationspotenziale!

NTT DATA Business Solutions

We Transform. SAP® Solutions into Value

Die digitale Transformation hilft Unternehmen dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten – sofern die verwendeten Technologien FÜR die Menschen arbeiten, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und im Sinne ihrer Mitarbeiter.

Bereit für den nächsten Schritt?
www.nttdata-solutions.com



Glossar

Mini-Me

„Gleich und gleich gesellt sich gern“ lautet eine alte Volksweisheit. In vielen Unternehmen ist es ähnlich. Bei der Personalauswahl dominiert v.a. die Frage, welche der Bewerberinnen und welcher der Bewerber von der Persönlichkeit am besten ins Team und ins Unternehmen „passt“. Oder anders formuliert: Wer ähnlich tickt wie die künftigen Mitarbeitenden und ganz speziell der oder die Vorgesetzte, hat als Bewerberin oder Bewerber häufig die größte Chance. Daraus folgt: Kein Ideenreichtum, keine Kreativität, keine Diversität. Statt fortschrittlichem Denken regiert im Unternehmen dann das Prinzip der Uniformität. Es kommt zu einer homogenen „Fortpflanzung“ der Gruppe, die aus Leuten mit demselben Geschlecht, demselben Alter, einem ähnlichen sozialen Background, einem ähnlichen schulischen und beruflichen Werdegang besteht.

nagement-Positionen für Frauen und Mütter attraktiver werden. Dazu gehört Female Empowerment durch internes Networking, externe Impulse und fachlichen Austausch. Und ganz klar auch ein Sparring auf Augenhöhe mit den Entscheidern. Wir fordern im ersten Schritt sicher noch keine Quoten, aber es ist eine gesonderte Mandatierung in Gremien und Prozessen notwendig, um unsere Belange stärker zu vertreten.

Was müssen Unternehmen und Gesellschaft tun, um mehr Frauen und auch schon Mädchen für Jobs in der Tech-Branche und auf der Management-Ebene zu begeistern?

Viel mehr nach außen gehen! Und zwar mit Vorbildern mit unterschiedlichen kulturellen Hintergründen und Altersstufen, gerne auch mit den vielen Quereinsteigerinnen, die wir haben. Und gerne auch mit Leuten, die Ecken und Kanten haben und auch einmal unbequeme Fragen stellen und Forderungen haben. Und die Arbeitgeber selbst müssen

Wo sehen Sie im Job nach wie vor die größten Unterschiede im Verhalten?

Frauen wollen den anderen abholen. Wir fragen immer: Was wollt ihr, wie können wir euch bestmöglich unterstützen? Viele von uns nehmen den anderen gerne an die Hand. Oder sagen relativ schnell: Ich mache das! Davon profitieren vor allem die Führungsebenen. Delegieren muss man lernen. Ich habe mir diesen Drang, als Erste die Hand zu heben und mich zu melden, abgewöhnt.

Bergbau, Kraftwerk, Braunkohleverstromung, da kann der Ton mitunter rauer sein. Wie erleben Sie Ihr Umfeld noch?

Das ist klar noch eine Männerdomäne, aber auch wir haben und brauchen einen Wandel innerhalb der Unternehmensstruktur und -kultur. Ich finde die gesetzlichen Vorgaben zur Gender-Gleichstellung gut und notwendig, anders bewegt sich da nichts. Allerdings vermisse ich eine neue Denkweise, und dank „Mini-Me“ (s. Glossar rechts) bleiben Führungsriege nach wie vor männlich geprägt. Es ist, wie so vieles, Kopfsache: Erstens müssen vor allem Frauen selbst verstehen, dass sie genauso gut führen können wie Männer. Und Letztere müssen das akzeptieren. Wandel ist harte Arbeit, teils auch unbequem. Und er gelingt nur, wenn die Spitze diesen Wandel konsequent lebt und unterstützt.

Welchen Teil leisten Sie?

Ich arbeite mit Kolleginnen aktiv an der Gründung einer WomenInBusiness-Initiative bei LEAG. Wir sind überzeugt davon, dass eine Initiative, die von den Mitarbeitenden selbst gegründet und vorangetrieben wird, mehr Durchschlagskraft hat. Dieser Weg ist eindeutiger, ehrlicher und wirksamer als „von oben“ Aktionismus verordnet zu bekommen.

Was genau wollen Sie zur Frauenförderung bei LEAG umsetzen?

Wir planen verschiedene Projekte zur Förderung, für mehr Sichtbarkeit und Akzeptanz. Ich habe in meinem Team zwar eine weibliche Team-Leitung, in der Ebene darüber sind jedoch kaum noch Frauen anzutreffen. Wir wollen klare Kriterien erarbeiten, wie Ma-

auch viel klarer kommunizieren, was ein Job in der Branche bedeutet: Für kommende Generationen geht es längst nicht mehr nur um monetäre Anreize, das ist klar.

Irgendwelche konkreten Ideen?

Wir müssen bei besagter Kommunikation schneller springen, um die Digital Natives adäquat abzuholen. Etwa mit interaktiven Plattformen zum ersten Kennenlernen von Nachwuchs und potenziellem Arbeitgeber – der klassische Bewerberprozess hat bald ausgedient. Weibliche Role-Models mit hohem Identifikationsfaktor und Authentizität müssen noch früher in die Schulen gehen, um zu informieren und motivieren. In Tech-Berufen wie im Handwerk, das gilt branchenübergreifend.

Sie gehören zum Kernteam bei Women@DSAG. Welche Erwartungen haben Sie?

Ich wünschte mir mehr Sprecherinnen für die Arbeitskreise und Arbeitsgruppen. Und dafür bräuhete es meiner Meinung nach mehr

Aufklärungsarbeit bzw. Informationsveranstaltungen: Was bringt eine solche Aufgabe mit sich? Welche Fähigkeiten sollte ich mitbringen? Und welche Verantwortung übernehme ich? Des Weiteren wäre es eine tolle Idee, sich in der Initiative und auch darüber hinaus umzuhören, die Frauen zu fragen: Wie geht es euch? Was bewegt euch? Wie fühlt ihr euch? Was braucht ihr? Wir brauchen dringend mehr Gespräche, Diskussionen und Austausch miteinander.

Mit Ihrem heutigen Wissen: Gibt es etwas, das Sie anders machen würden?

Nicht viel. Eventuell nach dem Abitur direkt studieren, ohne den Umweg Ausbildung, auch wenn dies nur ein kurzes Gastspiel war. Aber grundsätzlich habe ich einen tollen Job mit tollen Kolleginnen und Kollegen, einer spannenden Arbeit, die mich immer wieder fordert, bei der ich jeden Tag etwas Neues lerne und viele Weiterentwicklungschancen habe.

Vielen Dank für das Gespräch! ■

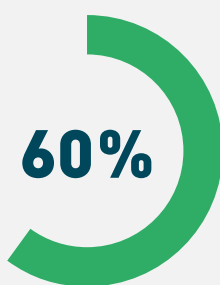


Women@DSAG

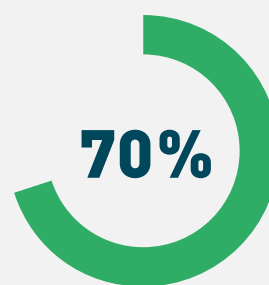
Ziel der Initiative Women@DSAG, der inzwischen über 1.000 weibliche DSAG-Mitglieder angehören, ist es, Frauen in der DSAG **sichtbar** zu machen, zu **fördern** und zu **vernetzen**. Women@DSAG dient als Plattform, um berufliche Kontakte zu knüpfen sowie **Erfahrungen** und **Expertise** auszutauschen, 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/netzwerk/womendsag

Realität in Deutschland: Der unerfüllte Wunsch nach Gleichberechtigung



der Frauen wurden schon einmal aufgrund ihres Geschlechts benachteiligt.



meinen: Impulse für mehr Gleichberechtigung müssen vom Management kommen.

65%

Bewertung nach Leistung ...

56%

Chancengleichheit verankert in der Unternehmenskultur ...

41%

Flexibilität ...

... würden für gleiche Chancen sorgen.

Quelle: <https://so-arbeitet-deutschland.com/diskriminierung-fachkraeftemangel>

DevOps bei toom Baumarkt

Respekt, weil selbst gemacht

Die Kern-IT auf Vordermann zu bringen ist neben neuen Produkten und Services ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Digitalisierung. Dafür müssen sich Technologien, aber auch Organisationen und deren Abläufe ändern. Bei der toom Baumarkt GmbH in Köln entschied man sich 2020 deshalb für eine agile Ablauforganisation und den Einsatz von DevOps im SAP-Umfeld – wohlwissend, dass Sprints bei Prozessen und Tools oft funktionieren, Menschen und Kultur aber mehr Zeit brauchen. Wie die Arbeit von einer klassischen Projektorganisation zu einer agilen vonstattenging, erzählt Stefan Nogly, Abteilungsleiter DevOps bei toom Baumarkt.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Die Transformationswelle rollt über alle Unternehmen hinweg und wer nicht untergehen will, surft am besten vorne auf dem Wellenkamm mit: Diesen Ansatz verfolgt jedenfalls die toom Baumarkt GmbH. Wie agil und flexibel das Geschäft und auch die IT-Infrastruktur dahinter sein müssen, hat die Zeit während der beiden Corona-Lockdowns im Frühjahr sowie im Herbst 2020 gezeigt, als die Kunden zuerst die Baumärkte vor Ort und dann deren Online-Shops im Internet stürmten.

Umfeld für Technologien und Menschen schaffen

Der Mann für die warenwirtschaftlichen Systeme, die im Hintergrund das Geschäft am Laufen hielten und halten, ist Stefan Nogly, Abteilungsleiter DevOps (s. Glossar S. 13) und zuständig für Entwicklung und Betreuung von SAP-Systemen wie unter anderem Retail, Customer Activity Repository (CAR) und Hybris Cloud for Customer (C4C). Seit über zehn Jah-

ren ist er bei toom Baumarkt und sagt, dass neben dem Fokus auf Software und Technologie auch der Mensch im Mittelpunkt stehen muss, „andernfalls misslingt die notwendige digitale Transformation des Unternehmens.“

Seine Beobachtung hat sich mehrfach im Alltag bewiesen, wo er mit seinem Team lange Zeit die klassische Projektorganisation mit ihren typischen Abläufen begleitete: „Release-Zyklen wurden immer länger, der Scope kleiner und Hypercare-Phasen, also die temporäre Intensivbetreuung der Systeme nach Go-Live, intensiver“, erinnert er sich. „Fehler häuften sich, der Aufwand wurde immer mehr, ungeplante Mehrarbeit war keine Seltenheit.“

Neues Mindset gesucht

Ein Zustand, den niemand bei toom mehr hinnehmen wollte, auch im Hinblick auf kom-

toom Baumarkt GmbH

Mit mehr als **300 Märkten** im Portfolio (toom Baumarkt, B1 Discount Baumarkt und Klee Gartenfachmarkt), rund **18.000 Beschäftigten** und einem Bruttoumsatz von **3,2 Mrd. Euro** (2020) zählt toom zu den **führenden Anbietern** der deutschen **Baumarktbranche** und gehört zur REWE Group, einem der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa.

 toom.de

→





mende Herausforderungen wie S/4HANA und ständig steigende Kundenanforderungen: „Die beginnen bei reibungslosem Click&Collect, gehen über individuelle Promotionen und enden bei einem ganz speziellen Holzzuschnitt. Der Druck war groß, und wir konnten unsere Zusagen als IT gegenüber unseren Stakeholdern nicht mehr einhalten“, erklärt Stefan Nogly.

Die Entscheidung, die IT-Transformation mutig anzugehen, fiel dann schnell, als Thomas Schwachenwalde als Bereichsleiter die IT bei toom Baumarkt übernahm. „Thomas formierte eine gemischte Gruppe aus Führungskräften, Mitarbeitern sowie internen und externen Organisationsentwicklern. Alle mit dem Willen zur Veränderung. Positiv kam hinzu, dass sowohl die Fachbereiche als auch die Geschäftsführung hinter uns standen“, erzählt der DevOps-Abteilungsleiter. Ein entscheidender Faktor, denn klar war: Die Transformation wird auch mal schmerzen, wenn ein Schritt zurück gegangen werden muss. „Uns allen war aber auch bewusst, dass wir im Anschluss wieder zwei Schritte nach vorne machen können.“

Intrinsischer Ansatz gewinnt

Bereits 2019 begann die toom-IT-Transformationsreise – jedenfalls in den Köpfen und auf dem Papier. „Wir entschieden uns für einen intrinsischen Ansatz, es war unsere Transformation, und das wollten wir auch spüren“, erklärt Stefan Nogly und sagt, dass nur wenige Externe dazu geholt wurden. „Wer eine Transformation verantwortet, der darf sie nicht beauftragen, sondern muss selbst Teil dieser Veränderung sein. Vertrauen kann nur entstehen, wenn jeder Teil der Transformation ist.“ Mitarbeiter wurden eingebunden, im Pilot-Team viele Erfahrungen gemacht.

„Parallel haben wir eine agile Ablauforganisation basierend auf Sprints und Programminkrementen erarbeitet. Auch Rollenbeschreibungen wurden geändert, denn die Zukunft war ja anders geplant als die Gegenwart. Die Produkt- und Service-Teams wurden von agilen Coaches begleitet. Wir haben Tech-Days mit vielen kleinen Workshops veranstaltet, die die Lust und auch den Spaß an Technologie und agiler Software-Entwicklung wecken sollten“, erzählt der DevOps-Experte. Dafür setzt er gerne auf neue Methodiken wie den Gamification-Ansatz, was in den Teams gut ankommt. „Bei einer Veranstaltung nähern wir uns S/4HANA spielerisch, bei einer anderen stehen dann die Software-Entwicklung und Eigenverantwortung wieder stärker im Fokus, oder wir hören einen Vortrag zum Thema künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen im Handel“, berichtet Stefan Nogly. „Der Mix macht es aus!“

Corona statt Big Bang

Als die Vorbereitungen endlich beendet waren, kam mit dem Big Bang auch Corona und alle Mitarbeitenden gingen ins Home-Office. „Startschuss für die agile Arbeitsweise mit DevOps und Start COVID-19 fielen bei uns zusammen“, erinnert sich der Abteilungsleiter. „Seither arbeiten wir mit MS Teams, sehen uns virtuell. Für agile Rituale oder das persönliche Feedback-Gespräch treffen wir uns gerne, wenn möglich, vor Ort.“

Sprints erlauben neue Denk- und Arbeitsweise

Mittlerweile sind die Teams komplett neu aufgestellt und auch nicht mehr klassisch SAP-orientiert: Es gibt nun dedizierte Product-Owner, die den Kontakt zur Fachabteilung halten.

Fokusgruppe S/4HANA Transform

Der Fokus der Lern- und Arbeitsplattform liegt auf den Transformationsanforderungen der Phase 1, wo es während des Explore und Realize des Projekt-Teams gilt, die Veränderungen auf technischer, prozessualer und menschenbezogener Ebene zu begleiten.

🔗 dsagnet.de/go/fokusgruppe_s4hana_transform

„Als Handelsunternehmen müssen wir nicht nur ständig geschäftsfähig sein, sondern auch schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren können“, sagt Stefan Nogly. Und so sorgen heute Service-Teams für Support, Betrieb und Hosting der Infrastruktur, Produkt-Teams für die fachliche Weiterentwicklung ihrer Geschäftsfähigkeit. Die erste große Herausforderung stellte im Juli 2020 dann die Senkung der Mehrwertsteuer dar, die quasi über Nacht in den Warenwirtschaftssystemen eingestellt werden musste. „Getreu unserem Leitgedanken ‚Mut, Tempo, Beweglichkeit‘ stellten wir uns der kurzfristigen Herausforderung. Der kommende Sprint hatte also teamübergreifend nur ein Ziel. So konnten wir die Vorteile agiler Arbeitsweise direkt nutzen und auch unsere Stakeholder in der Praxis überzeugen“, freut sich der DevOps-Experte.

Heute werden Projekte mit unterschiedlich hohen, eindeutigen Prioritäten gewichtet und kommen regelmäßig auf den Prüfstand. Dazu tragen vor allem die vierwöchigen Sprints im zwölfwöchigen Programminkrement bei: Nach einem Monat gibt es immer einen kleinen Going-Live mit einem Review für die Stakeholder, nach dem üblichen Dreimonatszyklus sollte das Ziel dann erreicht sein.

Next Step: S/4HANA

Ein wichtiger Punkt in der Transformation waren und sind nach wie vor auch IT-Architektur und Skalierung, denn künftiges Wachstum wird dazu Antworten verlangen. „Wir machen uns fortlaufend Gedanken, wo wir stehen und wie es morgen aussehen könnte: Wo können wir noch weiter wachsen? Und was braucht es dafür?“, beschreibt Stefan Nogly die strategische Ausrichtung der toom-IT. Nach der agilen Ar-

Arbeitsgruppe DevOps

Prüft und adaptiert ggf. Vorgehensweisen und Leitlinien aus dem Themenkomplex DevOps hinsichtlich Anwendbarkeit für ABAP, Business Technology Plattform (BTP) und hybride Landschaften (OnPremise vs. Cloud, ABAP vs. Non-ABAP): offen für alle DSAG-Mitglieder.

🔗 dsagnet.de/go/ag-devops



Stefan Nogly, Abteilungsleiter DevOps und zuständig für Entwicklung und Betreuung von SAP-Systemen bei toom Baumarkt GmbH

Nogly zudem einen starken und zuverlässigen Partner, mit dem toom einen Pilotmarkt im MVP-Ansatz (Minimum Viable Product) realisiert. Er und sein Team planen mit S/4HANA als Kernlösung und der Business Technology Platform (BTP) sowie der Google Cloud Plattform (GCP) als ergänzende Einzellösungen, um individuelle Anforderungen lösen zu können. „Und natürlich bilden wir unsere Planung hierfür in Sprints ab, um maximal flexibel zu sein“, freut sich Stefan Nogly.

Arbeitskreise und Academy helfen immens

beitsweise mit dem Menschen im Fokus ist vor der digitalen Transformation mit S/4HANA. „Wir sind noch mittendrin in der Transformation der IT, es motiviert und macht Spaß, Teil einer großen digitalen Reise zu sein“, sagt er.

Bis 2023 steht die Migration auf S/4HANA an: „Wir und alle anderen Unternehmen brauchen ein relativ wartungsfreies System mit hoher Performance, mit wenig kundenindividuellen Einzellösungen als Erweiterungen.“ Mit SAP als Implementierungspartner erwartet Stefan

Kolleginnen und Kollegen mit ähnlichen Vorhaben legt er eine Zusammenarbeit mit der DSAG ans Herz: „Nicht nur im Arbeitskreis DevOps hole ich mir seit Jahren immer wieder wertvollen Input, auch die Education- und Weiterbildungsangebote der Academy lohnen sich mehrfach.“ Darüber hinaus ist er seit kurzem als Sprecher in der Fokusgruppe S/4HANA Transform aktiv. Über all den Projekten und Vorhaben schwebt in der toom-IT immer der „Do-it-yourself“-Gedanke – und ähnlich ist die Erwartungshaltung von Stefan Nogly an SAP:



Glossar

DevOps

DevOps ist eine Denkweise, eine Kultur und eine Reihe von technischen Praktiken. Es bietet die notwendige Kommunikation, Integration, Automatisierung und enge Zusammenarbeit zwischen allen beteiligten Personen, um ein Produkt zu planen, zu entwickeln, zu testen, zu implementieren, freizugeben und zu pflegen. Das Entwicklungs-Team fokussiert sich auf die effektive Entwicklung von Mehrwert, während das Service-Team auf die Stabilität der Produktionsumgebung achtet.

„Im Großen und Ganzen sind wir sehr zufrieden, aber wie bei jedem Hausbau kommt man manchmal an seine Grenzen: Betrachtet man SAP wie ein Fertighaus von der Stange, dann sind manche Dinge variabel, und bei anderen stößt man einfach an seine Grenzen.“ ■

Anzeige

KEEP CALM & MOVE SMART TO S/4HANA

WIR PACKEN DAS FÜR SIE!

Mit der passenden Strategie und effektiven Tools.

Besuchen Sie uns vor Ort bei den
DSAG-TECHNOLOGIETAGEN in Düsseldorf.



CONSILIO

Jetzt smart
umziehen
zu S/4HANA



SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

SAP® Recognized Expertise

CONSILIO GmbH
Einsteinring 22 | 85609 Aschheim
+49 89 9605750 | www.consilio-gmbh.de



SAP Master Data Governance (MDG) bei Hirschmann Automotive

Brillante Basisdaten

Die Hirschmann Automotive GmbH entwickelt und produziert seit über 60 Jahren elektromechanische Baugruppen und Komponenten für die Automobilindustrie mit Spezialisierung auf kundenspezifische Steckverbindungen, Kabel-Assemblies und Sensorsysteme. Für die ca. 200.000 Artikel, die an sieben Produktionsstandorten weltweit hergestellt werden, müssen die Stammdaten in allen Systemen korrekt erfasst, hoch verfügbar und nachvollziehbar sein. Deshalb führte der Automobilzulieferer aus dem österreichischen Vorarlberg in nur sechs Monaten SAP Master Data Governance (MDG) ein und ist damit für die S/4HANA-Zukunft ebenfalls gut aufgestellt.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Mit Datenmassen kämpfen heute alle Unternehmen. Besonders kritisch ist das Thema Stammdaten-Management aber für diejenigen, die aus rechtlichen Gründen dazu verpflichtet sind, lückenlose Transparenz und Rückverfolgbarkeit sicherzustellen. Fest steht, dass Automobilzulieferer und Hersteller elektronischer Produkte hier ganz vorne mit in der Liga spielen. „Unsere größten Herausforderungen sind aktuell die Um-

stellung auf hochautomatisierte Prozesse sowie Maschinenintegration, Digitalisierung und natürlich Rückverfolgbarkeit“, erläutert Nicole Niegelhell, Digitalization Manager & Master Data Governor beim österreichischen Automobilzulieferer. Seit 2018 ist sie für das Thema Data Governance und Stammdaten zuständig und sagt: „Saubere Stammdaten waren und sind unsere größte Aufgabe. Genauso groß war nur die Frage, wie wir diese in den Griff bekommen.“

Mit dem Erfolg kam die Datenflut

Mit der in den Zweitausenderjahren eingeleiteten Internationalisierungsoffensive wuchs Hirschmann Automotive mit seinen Produkten kontinuierlich und knackte 2019 erstmalig die 400-Millionen-Euro-Marke. Entscheidend dazu beigetragen haben maßgeschneiderte Kundenlösungen für namhafte Originalteilhersteller (Original Equipment Manufacturers – OEM) und Zulieferer sowie innovative

Produkte, u.a. für Digitalisierung und autonomes Fahren. Parallel dazu stiegen und steigen die Anforderungen an Fachabteilungen und IT. Denn hinter all diesen Begriffen stecken hochkomplexe Produkte, die zahlreiche Produktionsschritte und sehr viele Freigabeprozesse mit den Kunden nach sich ziehen, bevor eine finale Freigabe erfolgt.

„Das alles ist dringend erforderlich, denn brennt eine Steckverbindung eines Kabelbaums in einem Kfz durch oder kommt es zu einem Unfall, muss lückenlos nachvollziehbar sein, woher das Produkt stammte, auch um eine Rückrufaktion in die Wege zu leiten“, erklärt die SAP-Stammdaten-Expertin.

„Bis ein Produkt von Hirschmann Automotive

beim Kunden landet, hat es also diverse Zertifizierungsprozesse, Prüfungen und ISO-Norm-Vergaben sowie interne und externe Audits durch unsere Rechtsabteilung hinter sich.“ Nun sollen vor allem Investitionen in Digitalisierung und Automatisierung für verkürzte Durchlaufzeiten, höhere Produktivität, Qualitätssteigerung sowie einen höheren Flexibilitätsgang sorgen – und die wichtige Transformation zur innovativen Smart Factory unterstützen, die in den kommenden drei Jahren in allen Werken erfolgen wird.

SAP-Stammdatenwelt braucht viele Felder

Groß war der Bedarf an sauberen und rückverfolgbaren Stammdaten allemal, denn neben dem schnellen Unternehmenswachstum erschwerte der Faktor Mensch eine saubere Stammdatenwelt: „Viel zu viele Mitarbeitende waren befugt, Daten einzupflegen. Außerdem gab es keine verbindlichen Regeln oder Vorgaben, so dass Daten manchmal einfach irgendwo nach bestem Wissen und Gewissen eingetragen wurden, ohne Blick für das große Ganze“, erklärt Nicole Niegelhell den Missstand. „Konkret wurden z. B. nicht alle benötigten Felder ausgefüllt oder nicht korrekt. Ein Beispiel dafür ist die Zolltarifnummer, die für unseren Export sehr wichtig ist. Werden die vielen Felder in der SAP-Stammdatenwelt nicht korrekt befüllt, ist der Prozess danach blockiert.“ Auch das Thema Gewicht war problembehaftet und die Felder nur lückenhaft ausgefüllt, obwohl diese Information



Nicole Niegelhell,
Digitalization Manager & Master Data Governor
bei Hirschmann Automotive GmbH

von großer Bedeutung ist für Einlagerung, Versand, Transport und Transportkosten.

Der Druck war groß

„2019 begannen wir, die Master-Data-Strategie inklusive Risikoanalyse zu erarbeiten und zu definieren, 2020 schrieben wir das Lastenheft und führten die Software- und Werkzeuganalyse durch. Im September 2020 starteten wir dann mit dem Piloten ERSÄ (Ersatzteile), den wir im Januar 2021 in allen Werken erfolgreich abschlossen, dies vor allem dank eines Best-Practices-Beispiels mit fünf definierten Workflow-Vorlagen“, erzählt Nicole Niegelhell. Wichtig war dabei, sowohl im SAP-Standard zu bleiben als auch für die S/4HANA-Welt gut vorbereitet zu sein. Ohne größere Probleme wurden im Pilotprojekt etwa 2.000 Materialien mit SAP MDG angelegt. „Ein

→

Hirschmann Automotive GmbH

Die Hirschmann Automotive GmbH ist ein international tätiger **Automobilzulieferer** mit Sitz im österreichischen Rankweil. Das Unternehmen wurde 1959 gegründet, hat heute ca. **6.600 Mitarbeitende** weltweit und erzielte 2020 einen Umsatz von **374 Mio. Euro**.

✉ [hirschmann-automotive.com](https://www.hirschmann-automotive.com)

Anzeige

T.CON

ZEIT FÜR NEUES - PACKEN SIE JETZT IHRE SAP S/4HANA TRANSFORMATION AN!

Von der SAP S/4HANA Transformation bis zur Innovation - sicher, erfolgreich und zertifiziert.

www.team-con.de





Kategorie Fast Delivery
SAP S/4HANA Conversion







Grund für den reibungslosen Ablauf sind sicher die vielen Vorbelegungen der Felder, denn dadurch passieren weniger Fehler, die Datensätze sind vollständig und die Mitarbeitenden müssen insgesamt weniger Daten pflegen“, fasst sie die vielen Vorteile zusammen.

SAP Master Data Governance (SAP MDG), Central Governance

Mit SAP MDG können Anwender eine zentrale Ownership aller Stammdaten entsprechend den Geschäftsregeln und Prozessen ihres Unternehmens einrichten. MDG bietet domänenspezifische, vordefinierte Anwendungen sowie ein Framework für kundendefinierte Stammdaten. Weiterhin ermöglicht MDG eine änderungsantragsbasierte Bearbeitung von Stammdaten mit den Elementen Workflow, Staging, Genehmigung, Aktivierung und Verteilung. MDG kann entweder als separates Hub-System eingesetzt werden oder in Verbindung mit SAP ERP. In beiden Fällen können auf der Grundlage von SAP-Business-Logik oder unternehmensspezifischer Business-Logik Stammdaten angelegt werden, die sofort in den Geschäftsprozessen des Unternehmens einsatzbereit sind.

bit.ly/3ETqcor

Pflichten sauber definieren

Gemeinsam mit der IT-Abteilung wurden parallel das Rollenkonzept, das Customizing und die Regelwerke (Business Rule Framework – BRF) erarbeitet. „Uns war es wichtig, von Beginn an klar zu definieren, wer wofür zuständig ist, also gemeinsam herauszuarbeiten, wie die Prozesse künftig laufen sollen, und allen Beteiligten klarzumachen, was die Konsequenzen falscher Daten sind“, erklärt Nicole Niegelhell. Dafür arbeiteten sie, die IT und der Fachbereich von Februar bis September 2021 gemeinsam an der neuen Lösung. „Die Kolleginnen und Kollegen konnten so direkt mitwirken und mitgestalten. Das hat ungemein motiviert, sich mit der neuen Lösung direkt anzufreunden“, ist sie überzeugt.

Aus dem Standard ausgebrochen

Am aufwendigsten seien die vielen Tests gewesen, die sich nachträglich aber gelohnt hätten. Herausfordernd wurde es vor allem beim dynamischen Workflow, sprich, wenn Nutzer bei der Prozessänderung in der Umstellung bzw. aus dem SAP-Standard ausbrechen. „Man muss daran denken, dass SAP MDG alle Stammdaten zurückhält“, sagt Nicole Niegelhell. Das bedeutet, zuerst werden alle Daten gesammelt – dafür werden die Daten in der so genannten Staging Area zurückgehalten –, und erst wenn alles komplett und freigegeben ist, werden die Daten aktiviert.

Eine solche Abweichung vom Standard sieht bei Hirschmann Automotive folgendermaßen

Arbeitskreis Master Data Management, Data Quality und Data Governance

Der Arbeitskreis beschäftigt sich mit allen Fragestellungen rund um das Zusammenspiel von Stammdaten-Management, Datenqualität und Data Governance und deren Auswirkungen auf das SAP-Produktportfolio. Weitere Schwerpunkte sind:

- Erfahrungsaustausch zum Einsatz von SAP Master Data Governance und weiteren Produkten im SAP-Stammdatenportfolio
- SAP-MDG-Community etablieren
- Ausbau der Zusammenarbeit mit dem SAP-Produktmanagement sowie Einblick in die Produktstrategie

Aktuelle Themen sind u. a.:

- Einflussnahme auf die Weiterentwicklung der Produkte im SAP-Stammdatenportfolio
- Erfahrungsaustausch zum Einsatz von Stammdatenlösungen
- Kosten-/Nutzenbetrachtung von Stammdatenlösungen
- Organisation von Stammdaten-Management in Unternehmen

dsagnet.de/go/mdm

aus: „Für die Stücklistenanlage brauchen wir das Material bereits am Beginn im System, und daher wird der Workflow für uns in zwei Schritte geteilt und drei Mal aktiviert: um die Stücklisten anzulegen, um die Arbeitspläne anzulegen und final, wenn alle Daten angereichert wurden“, erklärt die Stammdaten-Expertin. „Diese drei Aktivierungen müssen im Reporting zu einem Workflow zusammengefasst werden, da wir bei Auswertungen den Durchlauf von Start bis Ende als einen Workflow betrachten möchten, was unseren Prozess etwas komplexer macht.“ ■

Cloud-native SAP-Betrieb bei der Otto Group

Den Schalter wieder umgelegt

Nach einem Jahrzehnt mit externem Hosting und Betrieb der Datenbanken, Betriebssysteme und SAP-Systeme hat die Otto Group IT die SAP-Landschaft wieder nach Hause geholt. Zusätzlich migriert der interne IT-Dienstleister seit März 2020 schrittweise von der Datenbank Oracle auf die In-Memory-Datenbank SAP HANA. Was genau Backsourcing, Pandemie und Remote-Arbeit dem Team um Nils Knieling (Professional Expert SAP Cloud Architecture), Stefan Bartschat (Senior Expert Digitalization & Tech Projects) und Marco Krapf (Senior Administrator SAP Solution Manager und Focused Run) in 18 Monaten abverlangt haben und wie der Stand auf dem Weg zum Cloud-native SAP-Provider ist: Wir haben nachgefragt.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Der Versandhandel von OTTO startete 1949. Welche Gründe genau führten 70 Jahre später zum Mega-Projekt „Next Level“?

Stefan Bartschat: Wir sind im Konzern auf unserem Wachstumskurs sehr umtriebig bei den Themen Digitalisierung und Transformation. Vom ehemals reinen Versandhandel entwickeln wir unser Geschäft hin zu Markt-

plätzen und Plattformen. Zusammen mit dem generell steigenden Transaktionsvolumen verändert das auch unsere Anforderungen an die IT: Wir benötigen eine hoch skalierbare, automatisierte IT-Landschaft und Backend-Systeme, die das reibungslos unterstützen.

Nils Knieling: Früher haben wir hauptsächlich die Systeme für Support-Prozesse wie Finanzen oder Personalwirtschaft bereit-

gestellt, heute stecken wir mit dem Plattformgedanken und einer hochmodernen IT-Infrastruktur teilweise auch in Prozessen, die nah am Kerngeschäft sind.

Bartschat: Um unsere Konzerngesellschaften und Projekte bei diesem Transformationsprozess und Wachstumskurs möglichst gut unterstützen zu können, brauchen wir, neben einem stabilen Systembetrieb, viel Flexibilität

→

Otto Group

1949 in Deutschland gegründet, ist die Otto Group heute eine weltweit agierende **Handels- und Dienstleistungsgruppe** mit rund **50.000 Mitarbeitenden** in 30 Unternehmensgruppen und mehr als 30 Ländern Europas, Nord- und Südamerikas sowie Asiens. Ihre Geschäftstätigkeit erstreckt sich auf die drei Segmente **Multichannel-Einzelhandel, Finanzdienstleistungen** und **Service**. Im Geschäftsjahr 2020/21 (28. Februar) erwirtschaftete die Otto Group einen Umsatz von **15,6 Milliarden Euro**. Sie gehört mit einem Onlineumsatz von rund 9,9 Milliarden Euro zu den **weltweit größten Online-Händlern**.

 ottogroup.com





Glossar

SAP Focused Run

SAP Focused Run ist (neben Focused Build und Focused Insights) Teil der Focused Solutions von SAP und wird für die Überwachung großer IT-Landschaften eingesetzt. Das System kann eigenständig oder als Ergänzung zum SAP Solution Manager genutzt werden. Focused Run spezialisiert sich auf die Analyse, Überwachung und Alarmierung von Systemen und Anwendungen mit hohem Anspruch an Volumen, Automatisierung und Skalierbarkeit.

und Schnelligkeit bei der Reaktion auf neue Anforderungen. Als zwei Beispiele von vielen weiteren lassen sich hier die kurzfristige Bereitstellung von neuen Systemen oder die variable Skalierung an der bestehenden Landschaft nennen. Wir wollten dies erreichen, ohne in den Dimensionen Hardware-Investitionen oder System-Sizing mit einer Drei-Jahres-Prognose denken zu müssen.

Knieling: Zusätzlich zu diesen technischen Aspekten haben wir als Ergebnis einer technischen Analyse die Chance gesehen, den Betrieb mit unterstützenden Automatisierungsmöglichkeiten auch wieder mit einem eigenen Team leisten zu können: Geboren war damit die Idee des Backsourcings.

Wie ging es nach der Entscheidung für das Backsourcing im Sommer 2019 weiter?

Bartschat: Wir haben intensiv gerechnet und geplant, alle möglichen Business-Cases und Szenarien, und diese mit technischen Proofs-of-Concept (PoC) wasserdicht gemacht. Im

Februar 2020 gab es dann das Go vom Management-Board, und kaum einen Monat später sind wir dann alle ins Home-Office gegangen – da hatte sich die Mannschaft genau drei Mal live gesehen.

Knieling: Rückblickend wäre zu erwähnen, dass wir das Projekt von Anfang an ohnehin remote umsetzen wollten – mit Erfolg: Heute sind wir das große Vorbild für funktionierende und ergebnisorientierte Remote-Arbeit, das freut uns natürlich sehr.

Was war rückblickend die größte Herausforderung für Ihr Team in dieser besonderen Zeit – außer dem Home-Office?

Bartschat: Wir haben schnell Verstärkung gebraucht und dafür intern drei Mitarbeitende gefunden. Die hatten zwar umfangreiche Erfahrungen als IT-Administratoren, allerdings noch nie zuvor ein SAP-System gesehen. Die Kollegen haben innerhalb eines Jahres über 60 Schulungen absolviert, und heute haben wir exzellent ausgebildete und offiziell zertifizierte SAP-Administratoren.

Marco Krapf: Eine Herausforderung war sicher auch, die eher monolithisch geprägten SAP-Systeme mit dem agilen Mindset der Otto Group zusammenzubringen: Also auf der einen Seite der Software-Gigant SAP als Lieferant mit der bekanntermaßen oft etwas schwerfälligen Standard-Software, und auf der anderen Seite wir mit unseren diversen Konzerngesellschaften, bei denen alles agil ist und Themen und Projekte sehr schnell vorangetrieben werden sollen.

Knieling: Denn wir haben uns auch auf die Fahne geschrieben: Wenn man etwas zwei Mal machen muss, sollte man es automatisieren!

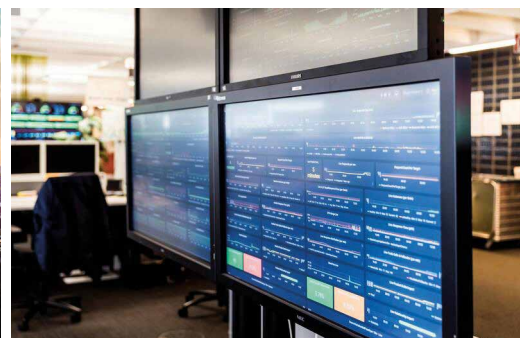
Sie sind nun verantwortlich für die gesamte IT-Landschaft mit 36 SAP-Systemen auf SAP HANA. Welches Tool hilft Ihnen dabei?

Krapf: Für das System-Monitoring und die Alarmierung nutzen wir SAP Focused Run. Das funktioniert richtig gut, die SAP-Systeme werden technisch lückenlos überwacht. Bei einem Alarm erfolgt die Benachrichtigung umgehend via Ticketschnittstelle zum IT-Service-Management im SAP Solution Manager oder – je nach Adressat – auch per E-Mail. Außerdem haben wir mit Focused Run (s. Glossar links) tolle neue Werkzeuge in unseren Monitoring-Koffer dazubekommen, die uns im Systembetrieb das Leben erleichtern. Das beste Beispiel hierfür ist das Integration & Cloud Monitoring zum Modellieren von Szenarien für die systemübergreifende Überwachung von Nachrichtenflüssen.

Knieling: Und man darf nicht vergessen, wir sind heute immer auf dem aktuellsten Stand: Sei es die neueste SUSE-Linux-Version, HANA-Datenbank oder Sicherheits-Patches, wir arbeiten nach dem Prinzip Next-Day-Delivery, und das funktioniert problemlos.

Gab es seit Projektbeginn schon eine Bewährungsprobe für den Inhouse-Betrieb?

Bartschat: Die gab es, und zwar während eines OTTO-Super-Sales, der sogenannten Kracher-Tage. Vor der Cloud-Migration und dem Backsourcing hatten wir deutlich geringere Skalierungsmöglichkeiten, um dem erhöhten Datenvolumen angemessen begegnen zu können. Das ist Geschichte. Heute fahren wir die zusätzlich benötigten Application-Server kurzfristig automatisiert hoch, sprich die horizontale Skalierung funktioniert erfreulicherweise ebenfalls anstandslos.



Der OTTO-Campus in Hamburg-Bramfeld mit modernen Arbeitsumgebungen für agiles Arbeiten



v. l. n. r.: Nils Knieling, Professional Expert SAP Cloud Architecture, Marco Krapf, Senior Administrator SAP Solution Manager und Focused Run, Stefan Bartschat, Senior Expert Digitalization & Tech Projects

Knieling: Die Möglichkeit der Automatisierung in der Google Cloud hat auch hier die Prozesse grandios vereinfacht. Hardware ist sofort verfügbar, der kaufmännische Prozess ist leichter und kürzer. Früher mussten wir teilweise mit einem Vorlauf von acht bis zwölf Wochen planen, wenn wir neue Systeme aufbauen wollten, von der Anfrage bis zur Bereitstellung. Heute macht unser Team den Systemaufbau komplett eigenständig und mit einem sehr hohen Automatisierungsgrad.

Krapf: Außerdem sind wir nun auch unglaublich schnell beim Upgrading geworden: Das erledigen wir jetzt in vielen Bereichen vollautomatisiert innerhalb eines Tages und Hand in Hand mit den Systemverantwortlichen – ohne großen organisatorischen Vorlauf.

Knieling: Und glücklicherweise waren wir schon vor der Pandemie bereits so gut aufgestellt, dass wir beispielsweise von heute auf morgen die Zeiterfassung von rund 20.000 Mitarbeitenden problemlos mit dem Fiori-Launchpad stemmen konnten!

Stichwort Kolleginnen und Kollegen aus dem Fachbereich: Wie lief und läuft die Zusammenarbeit?

Knieling: Die Kolleginnen und Kollegen sind alle zufrieden. Anfängliche Skepsis war zugegebenermaßen vorhanden, schließlich lief ja alles, warum also etwas ändern? Aber nun sind wir so viel schneller, kommunizieren direkter, und das spricht sich auch bei den Fachbereichen herum. Uns erreichen immer mehr Anfragen wie „Wann sind wir endlich mit der Migration dran?“ Und egal, wie die

Frage lautet, unsere Antwort ist: „Das geht, bis wann brauchst du es?“ Früher konnte es schon mal bis zu zwölf Wochen dauern.

Was würden Sie Kolleginnen und Kollegen mit ähnlichen Ideen und Projekten mit auf den Backsourcing-Weg geben?

Bartschat: Vor Projektstart eine klare Idee entwickeln, gut planen und ausführlich rechnen. Wir haben Projekt- und Produktkostenkalkulationen bis vier Jahre in die Zukunft erstellt. Denn auch wenn wir interner IT-Dienstleister und Exzellenzbereich sind, müssen wir wirtschaftlich sein und auch ein Benchmarking meistern können. Das Ziel, nach dem Backsourcing 20 Prozent günstiger zu arbeiten, haben wir noch nicht komplett erreicht, aber wir stehen kurz davor.

Knieling: Ein wesentlicher Punkt wäre, vorab die Internetgeschwindigkeit aller an einer Migration beteiligten Parteien zu checken und auf ein Maximum zu schrauben. Auch wenn es sich profan anhört, aber was wir teilweise an Geschwindigkeit hatten, das ging in den eigenen vier Wänden deutlich schneller.

Bartschat: Wir wissen von vielen Anwenderinnen und Anwendern, die befürchten, dass mit der Cloud alles teurer wird. Stimmt aber definitiv nicht, denn es wird in vielen Bereichen sogar deutlich günstiger. Und auch, wenn man selbst noch nicht viel Wissen bezüglich des SAP-Betriebs auf den Ressourcen eines Hyperscalers hat, wir können nur empfehlen, einen klaren Plan zu erarbeiten, loszulegen und Know-how im eigenen Unternehmen auch langfristig aufzubauen.

Krapf: Stichwort interessanter Job und Langfristigkeit: Wir hätten in unserem Team übrigens noch Platz für Verstärkung.

Vielen Dank für das Gespräch!

Projektnutzen „Next Level“

- Schnellere Unterstützung von Innovationen (S/4HANA) und strategischen Projekten, etwa durch den Einsatz innovativer Techniken und moderner Hardware
- Modernisierung der System-Landschaft (Umstellung auf SAP HANA)
- Höhere Automatisierung im Betrieb
- Backsourcing des SAP-Betriebs und interner Know-how-Aufbau
- Begeisterung für die Otto Group IT als attraktiven Arbeitgeber im Tech-Business
- Beitrag zur Nachhaltigkeit durch deutliche Verbesserung des CO₂-Footprints gegenüber Status quo beim Rechenzentrumsdienstleister, u.a. durch Verwendung von CO₂-neutralen Ressourcen in der Google Cloud Platform
- Senkung der Betriebskosten und des Anteils an Cash-out

Diversität und Geschlechtergerechtigkeit in der SAP-Branche

Vielfalt ist Einstellungssache

Diversität ist kein Problem, sondern eine Lösung. Auch in der IT gilt: Bunt zusammengestellte Teams arbeiten erfolgreicher. Außerdem kann es sich kein Unternehmen leisten, Talente außen vor zu lassen. SAP-spezialisierte Personalberatungen tragen dazu bei, Teams und Unternehmen diverser zu besetzen.



Frausein ist keine Qualifikation. Mannsein aber auch nicht. „Einstellungen, die nach objektiven Kriterien getroffen werden, fallen diverser aus“, sagt Martin Lange, Geschäftsführer der Personalberatung duerenhoff, die sich zu 100 Prozent auf den SAP-Bereich konzentriert. Lange macht klar, dass es bei Diversität weniger um Moral, politische Korrektheit oder Feminismus geht. Sondern um eine möglichst passgenaue Besetzung und letztlich um Projekterfolg und die Zukunft von Unternehmen. Darum sei es hilfreich, so Lange, Personalberatungen zu konsultieren. Wegen ihres großen Pools an Kandidatinnen und Kandidaten und wegen ihres Beitrags zu einer möglichst objektiven Entscheidung.

Die deutsche IT-Branche verzeichnet im Moment einen Frauenanteil von ungefähr 18 Prozent. Ein erschreckend niedriger Prozentsatz, auch im europäischen Vergleich gesehen. Vor dem Hintergrund des aktuellen Fachkräftemangels erkennt der duerenhoff Geschäftsführer, dass sich im Moment vieles bewegt. „Die Frauenquote bei erfolgreichen Ver-

mittlungen wächst bei uns überdurchschnittlich, das vierte Jahr in Folge. Im Jahr 2021 waren es bei duerenhoff immerhin 28 Prozent.“ Längst nicht genug, aber die Entwicklung ist positiv. Darum betont Lange: „Das Thema Diversität steht bei unseren Personalberaterinnen und -beratern ganz weit oben.“

Der duerenhoff Geschäftsführer weiß, wovon er spricht: „Wir beraten Anwenderunternehmen und Systemhäuser. Da versteht es sich von selbst, dass wir mit gutem Beispiel voran gehen.“ Beim Personalberatungsunternehmen duerenhoff beträgt die Frauenquote aktuell genau 50 Prozent. Unter den fünf Führungskräften der oberen Ebene befinden sich drei Frauen. Tun sich also Personalberatungen leichter als IT-Unternehmen? Nicht unbedingt, wenn man auf die SAP AG schaut. Die Walldorfer belegen im aktuellen BSG-Gender-Diversity-Index den zweiten Platz unter 52 DAX- und MDAX-Unternehmen. Andere Studien belegen: Überall dort, wo Diversität Cheffinnensache ist, kommt Bewegung in die Strukturen. Die SAP ist nur ein Beispiel von vielen.

Bei duerenhoff hat man längst den Blick darauf gerichtet, dass Diversität viele Dimensionen hat. Die Personalberatung hat in diesem Jahr die Charta der Vielfalt unterzeichnet, um ihr Engagement noch breiter aufzustellen. duerenhoff Personalberaterin Jasmin Triebkorn bestätigt, dass sich viele Unternehmen diverser ausrichten. „Es muss nicht immer sehr gutes Deutsch sein, oft reicht auch sehr gutes Englisch“, weiß die Personalberaterin. Für duerenhoff ist die eigene Bandbreite an Charakteren und kulturellen Hintergründen ein klarer Wettbewerbsvorteil. Triebkorn ist überzeugt: „Diversität macht es uns leichter, auf jede Person und jeden Wunsch persönlich einzugehen.“

Im Januar dieses Jahres hat duerenhoff einen neuen Standort eröffnet und ein Büro in der Nähe des Frankfurter Bankenviertels bezogen. So will duerenhoff noch mehr Kundennähe schaffen – auch wenn die Beratung hauptsächlich über Telefon und Video-Calls läuft. Auch die neue duerenhoff Dependence in Frankfurt am Main ist vom Start weg bunt besetzt. Diversität ist eine Win-Win-Win-Situation. Für die Gesellschaft, für Unternehmen und für jede einzelne SAP-Fachkraft.



duerenhoff Team Frankfurt: Sebastian Höllmann, Elise Lange, Markus Meyer, Pascal Bivi, Jonas Weickenmeier, Nicola Cereda, Angelina Weitzel, Ryan Selvarajah (v. l. n. r.)

duerenhoff GmbH

Büro Stuttgart
Waldburgstraße 17
70563 Stuttgart

Büro Frankfurt
Friedrich-Ebert-Anlage 35–37
60327 Frankfurt am Main

Telefon: 0711 – 93 30 90 60
kontakt@duerenhoff.de

www.duerenhoff.de



charta der vielfalt

Für Diversity in der Arbeitswelt



Schwerpunkt:

Mittelstand: Innovation & Transformation

Mittelstand mit
neuen
Meisterstücken

*Wie zwischen Disruption
und Kontinuität eine
digitale Führungsrolle gelingt.*



„Ein ehrgeiziges Wachstumsziel setzt extrem viele Kräfte frei!“

Regional, national und manchmal auch rund um den Globus, das kennzeichnet viele mittelständische Unternehmen. Um weiter zu den Top-Playern oder Hidden-Champions zu zählen, braucht es aber Innovation und Mut. Und als Enabler dafür wiederum die digitale Transformation, die der Türöffner für weitere, zukunftsfähige Projekte ist. Wir wollen von Dr. Gunther Wobser, geschäftsführender Gesellschafter der LAUDA DR. R. WOBSE GMBH & CO. KG, wissen, wie es in seinem Unternehmen konkret aussieht, warum Digitalisierung nie dem Selbstzweck dient und wie Führung und Unternehmenskultur optimalerweise aussehen sollten.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Herr Wobser, was sind aktuell Ihre größten Herausforderungen, welche Erwartungen folgen daraus an Ihre Innovationskraft und wie gehen Sie diese konkret Aufgaben an?

Gunther Wobser: Wir haben fantastische Kunden in stark wachsenden Branchen. Aktuell macht uns die schlechte Materialverfügbarkeit am meisten zu schaffen. Des Weiteren werden wir proaktiv unsere Kundenbeziehungen ausbauen, um unsere Wachstumsrate zu verdoppeln, dann auf rund zwanzig Prozent. Darüber spannt sich der Bogen der Ambidextrie, nämlich effizient und flexibel unser Kerngeschäft konsequent auszubauen und Chancen für die Zukunft systematisch zu nutzen. Dabei nimmt die IT eine zentrale Rolle ein.

Welche direkten Konsequenzen ergeben sich daraus erstens für die IT-Infrastruktur, die dahinterstehen muss, und zweitens – und mindestens genauso wichtig und dringend – für die beiden Themen Führung und Unternehmenskultur?

Wir handeln in der typischen Kaskadierung Vision, Mission, Strategie, Ziele, Ergebnisse und Werte. In diesem Zusammenhang haben nicht nur agile Methoden, sondern agile Organisationsstrukturen bis hin zum eigenen Innovation-Lab als separate GmbH eine hohe Bedeutung. IT spiegelt das alles wider, geht aber manchmal sogar darüber hinaus. Ähnlich wie bei Technologie ermuntern uns technische Möglichkeiten, bisher ungeahnte und nie dagewesene Wege auszuprobieren. Resultat ist idealerweise eine Innovationskultur, die Neues wie eine magische, unsichtbare Hand ermöglicht.

Welche Hemmnisse haben Sie schon erfolgreich überwunden – und vor allem, wie ist Ihnen das gelungen?

Wir haben unseren Kernentwicklungsprozess neu gestaltet und agile Elemente einschließlich der Abstimmungsschleifen mit Schlüsselkunden eingebaut. Unser Innovation-Lab wusste die neue Freiheit anfangs nicht richtig zu nutzen. Durch die systematische Ableitung von für uns relevanten Trends können wir bei Ideenfindung und

Start-up-Suche mehr Orientierung geben. Schließlich wurde uns die Bedeutung einer mehrjährigen Strategie immer mehr bewusst. Dazu haben wir ein ehrgeiziges Wachstumsziel ausgerufen, das extrem viele Kräfte freigesetzt hat. Diese Dynamik gilt es, jetzt in passende Prozesse und Organisationsformen zu gießen und klar an unser Team zu kommunizieren. In der IT gibt es eigene Herausforderungen. So haben wir beispielsweise heterogene Datenstrukturen durch Softwaretools erfolgreich zusammengebracht.

Digitalisierung dient nicht dem Selbstzweck: Es braucht einen spürbaren Nutzen für Anwender, v. a. bei produzierenden Unternehmen. Welcher oder welche wären das bei Ihnen?

Digitalisierung bedeutet im engeren Sinne Prozesse neu zu denken und digital abzubilden. Das erhöht die Effizienz sowie die Mitarbeiterzufriedenheit. Im weiteren Sinne muss Digitalisierung aber weit über den Prozess hinausgehen. Ich penetriere den Begriff digitale Produkte, weil ich aus Daten neue, bestellbare Produkte aufbauen möchte, die relevante Umsätze erwirtschaften. So arbeiten Start-ups in den meisten Fällen, weil sie vornehmlich digital denken, mit fantastischen Skalierungschancen, quasi ohne Grenzkosten. Bei uns als „Hardware-Guys“ sind Hürden zu überwinden, nicht nur intern, sondern auch bei skeptischen Kundinnen und Kunden. Die Kommunikation des mit Daten verknüpften Nutzens ist hier nachweislich der Schlüssel zum Erfolg.

Was steht IT-Innovationen meistens im Weg? Gibt es hier typisch „deutsche“ Probleme oder Hemmnisse?

Typisch deutsch sind Ängste vor Veränderung selbst und bei der Nutzung von Daten. Leider muss man sagen: Das schließt uns von den wirklich großen Innovationen unserer Zeit aus. Man schafft sich eine vermeintlich sichere, beschauliche Insel und übersieht den Tsunami, der schon bald alles hinwegfegen wird. Mut und Risikobereitschaft sind verlorengegangen, heute laufen alle nur noch mit Gürtel und Hosenträgern herum.

„Resultat ist idealerweise eine Innovationskultur, die Neues wie eine magische, unsichtbare Hand ermöglicht.“

Dr. Gunther Wobser, geschäftsführender Gesellschafter
der LAUDA DR. R. WOBSEY GMBH & CO. KG



LAUDA DR. R. WOBSEY GMBH & CO. KG

Das global aufgestellte Familienunternehmen LAUDA ist mit **520 Mitarbeitenden, 92 Millionen Euro Umsatz** sowie **zwölf Auslandsgesellschaften** der Weltmarktführer für innovative **Temperiergeräte und -anlagen** für Forschung, Anwendungstechnik und Produktion. Die Hightech-Produkte des Komplettanbieters sind das Herzstück vieler Applikationen und gewährleisten u. a. die optimale Temperatur in Forschung, Produktion und Qualitätskontrolle in den Wachstumsbranchen Elektromobilität, Chemie/Pharma, Halbleiter sowie Labor- und Medizintechnik.

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

Was sind jetzt und mittelfristig die dringendsten Aufgaben für IT-Entscheider und Geschäftsführer?

IT-Führungskräfte rücken strategisch näher an den CEO heran, werden im optimalen Fall Flankengeber im für den Aufstieg entscheidenden Innovationsspiel. Wir wissen, dass dies in der Praxis schwierig ist, denn es erfordert ein Umdenken, insbesondere bei klassisch operierenden IT-Managern. Für den Mittelstand, der oft in eher ländlichen Regionen beheimatet ist, ist es anspruchsvoll, die

besten Talente in die Firmen zu locken. Ein Büro in einer Großstadt mit vielen IT-Fachleuten kann auf jeden Fall da helfen, attraktiver zu werden, wie wir es z. B. in Dresden gestartet haben.

Was sind die drei wichtigsten Erkenntnisse Ihrer beruflichen Laufbahn, Ihrer Karriere? Und gibt es etwas, dass Sie mit dem Wissen von heute vielleicht anders gemacht hätten?

Ich denke, ich habe meine Karriere auch immensen Fleiß zu verdanken. Der Preis war durchaus hoch, so dass ich diesen Aspekt vielleicht überbetont habe. Ich bin vielseitig interessiert und probiere wie ein Getriebener gerne Dinge aus, auch wenn der Nutzen nicht sofort erkennbar ist. Das eröffnet mir ein unglaubliches Netzwerk, lässt mich aber manchmal kurzzeitig den Fokus verlieren. Bezogen auf die Karriere und das Leben an sich wechseln sich meiner Meinung nach Phasen des Erkundens und des Umsetzens ab, ähnlich wie die beiden Phasen des Divergierens und Konvergierens beim Design-Thinking. Das Erkennen und ein rhythmisches Timing sind für das persönliche Vorankommen essenziell. Rückblickend würde ich nichts grundlegend anders machen, vielleicht mehr Gewicht auf Freundschaften und Beziehungen außerhalb der Arbeitswelt legen. Am meisten inspirieren mich Musiker und Maler.

Vielen Dank für das Gespräch!





SAP Business ByDesign bei Wildling Shoes

Jeden Extrameter gehen

2015 gegründet, bis 2021 im dreistelligen Prozentbereich gewachsen und parallel diverse Gründer- und Design-Awards abgeräumt: Dahinter stecken die Minimalschuhe von Wildling Shoes, ein Produkt, das von A bis Z auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Um mit dem sehr schnellen Wachstum Schritt halten zu können, entschied sich das Unternehmen aus Engelskirchen, 2020 seine IT-Infrastruktur mit SAP Business ByDesign zu professionalisieren. Co-Company-Lead Sebastian Feuß zur Geschichte dahinter.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Schuhe gibt es wie Sand am Meer, gute Schuhe hingegen sind ein Sechser im Lotto. Mit extrem leichten Minimalschuhen für uneingeschränkte, natürliche Bewegungsfreiheit für Groß und Klein mit flexiblen, natürlichen Materialien wie Baumwolle, Hanf, Leinen oder Kork hat Wildling vor knapp sieben Jahren den Nagel auf den Kopf und obendrauf den Kundenbedarf getroffen. Sebastian Feuß, der als Co-Company-Lead das Unternehmen gemeinsam mit der Gründerin Anna Yona leitet, kam Anfang 2019 zu Wildling. Er hat den rasanten Aufstieg des

immer beliebteren, veganen Schuhwerks seither miterlebt und gestaltet und ist zuständig für IT und Finanzen sowie für Lieferketten-Management und Internationalisierung.

Geschäft läuft und läuft

Seit der Unternehmensgründung brachten nicht nur das große Wachstum und die immer zügigere Internationalisierung, sondern auch steigende regulatorische Anforderungen zusätzlich Komplexi-

„Bis 2030 wollen wir als gesamtes Unternehmen klimapositiv wirtschaften.“

Sebastian Feuß, Co-Company-Leader
bei Wildling Shoes GmbH



Vorteile SAP Business ByDesign

- Cloud-basiert, hochverfügbar, skalierbar
- Kein eigenes Operations-Team notwendig
- Mit SAP ein am Markt etabliertes und zuverlässiges Produkt erhalten

tät ins Geschäft. Wirtschaftsingenieur Sebastian Feuß zu den Zahlen, die dahinter stecken: „2015 startete das Gründer-Team, bestehend aus zwei Personen, 2019 gab es etwa 60 Mitarbeitende, heute sind es 250, und wir verschicken weltweit etwa 500.000 Paar Schuhe im Jahr. Das Besondere an unserem Geschäftsmodell ist auch, dass wir alle – bis auf das Logistik- und Fulfillment-Center bei Köln und unser Showroom-Personal an den Standorten Köln und Berlin – komplett dezentral arbeiten, schon vor der COVID19-Pandemie. Außerdem fertigen wir ausschließlich in Portugal, und die dafür benötigten Rohstoffe stammen ebenfalls größtenteils aus der EU.“

Damit erfüllt Wildling – anders als in der Schuhindustrie üblich, die einer der größten CO₂-Verursacher weltweit ist – die Ansprüche an eine nachhaltige Lieferkette und einen beinahe geschlossenen Produktionskreislauf, der auf regenerative Landwirtschaft und Recycling setzt. „Bis 2030 haben wir uns das ehrgeizige Ziel gesetzt, als gesamtes Unternehmen klimapositiv zu wirtschaften“, verrät Sebastian Feuß.

Prozesskonformität schafft Professionalität

Ein Ziel, das eine professionelle IT-Infrastruktur voraussetzt, die mit SAP Business ByDesign nun erfüllt wird. Bis Mitte 2020 sah das anders aus: Wildling arbeitete neben Microsoft Excel, E-Mail und dem Buchhaltungsprogramm DATEV hauptsächlich mit einer selbst programmierten Datenbank, die via Microsoft Azure in der Cloud lief und als selbstgebasteltes Logistiksystem mit einer Pick&Pack-DLH-Schnittstelle verbunden war.

Das Problem dabei: „Das System, insbesondere die Excel-basierten Prozesse, waren null skalierbar, und es gab immer mehr Bestandsabweichungen und Überbuchungen, was natürlich zu schlechten Kundenerlebnissen führte“, erinnert sich Sebastian Feuß. Mit der Einführung von SAP Business ByDesign wurden diese Zustände abge-

stellt. „Wir haben nun extrem viele Daten, die aber sehr transparent sind: Per Klick wissen wir, wer wann was bestellt oder wie der Produktionsstand ist. Auch Reports zu Beständen und Bestandsbewertungen sind nun abrufbar. Unterm Strich konnten wir unsere Effizienz in der Logistik um mindestens 30 bis 40 Prozent steigern“, freut sich Sebastian Feuß. Heute arbeiten mit dem neuen Logistiksystem bis zu 30 Anwenderinnen und Anwender und mit dem Supply-Chain-Management-System bis zu zehn Mitarbeitende.

Schnittstellen machen Probleme

Allerdings sieht er noch Verbesserungspotenzial bei den Schnittstellen, über die die Customized-Applikationen angebunden werden. „Das war und ist nach wie vor unsere größte Herausforderung“, sagt der Co-Geschäftsführer. „Unsere Pick&Pack-Lösung ist Cloud-basiert und maßgeschneidert, um die hohen Volumina optimal abbilden und bewältigen zu können. Bei der Anbindung bzw. der Standardintegration hakte es aber, deshalb waren wir auf die Unterstützung unseres Implementierungspartners angewiesen.“ Deshalb wünscht sich Sebastian Feuß performante Standardschnittstellen zu verschiedenen Versanddienstleistern sowie ein wegeoptimiertes Pick&Pack basierend auf digitaler Lagerplatzverwaltung.

Auf der rechtssicheren Seite

Parallel zu den großen Bestellvolumina und zum Wachstum stiegen auch die Anforderungen an die Buchhaltung, die DATEV schnell an seine Grenzen stießen ließ. „Wir wollten auf der rechtssicheren Seite sein, daher auch die Entscheidung, SAP Business ByDesign für unsere Prozesse in der Finanzbuchhaltung einzusetzen, um flexibel



Tiefe Integration der Wertschöpfungskette dank

- Produktion und Einkauf nachhaltiger Materialien
- Fairer Produktion bei externen Partnern
- Direktvertrieb über eigenen Webshop
- Weltweitem Versand über eigenes Fulfillment-Center



Wildling Shoes GmbH

Wildling Shoes entwickelt, produziert und vertreibt seit 2015 **Minimalschuhe** für Kinder und Erwachsene und versteht sich zugleich als Teil einer großen **Re:generation**. Wildling möchte dazu beitragen, den elementaren Herausforderungen unserer Generation – **Klimawandel** und **globale Ungerechtigkeit** – ein neues Arbeiten und Wirtschaften entgegenzusetzen. Faire Produktionsbedingungen, nachhaltig erzeugte Rohstoffe, Renaturierung, Klimaschutz, Kreislaufwirtschaft und New Work sind die Bausteine, um auf allen Ebenen regenerativ zu wirken. Nach dem **Remote-First-Prinzip** arbeiten rund **250 Mitarbeitende** deutschlandweit für dieses Ziel.

🔗 wildling.shoes.de

ByDesign braucht Kompromisse

Das Reporting hat seiner Meinung nach ebenfalls noch Luft nach oben, und trotz aller mittlerweile erreichten Vorteile ist die Finanzbuchhaltung nach über 18 Monaten noch nicht komplett angebunden. Was dem Co-Geschäftsführer grundsätzlich aufgefallen ist: „SAP Business ByDesign ist im Standard nicht für den Direktvertrieb mit hohen Geschäftsvolumina ausgelegt, darauf basiert aber unser Geschäft. Ein Beispiel: Der Abschluss eines Auftrags in SAP Business ByDesign ist nicht performant genug, das dauert einfach viel zu lange.“ Ein Add-on des Implementierungspartners entkoppelt nun den Pick&Pack-Vorgang, der lokal und mobil auf einem Tablet ausgeführt wird, vom Abschließen des Auftrages im SAP-System. Weitere Kompromisse wurden eingegangen, etwa dass tagesaktuelle Verbrauchsbuchungen von Materialien in der Produktion durch monatliche Inventuren ersetzt werden.

und international skalierbar wachsen zu können“, erklärt Sebastian Feuß. Das automatisierte Mapping von Zahlungs- und Bestelldaten, sprich die automatisierte Umsatzverbuchung, war natürlich ebenfalls ein Ziel. Aber auch hier traten wieder Schnittstellenprobleme auf, die den Direktversender empfindlich trafen. So vermissten die Engelskirchener zum einen eine Standardschnittstelle zu Shopify, deren E-Commerce-Software für den Online-Shop, und zum anderen eine Standardschnittstelle zu gängigen E-Commerce-Payment-Gateways wie Amazon Pay, Paypal oder Sumup.

Helfen konnte an dieser Stelle erneut der Implementierungspartner: Das Mittel der Wahl war auch hier wieder eine maßgeschneiderte Schnittstelle für eine automatisierte Umsatzverbuchung und Zahlungsausgleich. „Damit gehen Bestell- und Bezahlprozess mit Anbindung der Payment-Provider nun Hand in Hand, inklusive täglichem Import der aktuellen Zahldaten der Kundinnen und Kunden. Und um unserer Buchhaltung das Leben noch einfacher zu machen, werden mit der Steuerfindung von SAP umsatzsteuerliche Vorfälle periodengerecht und erhaltene Anzahlungen bilanziell korrekt und endlich professionell abgebildet“, freut sich Sebastian Feuß.

In Zukunft werden Wildling Schuhe aber noch an viel mehr Füßen unterwegs sein als bisher, denn das Unternehmen kann sich dank professioneller IT-Infrastruktur nun auch ein zweites Standbein in den USA vorstellen. Weitere Pläne zielen auf Prozessautomation, etwa das Lager teilweise mit Robotern zu automatisieren und so das weitere Wachstum abzufedern. Die jungen Wilden sind also Schritt für Schritt auf dem Vormarsch, das steht definitiv fest. ■

Gründe für Implementierungspartner

- Tiefes Fachwissen für Finanzen und Lieferkette
- Eigenentwicklungen notwendig für D2C-Vertriebsmodell, z. B. customized entwickelte Pick&Pack-Lösung für das Lager
- Deutschsprachig

Vier Fragen an ...

**Sebastian Feuß, Co-Company-Leader
bei Wildling Shoes GmbH**

Welche Erwartungen haben Sie an Ihre Innovationskraft?

- Wir wollen führend sein beim Wandel hin zu einer regenerativen Art des Wirtschaftens (People, Planet, Profit).
- Dafür legen wir den Fokus auf eine regenerative, klimapositive Lieferkette und ein recyclingfähiges Produkt.
- Und erfinden uns immer wieder neu in unserer Organisationsstruktur und der Art und Weise, wie wir zusammenarbeiten durch das rasante Wachstum.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus erstens für die IT-Infrastruktur, die dahinter stehen muss, und zweitens – und mindestens genauso wichtig – für die Themen Führung und Unternehmenskultur?

Unsere IT-Infrastruktur muss

- sich flexibel an Wachstum und neue Entwicklungen (z. B. Veränderungen entlang der Lieferkette) anpassen können.
- einzelne Bestandteile und Systeme modular austauschen können.

Führung & Unternehmenskultur

- Wir haben flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege mit klarem Purpose und Werten als Nordstern für alle Mitarbeitenden bei Entscheidungen.
- Wir sind offen für neue Wege und Veränderung.
- Wir setzen uns kühne Ziele, wie z. B. Klimapositivität bis 2030, und engagieren uns aktiv dafür.

Digitalisierung dient nicht dem Selbstzweck: Es braucht einen spürbaren Nutzen für Anwender, v. a. bei produzierenden Unternehmen. Welcher oder welche wären das bei Ihnen?

- Digitalisierung ist der Enabler unserer dezentralen/remoten Zusammenarbeit und unserer tiefen Wertschöpfung.
- Digitalisierung/E-Commerce sind ebenfalls Enabler unseres direkten Vertriebsmodells.
- Digitalisierung als Enabler, um mit unserem Wachstum umzugehen (Automatisierung von Prozessen, Analytics etc.).

Was steht IT-Innovationen meistens im Weg?

Gibt es hier typisch deutsche Probleme oder Hemmnisse?

- Vorhandene Systeme, in die man Neues integrieren muss, erschweren IT-Innovationen.
- Software-Entwicklung ist immer noch deutlich aufwendiger als allgemein vermutet. Der Weg von der Idee zum digitalen Produkt ist viel länger, technische Kleinigkeiten bremsen die Innovationskraft. Ändern wird sich das erst mit ausgereiften Low- bzw. No-Code-Plattformen oder Frameworks.
- Keine expliziten deutschen Probleme.



Was verdient Kollege Müller?

Sensible SAP-Daten vor internen Bedrohungen schützen

- SIEM/SAP ETD Integration
- Automatisiertes Monitoring
- Echtzeitanalyse
- 30+ Out of the box Datenkollektoren & Dashboards

Jetzt Sicherheitslücke
schließen



www.epiuse.de
info.de@epiuse.com
T +49 6227 6 98 98 0

Die Rechnung geht auf

Eine simple Eingangsrechnung zog bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau mitunter tagelange händisch zu erledigende Folgeprozesse nach sich: aufwendig für die Mitarbeitenden, ärgerlich für Lieferanten. Das Ziel komplett digitalisierter Finanzprozesse inklusive E-Invoicing vor Augen, startete das Unternehmen 2019 mit der automatisierten Rechnungsverarbeitung in SAP. Mit Erfolg, denn mittlerweile hat sich die Bearbeitungsdauer zum Teil um mehrere Tage pro Rechnung verkürzt.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Dieffenbacher aus dem baden-württembergischen Eppingen ist einer der führenden Hersteller von Pressensystemen und Produktionsanlagen für die Holzwerkstoff-, Composites- und Recycling-Industrie. Das Besondere dabei: Der Maschinen- und Anlagenbauer wurde bereits 1873 gegründet und ist mittlerweile in der fünften Generation als unabhängiges Familienunternehmen am Markt. Mit vielversprechenden Perspektiven und einem soliden, stabilen Wachstum.

Wo Ikea drauf steht, kann Dieffenbacher drin sein

Warum, das weiß Tobias Morath, Head of Accounts Payable beim baden-württembergischen Mittelständler: „Wir bedienen Märkte, die nah am Leben dran sind und die der Mensch braucht, spricht, der Be-

Vorteile E-Invoicing bei Dieffenbacher

- Verantwortlichkeiten lassen sich systemgestützt abgrenzen
- Arbeitsschritte wurden automatisiert:
 - Datenerfassung
 - Zuordnung von Rechnungs- zu Bestellpositionen
 - Diverse Vorbelegungen hinsichtlich Kontierungsinformationen auf Kreditorenebene
- Einzelne Arbeitsschritte sind komplett entfallen:
 - Papier-Handling
 - Kommunikationsaufwand bei Prüfprozessen



Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau

Dieffenbacher, gegründet 1783, ist heute einer der weltweit führenden Hersteller von **Pressensystemen** und kompletten **Produktionsanlagen** für die **Holzwerkstoff-, Composites-** und **Recycling-Industrie**. Mit ca. **1.700 Mitarbeitenden** an 16 Produktions-, Service- und Vertriebsstandorten weltweit wurde 2020 ein Umsatz von **325 Mio. Euro** erzielt.

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



*Tobias Morath, Head of Accounts Payable
bei Dieffenbacher GmbH
Maschinen- und Anlagenbau*

darf ist durchgängig vorhanden.“ Oder anders formuliert: Besitzt jemand ein Möbelstück von Ikea oder einem anderen Möbelhersteller, so ist es nicht unwahrscheinlich, dass Teile davon in Form von Span- oder MDF-Platten auf einer Dieffenbacher-Anlage produziert wurden.

Zusätzlich fertigt Dieffenbacher modernste Umformtechnik für die Herstellung verschiedener Composite-Teile, z.B. Produktionsanlagen für Fahrradrahmen und Pkw-Heckklappen oder auch Anlagen zur Herstellung von Flugzeugteilen. „Die IT spielt in diesem Gesamtkonstrukt inzwischen eine tragende Rolle. Nur so erreichen wir intern und extern einen Automatisierungsgrad, der Entwicklung und Fertigung, Verkauf und After-Sales unserer Produkte sowie den technologischen Fortschritt erst ermöglicht“, erklärt Tobias Morath.

Seit Beginn der Corona-Pandemie haben er und sein siebenköpfiges Team zudem mit neuen Herausforderungen zu kämpfen, die sich

auf das Geschäft auswirken. Veränderte Zyklen etwa, da viele Kunden-Investments aus 2020 verschoben wurden. „Im Moment geht es aber wieder heiß her, die Aufträge haben 2021 angezogen, wir spüren die Versatzeffekte nun immens“, freut sich der Teamleiter.

Vom Papier in den PC

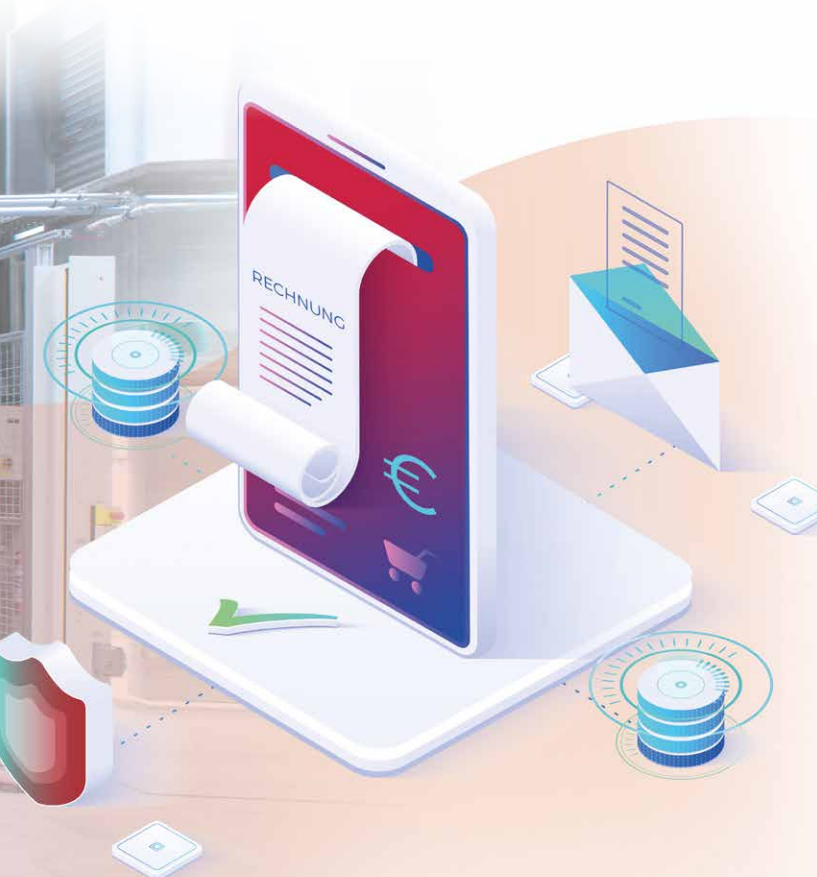
Viele Aufträge bedeuten dann wiederum mehr Geschäft für die Buchhaltung, denn wenn sich die Aufträge stapeln, stapeln sich auch die Rechnungen, die geprüft und gebucht werden müssen. Glücklicherweise entschied sich Dieffenbacher bereits Ende 2018, das Thema E-Invoicing und die damit einhergehende Digitalisierung in der Buchhaltung anzugehen, und zwar mit folgenden Zielen: Erstens, die Prozesseffizienz und Gesamtübersicht zu verbessern, zweitens die Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern effizient zu gestalten und drittens zeitlich besser zu werden, und so auch schneller, flexibler und agiler sein zu können.

„Wir waren bis dahin rein papierbasiert unterwegs, sprich, es gab viel zu viele manuelle Einzelschritte und teils lange Durchlaufzeiten, wenn Ansprechpartner krank oder im Urlaub waren und damit Unterschriften nicht schnell zustande kamen“, erinnert sich Tobias Morath. Dank eines neuen SAP-Add-ons im SAP-Modul Financials (FI) freut sich die Rechnungsbearbeitung 2021 nun aber über eine satte Zeitersparnis in ihrem Bereich von mindestens 30 Prozent

→

Wer macht was bei Dieffenbacher?

- Der Geschäftsbereich Holzwerkstoffe plant und realisiert komplette Produktionsanlagen zur Herstellung von Holzwerkstoffplatten wie Span-, MDF-, OSB- und LVL-Platten.
- Composites entwickelt Verfahren, Pressen und vollautomatisierte Produktionslinien zur Herstellung faserverstärkter Kunststoffbauteile für den Leichtbau in der Automobil- und Luftfahrtindustrie.
- Mit den Recyclinganlagen lassen sich Altholz, Lebensmittel- und Industrieabfälle aufbereiten. So werden wertvolle Rohstoffe gewonnen und später wiederverwertet.



Vorteile der bei Dieffenbacher eingesetzten E-Invoicing-Lösung

- Tiefe Integration in die SAP-Module Financials (FI), Controlling (CO) und Material-Management (MM)
- Vorgänge können aus einer Maske heraus ohne Systemwechsel bearbeitet werden
- Intuitives Handling
- Kompatibilität mit SAP S/4HANA

gegenüber früher. Dafür sorgen gleich mehrere Neuerungen: Zum einen werden die Prüfprozesse in elektronischen Workflows abgebildet, wobei Teilautomatisierungen wie automatische Workflow-Starts und -Empfängerfindung den manuellen Aufwand reduzieren. Dedizierte Vertretungsregeln sorgen dafür, dass Rechnungen nicht mehr liegen bleiben, und automatisch erstellte E-Mails weisen darauf hin, neue Workflow-Aufgaben zu erledigen.

Komplexität erschwert Umsetzung

Vor Projektstart machten sich Tobias Morath und sein Team zunächst viele Gedanken, wie die operative Umsetzung am besten zu schaffen sei. „Uns war klar, dass wir mit unseren komplexen Prozessschritten bei der Rechnungsbearbeitung den Effekt nicht sofort und so durchschlagend spüren würden wie etwa ein Serienfertiger. Wir haben beispielsweise neben dem Standard weitere individuelle Workflow-Arten, mit welchen wir unsere Freigabeprozesse abbilden können“, erklärt er. Daher nutzten sie die dreimonatige Testphase intensiv, um Praxisfälle ins Testsystem einzustellen und auf Herz und Nieren zu prüfen – „eine Herausforderung neben dem Tagesgeschäft“, wie Tobias Morath rückblickend zugibt.

Kein Stein auf dem anderen

Die Fachbereiche früh in einen solchen Change-Prozess einzubinden, ist für den Teamleiter selbstverständlich. Bei Dieffenbacher wurden die entsprechenden Kolleginnen und Kollegen in die ersten Workshops eingeladen, um von Beginn an klarzustellen: Jeder einzelne Nutzer und jede Nutzerin hat persönliche Vorteile von der neuen Lösung, auch wenn sich die grundlegende Arbeitsweise komplett geändert hat und kein Stein auf dem anderen geblieben ist. „Wir haben nun eine einheitliche Bearbeitungsmaske sowohl in der Buchhaltung als auch in den übrigen Bereichen und arbeiten nicht mehr mit Systembrüchen“, erklärt Tobias Morath. Im Einkauf betrifft dies ca. 20 Mitarbeitende, insgesamt sind aber etwa 100 Nutzerinnen und Nutzer bei Dieffenbacher in Freigabeprozesse involviert.

Einfach ist ein guter Weg

Für ähnliche Projekte zieht der Teamleiter folgendes Fazit: „Einfache Prozesse einfach lassen, von unnötiger Komplexität hat niemand etwas. Außerdem sollte man sich die Lösung, die Software ganz genau hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit ansehen, denn für ein



einheitliches Prozessverständnis sind immer auch organisatorische Regeln bzw. unter Umständen auch eine Restrukturierung der Prozesse gefragt. Zu guter Letzt empfiehlt es sich, Interessen und persönliche Vorstellungen abzufragen sowie ein professionelles Projekt-Management aufzusetzen, um Ziele klar und frühzeitig zu definieren und nicht im Nebel herumzustochern.“

Die Zukunft hält für Tobias Morath und sein Team noch weitere Neuerungen bereit. Neben zusätzlichen Standardisierungen und Automatisierungen einfacher Arbeitsschritte wie etwa der Vorbelegung der Kontierung von Rechnungen mit Standardwerten und dem direkten Verbuchen von Rechnungen bestimmter Kreditoren plant seine Abteilung darüber hinaus, Eskalationsszenarien zu implementieren. Der Roll-out auf ausländische Tochtergesellschaften steht ebenfalls noch auf der Agenda, genauso wie die Einführung der Workflow-Bearbeitung auf mobilen Endgeräten. ■

Arbeitsgruppe (AG) Electronic Invoicing/Real-time Reporting

Electronic Invoicing und Real Time Reporting (RTR) werden in immer mehr Ländern zur Realität. Von Lateinamerika über vereinzelte europäische Länder bis hin zum gesamt-europäischen und mittlerweile darüber hinaus gewachsenen Ansatz des Peppol-Netzwerkes: Die Anforderungen zur Rechnungsstellung bzw. Meldung an Behörden in **digitalen Formaten** in Echtzeit ist eine **Herausforderung**, die immer mehr SAP-Anwender betrifft. Die DSAG möchte dieser Entwicklung mit einer neuen Arbeitsgruppe mit rund **400 Mitgliedspersonen** im AK Globalization Rechnung tragen.

Ziele sind u. a. die aktive **Weiterentwicklung** der SAP-Lösung SAP Document Compliance sowie weiterer Tools aus diesem Themenbereich und die Verbreitung von Wissen und Informationen über die Lösung und die Prozesse im Bereich E-Invoicing und Real Time Reporting. Aber auch das Sammeln von **Feedback** zu neuen Ideen zum Produkt und Mitwirkung im Testprozess neuer Szenarien genauso wie regelmäßige Updates zur neusten **Gesetzgebung** weltweit für DSAG-Mitglieder.

🔗 dsagnet.de/go/ag-electronic-invoicing-real-time-reporting

„Change-Management ist ein kritischer Erfolgsfaktor“

Eine S/4HANA-Transformation verändert Abläufe, Arbeitsprozesse und die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen. Welche Herausforderungen damit einhergehen und wie aktives Change-Management dabei hilft, Fallstricke zu umgehen, beantwortet Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation, im blaupause-Interview.

Das Gespräch führte Julia Theis, blaupause-Redaktion

Frau Grimm, warum ist eine S/4HANA-Transformation für mittelständische Unternehmen herausfordernd?

Christine Grimm: Mittelständische Unternehmen investieren teilweise noch zu wenig in ganzheitliche Transformation, Innovationen und Kulturwandel – sowohl personell als auch monetär. Viele von ihnen scheuen auch die hohen Investitionen in Technologie. Gleichzeitig sind aber die SAP-Roadmaps zum Teil unklar und das SAP-Portfolio ist verwirrend. Die Kunden fühlen sich schnell überfordert. Die Welt ist heute hybrid, da ist die Schwarz-weiß-Zeichnung von SAP zwischen On-Premise und Cloud teilweise nicht hilfreich.

Wieso fehlt das Bewusstsein für die Potenziale?

Vielen Unternehmen ist nicht klar, warum sie so viel Geld in ein Transformationsprojekt investieren sollen. Sie haben jahrelang Geld ausgegeben, um ein kundenindividuelles System aufzubauen, und jetzt sollen sie erneut sehr viel Geld in die Hand nehmen. SAP und deren Partner sollten daher die Potenziale einer gesamtheitlichen S/4HANA-Transformation stärker hervorheben und mit den Kundenunternehmen ihre Herausforderungen diskutieren. Der maßgebliche Nutzen eines S/4HANA-Ecosystems, der in dem angepassten effizienten Prozessmodell, in der Geschwindigkeit und in den Innovationspotenzialen liegt, kann für Kundenunternehmen transparenter und greifbarer dargestellt werden. SAP und DSAG müssen dabei unterstützen, die Kompetenz und die Vision für ein intelligentes und im Optimalfall noch nachhaltiges Unternehmen greifbar aufzuzeigen.

Welche Fallstricke gibt es in diesen Projekten und was können Anwenderinnen und Anwender dagegen tun?

Zum einen müssen die Stakeholder ins Boot geholt werden. Es braucht ein klares Commitment des Top-Managements. Gleichzeitig werden Menschen benötigt, die die neuen Technologien und das Zusammenspiel verschiedener Lösungen verstehen. Hier müssen die Unternehmen ihre Mitarbeitenden von Anfang an ausbilden und mitnehmen. Ein gutes Change-Management ist ein kritischer Erfolgsfaktor. Zudem müssen die Vision und das Ziel für alle Beteiligten klar und nachvollziehbar sein, auf das dann alle Beteiligten hinarbeiten.

Was sollten Unternehmen beim Change-Management während einer SAP-Transformation unbedingt beachten?

Sie müssen den Mut und den Willen für Veränderung haben – diese Veränderung „aushalten“ zu können und bei den Zielen zu bleiben, über alle Stakeholder und Bereiche hinweg. Das hört sich einfach an, erfordert aber eine klare Vision. Das bedeutet, auch Unternehmen müssen sich dem Kulturwandel stellen, der mit dem veränderten Arbeiten und dem Miteinander entsteht. Kontinuierliches Lernen und Ent-Lernen muss gefördert und gefordert werden, das Wissen über die Möglichkeiten einer hybriden Welt und deren Herausforderungen entwickelt und verankert werden. Nur so kann die Veränderung nachhaltig und kontinuierlich umgesetzt und können Potenziale realisiert werden. Die Transformation wird von Menschen gemacht, und die sollten im Mittelpunkt stehen. Die DSAG möchte diesen Transformationsprozess in den Unternehmen anregen, begleiten und unterstützen.

Wie unterstützt die DSAG auf diesem Weg?

Zum einen mit dem Ressort Transformation. In diesem beschäftigen wir uns mit den Herausforderungen der ganzheitlichen Transformation, dem Change-Management und dem kontinuierlichen Wandel, der mit dem Umstieg auf ein S/4HANA-Ecosystem, Cloud und weitere digitale Technologien einhergeht. Zum anderen haben wir, um das Thema ganzheitlich zu betrachten, drei Fokusgruppen aus dem früheren Arbeitskreis S/4HANA herausgebildet: Die erste Fokusgruppe bezieht sich auf die Phase vor einem Projekt, die zweite beschäftigt sich mit den Herausforderungen in und rund um ein Projekt und die dritte bezieht sich auf die kontinuierliche Transformation nach der Projektphase, sozusagen die „Grow-the-Value“-Phase.

Vielen Dank für das Gespräch!



S/4HANA-Fokusgruppen

- S/4HANA Pre-Transformation
- S/4HANA Transform
- S/4HANA Safeguard & Optimize

EU legt Verordnung für Künstliche Intelligenz (KI) vor

Vertrauen gesetzlich verordnet

Der Einsatz von smarten Daten, Algorithmen und Modellen hält überall Einzug. Doch insbesondere im Mittelstand trifft Künstliche Intelligenz (KI) auf viele Vorbehalte. Das liegt auch an einigen juristischen Unsicherheiten, die der europäische Gesetzgeber nun mit einer Verordnung klären will, die einzigartig auf der Welt ist.

Anja Falkenstein, Rechtsanwältin, Fachjournalistin

Künstliche Intelligenz (KI) steuert bereits die unterschiedlichsten Prozesse im Wirtschafts- und Privatleben, nun soll sie selbst gesteuert und in Bahnen gelenkt werden. Die Europäische Union (EU) plant eine KI-Verordnung und hat einen entsprechenden Entwurf vorgelegt. Das Ziel, das man mit dem weltweit ersten Rechtsrahmen für KI verfolgt, ist hoch gesteckt: Europa soll das globale Zentrum für vertrauenswürdige KI werden.

Und das ist auch nötig, denn noch immer gibt es Vorbehalte und große Unsicherheit beim Einsatz intelligenter Systeme. Gerade im Mittelstand ist die Angst vor Manipulationen, Cyber-Angriffen, Datenschutzproblemen und unkontrollierbaren Prozessabläufen groß. Dabei ist allen Beteiligten klar, dass auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland die Transformation ins digitale Zeitalter bewältigen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch während sich große Konzerne Start-ups und Innovation-Labs leisten können, ist bei den meisten KMU wenig Spielraum zum Ausprobieren, Testen, Scheitern.

Sie würden von festen Regularien profitieren, die die Sicherheit, Transparenz und Verlässlichkeit von KI sicherstellen. Der europäische Gesetzgeber will diesem Bedürfnis Rechnung tragen. Die geplante Verordnung soll allgemeine Regeln für den Einsatz von KI über alle Lebens- und Anwendungsbereiche hinweg aufstellen, unabhängig vom privaten oder gewerblichen Gebrauch. Bei einem so großen und komplexen Anwendungsbereich ist klar, dass das Regelwerk nur grobe Vorgaben machen kann und viele Detailfragen offen bleiben.

Einstufung nach Risiko

Der Kerngedanke der Verordnung: Systeme, die die Sicherheit, die Lebensgrundlagen und die Rechte der Menschen bedrohen, sind verboten. Über alle anderen KI-Systeme entscheidet ein risikobasierter Ansatz. Als minimal riskant gelten nach den EU-Plänen einfache Anwendungen wie KI-gestützte Videospiele oder Spamfilter, ein geringes Risiko bescheinigt man etwa Chatbots. Wird es etwas komplizierter, ist man schnell bei Hoch-Risiko-Einstufungen.

Komplexe KI, die für den Anwender-Mittelstand besonders interessant ist – etwa in der Logistik zur Automatisierung von Bestellvorgängen

oder in der Produktion zur vorausschauenden Wartung von Maschinen –, würde aller Voraussicht nach „High Risk“ sein. „Für KI-Systeme, die unter die höchste Risikostufe fallen, setzt der Ansatz der EU eine Konformitätsbewertung voraus“, erläutert Patrick Häuser, Leiter Hauptstadtbüro des Bundesverbands IT-Mittelstand (BITMi). Dabei handele es sich um eine Zulassung, bei dem die vom Anbieter erstellten technischen Unterlagen und das Qualitätsmanagementsystem danach bewertet werden, ob das KI-System mit den Anforderungen der Verordnung übereinstimme. „Für KMU aus der Digitalwirtschaft, die solche KI-Systeme vertreiben wollen, stellt dieses Zulassungsverfahren einen enormen Aufwand in Form von Kosten und Bürokratie dar, der den Zugang zum Markt erschweren kann“, resümiert Patrick Häuser.

Es bleiben Fragen offen

Die geplante KI-Verordnung lässt etliche juristische Fragen, die sich bei KI auf jeden Fall stellen werden, offen. Eigentumsfragen etwa, oder solche zu Haftung und Gewährleistung. Alles Dinge, die gerade für den Mittelstand von großem Interesse sind. „Daten sind eine Grundvoraussetzung für KI-Anwendungen, aber in der Europäischen Union gibt es kein Eigentum an Daten“, stellt Rechtsanwältin Monika Menz fest, Fachanwältin für IT-Recht im Berliner Büro der Kanzlei Reuschlaw. „Daten müssen somit für KI lizenziert werden.“ Lizenzverträge sollten mit größter Umsicht verhandelt werden um sicherzustellen, dass



Monika Menz, Fachanwältin für IT-Recht im Berliner Büro der Kanzlei Reuschlaw, und Patrick Häuser, Leiter Hauptstadtbüro des Bundesverbands IT-Mittelstand (BITMi)

„Für KMU aus der Digitalwirtschaft, die solche KI-Systeme vertreiben wollen, stellt dieses Zulassungsverfahren einen enormen Aufwand in Form von Kosten und Bürokratie dar, der den Zugang zum Markt erschweren kann.“

EU-Verordnung Künstliche Intelligenz (KI)

Die EU-Kommission hat am **21. April 2021 den weltweit ersten Entwurf** eines Rechtsrahmens für KI vorgelegt. Dieser muss nun im nächsten Schritt vom Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union angenommen werden. Die Verordnung soll 24 Monate nach Inkrafttreten unmittelbar **in der gesamten EU** anzuwenden sein.

✉ eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A52021PC0206

die Daten für die Anwendungen geeignet und die Ergebnisse aus den KI-Anwendungen der richtigen Partei zustünden und wie gewünscht verwendet werden könnten, betont Monika Menz.

Haftung und Gewährleistung neu denken

Klare Haftungsgrundsätze bei einem durch KI ausgelösten Schaden wären dem Vertrauen in die Technologie ebenfalls zuträglich. Zwar lassen sich einfache Haftungsfragen mit dem geltenden Recht nach den Regeln der Verschuldenshaftung lösen (Produkthaftung/Produzentenhaftung). Doch viele KI-Systeme sind selbstlernend, sammeln also Erfahrungsdaten und verbessern dadurch ihre Leistung. „Daraus folgt eine gewisse Undurchsichtigkeit und Unvorhersehbarkeit ihres Handelns für den Hersteller des Systems“, so Anwältin Monika Menz. „Das stellt gängige haftungsrechtliche Prinzipien vor Probleme, denn sie setzen unter anderem Verschulden und Kausalität voraus.“ Beides sei bei Künstlicher Intelligenz schwer zu beweisen.

Man denkt daher über eine Gefährdungshaftung für KI-Produkte nach, die bereits ohne Verschulden des Herstellers greifen würde. Monika Menz zu einer anderen Alternative, die im Moment noch diskutiert wird: „Bei einem reinen KI-Verschulden könnten, wie bei einem ‚Schicksalsschlag‘, niemand oder vielmehr alle an der Lieferkette Beteiligten gesamtschuldnerisch haften.“

Nicht vergessen werden darf, dass Anwender beim Einsatz von KI Auswahl-, Kontroll- und Überwachungspflichten treffen. Bei Schäden kommt auch ein eigenes Verschulden des Anwenders in Betracht, etwa bei sehr schlechter Datenqualität oder falscher Bedienung. Heikel sind zudem Gewährleistungsfragen, also wann der Käufer geltend machen kann, dass eine KI mangelhaft ist. Klarheit bringt hier hoffentlich das neue Kaufrecht für digitale Produkte, das seit Jahresbeginn 2022 in Kraft ist. Eine sorgfältige individualvertragliche Leistungsbeschreibung ist daher immer empfehlenswert.

Schlüsseltechnologie nicht blockieren

KI einen Rechtsrahmen zu geben, der Vertrauen schafft und auch verdient, ist ein hehres Ziel. Keine überzogenen Anforderungen zu konstruieren und damit die Schlüsseltechnologie der Zukunft überzuregulieren, wird die große Herausforderung für den EU-Gesetzgeber sein. ■

Chemiekonzern LANXESS schließt Einführung von SAP S/4HANA 2020 FSP01 ab

ERP-System und Transformationsprogramm in einem

Eine leistungsfähige Applikationslandschaft für alle Landesgesellschaften: Mit einem globalen Transformationsprogramm führt LANXESS derzeit weltweit neue und harmonisierte Prozesse ein. Möglich macht das die Migration der ERP-Systemlandschaft auf S/4HANA.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion



Ein erster Meilenstein wurde im Oktober 2020 erreicht. Damals fand in den ersten beiden Pilotregionen USA und Kanada der Go-live auf die neue ERP-Landschaft statt. Sie liegt in der Public Cloud und lief zunächst auf dem Release SAP S/4HANA 1809. Bereits 2021 folgte in beiden Regionen das Upgrade der ERP-Systemlandschaft auf das Release SAP S/4HANA

2020 FSP01. Der Roll-out in der wichtigsten Landesgesellschaft Deutschland wird sich im laufenden Jahr 2022 anschließen.

Das Release SAP S/4HANA 2020 FSP01 bietet zahlreiche neue Funktionen für eine vereinfachte Bedienung und mehr Automatisierung. Der Chemiekonzern benötigt sie unter anderem im Bereich Transportation Management

(TM), der bei Lanxess die Auslieferung von Chemikalien an Kundenunternehmen betreut. Nicola Münch, Head of SAP Operations Services bei Lanxess, begründet den Schritt: „Das Release SAP S/4HANA 1809 war Anfang 2021 mehr als zwei Jahre alt. Mit der zügigen Umstellung auf das neueste Release holen wir uns dringend benötigte Funktionen an Bord, die sonst über unsere Entwickler individuell

LANXESS Deutschland GmbH

LANXESS ist ein führender **Spezialchemie-Konzern**, der 2020 einen Umsatz von **6,1 Milliarden Euro** erzielte und aktuell rund **14.900 Mitarbeitende** in **33 Ländern** beschäftigt. Das Kerngeschäft von LANXESS bilden Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von chemischen Zwischenprodukten, Additiven, Spezialchemikalien und Kunststoffen. LANXESS ist Mitglied in den führenden Nachhaltigkeitsindizes Dow Jones Sustainability Index (DJSI World und Europe) und FTSE4Good.

lanxess.com/de-DE

der Ereignisse dar. Interne wie externe Fachkräfte waren gleichzeitig in zwei Projekten gefordert. „Die Schlüssel zum Erfolg lagen in einem stringenten Projekt- und Programm-Management sowie in der Unterstützung durch das IT-Management. Es hat sehr geholfen, dass wir zu Beginn des Projekts alle Bereichsleiter in ein gemeinsames Meeting beriefen, die Dringlichkeit des Upgrades verdeutlichten und ein gemeinsames Bild über Scope und Timing vereinbarten“, so Nicola Münch.

Üblich ist ein solches Vorgehen im SAP-Wartungszyklus nicht. Ein Release-Upgrade findet nicht zeitgleich mit Entwicklungsarbeiten an der SAP-Systemlandschaft statt. Bei Lanxess waren jedoch bereits weitere Roll-outs verschiedener Landesgesellschaften auf der neuen S/4 HANA-Landschaft geplant. Es ist also weiterhin keine Pause im globalen Transformationsprogramm des Chemiekonzerns in Sicht.

ten, was vor allem bei der Testvorbereitung Zeit sparte. Die Herausforderung dabei: Das System hatte noch keinen jahrelangen Härtingsprozess durchlaufen. Während der Laufzeit des S/4-Upgrade-Projektes konnten keine neuen Entwicklungen oder Wartungsaktivitäten wie OS-Patches oder Aktualisierungen von Drittanbieter-Erweiterungen (Third-Party-Add-ons) eingespielt werden.

Vor allem die angeschlossenen Satellitensysteme waren ein Unsicherheitsfaktor, denn bei ihnen galt es, die Kompatibilität mit dem neuen SAP-Release zu prüfen. Deren Hersteller hatten selbst kaum Erfahrung mit dem neuesten SAP-Release. Auch die Drittanbieter-Erweiterungen mussten zunächst noch überprüft oder adaptiert werden.

An die neue S/4HANA-Plattform sind u.a. folgende SAP-Satellitensysteme angeschlossen:

Satellitensysteme als technische Herausforderung

- Global Trade Services (GTS)
- Environment, Health and Safety Management (EH&S)
- Process Integration (PI)
- Master Data Governance (MDG)
- Identity Management (IDM) sowie
- mehrere Cloud-Applikationen

Mit SAP gemeinsam wurde sichergestellt, dass die Satelliten in der Lage sind, mit dem neuesten Release 2020 zu interagieren. Durch die Verwendung von Software von nur einem Anbieter wie SAP will Lanxess eine optimale Integration der einzelnen Komponenten für die relevanten End-to-End-Prozesse sicherstellen.



programmiert werden müssten – und leider nicht zukunftsicher wären, sobald ein neues SAP-Release folgt.“ Die Folgen wären höhere Upgrade-Kosten und eine deutlich längere Projektlaufzeit für ein Upgrade innerhalb des SAP-Wartungsfensters gewesen.

Mehrere Projekte parallel

Die größte Herausforderung beim Upgrade der ERP-Systemlandschaft stellte die Parallelität

In den Pilotregionen Nordamerika und Kanada fanden das S/4-2020-Upgrade und die Regression-Tests bereits ein halbes Jahr nach dem Go-live statt – und damit in einer Zeit, in der sich die Benutzerinnen und Benutzer auf dem neuen System erst einarbeiteten. Dies brachte sowohl Vorteile als auch Herausforderungen für das Upgrade-Projekt mit sich.

Von Vorteil war, dass die Testfälle aus dem Go-live des Transformationsprogramms im Upgrade-Projekt wiederverwendet werden konn-

Anzeige



T.CON

...

WAS FÜR EIN TYP BIST DU?

Bernd: „Wir bringen unsere Kunden ans Ziel. Ihre Herausforderungen machen wir zu unseren. Auch mit der entsprechenden Emotionalität.“

**BERATER (M/W/D) ODER ENTWICKLER (M/W/D)
IM SAP UMFELD? JETZT BEWERBEN!**

careers.team-con.de


INHABERGEFÜHRT


IDEEN EINBRINGEN


**FREIE ARBEITSZEIT-
EINTEILUNG**


VERTRAUEN


HOMEOFFICE


**AGILE
ORGANISATION**

SAP
Gold
Partner



Nicola Münch, Head of SAP Operations Services bei LANXESS Deutschland GmbH

Features von S/4HANA 2020 FSP 01 im Bereich Transportation Management

- **Klärungs-Management (Disputes) in den Preisen zwischen Lanxess und dem Spediteur:**
 - Schnittstelle zwischen Lageraufgaben (LB) und Transportation Management (TM)
- **Update-Handling:**
 - Änderungen von Terminen, Mengen, Gewichten
- **Integration von Ladestellen in einer Lieferung:**
 - Ermittlung der Ladelokation inklusive Handling in der TM-Planung

Mandantenkopien um 20 Prozent schneller angefertigt

Nicola Münch: „Bei einem mehrgleisigen Projekt dieser Art gibt es viele Klippen. Es können Re-Implementierungsaufwände anfallen, falls das Upgrade nicht ausgerollt werden kann, etwa weil es den Test nicht besteht oder Sattellitensysteme nicht mehr kompatibel sind.“ Auch den parallelen Einsatz interner und externer Ressourcen galt es angesichts der strengen zeitlichen Abhängigkeit zweier IT-Vorhaben genau zu koordinieren. Ein Aufwand, der sich lohnte: „Auf dem neuesten Release zu arbeiten, bietet unseren SAP-Entwicklerinnen und -Entwicklern die Möglichkeit, den neuesten Stand der Funktionen kennenzulernen. Hinzu kommt, dass uns das Projekt tiefe Einblicke in alle Geschäftseinheiten und deren Prozesszusammenhänge erlaubt hat. Ganz konkret können wir mit dem neuen Release Mandantenkopien in künftigen Transformations-Rollouts um 20 Prozent schneller anfertigen.“

Maßnahmen zur Sicherheit

- Eine **Notfall-Transportstrecke** wurde aufgebaut, um während des laufenden Upgrades dringende Entwicklungen weiterhin testen und live setzen zu können.
- Noch während des Projektes entschied man sich, **mehrere Dry Runs** des Upgrades auf Sandboxen durchzuführen.
- Damit einher ging eine iterative Detailierung und Optimierung der **Cut-over-Pläne**, um Abläufe zu üben, Laufzeiten besser einzuschätzen und Fallstricke frühzeitig zu erkennen.

Nach dem Review der Release Notes (SAP: Simplification List) und nach jeder Testphase fanden Meetings statt, in denen alle Modulver-

antwortlichen eine Go-/No-Go-Entscheidung trafen. Das Team aus Entwicklern, Upgrade-Verantwortlichen und Testern verpflichtete sich so aktiv für den Eintritt in die nächste Projektphase. Während der Hypercare-Phase halfen Ticket-Identifikatoren, die vermuteten mit den tatsächlichen Komplikationen abzugleichen und schnelle Korrekturen einzuleiten oder fehlende Zugänge für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bereitzustellen.

„Für das Upgrade-Projekt in den Pilotregionen galt es, die Fachbereiche nochmal zusätzlich zu motivieren“, erläutert Nicola Münch. „Die erforderlichen Tests mussten gut ein halbes Jahr nach dem Go-live erneut durchgeführt werden – und dies, obwohl es sich um ein rein technisches Upgrade handelte, also ohne neue Funktionalitäten für die Fachbereiche.“ Hier halfen kontinuierliche Kommunikation und Transparenz über das Projekt und seine Hintergründe sowie der Einsatz eines lokalen Test-Managers als zentralem Ansprechpartner.

Eine weitere Belastung ergab sich durch Covid-19. „Für mich war es das erste Projekt, das ich vom Kick-off bis zur Betriebnahme nahezu vollständig aus dem Home-Office abgewickelt habe“, erzählt Nicola Münch.

MaxAttention-Vertrag

In der Zusammenarbeit mit SAP war der vorhandene MaxAttention-Vertrag von Vorteil. MaxAttention ist ein Premium-Support-Angebot von SAP für komplexe Projekte. Kunden erhalten ein eigenes Support-Team mit kundenspezifischen Services und erweitertem Back-Office-Support. So fand mit den dedizierten Ansprechpartnerinnen und -partnern aus dem SAP-Entwicklungs-Team ein enger Austausch während des Bug-Fixing auf dem Testsystem statt. Auch der Support durch den SAP-Technical-Quality-Manager beschleunigte den Abschluss von Tickets durch SAP.

Detaillierte Planung, eine enge Abstimmung und gemeinsame Go-/No-Go-Entscheidungen vor jedem Eintritt in eine neue Projektphase waren im Nachhinein der Schlüssel zum Erfolg des Upgrade-Projekts. So zieht Gerhard Schmitz, Head of Global Business Services bei der Lanxess Deutschland GmbH, insgesamt ein positives Resümee: „Alle Geschäftseinheiten und Führungskräfte haben sowohl Vorbereitung als auch Durchführung dieses Upgrades als sehr gut wahrgenommen. Viele Probleme – ob größere oder kleinere – wurden schnell und professionell gelöst.“ ■



Grundgerüst gebaut

Als führender Industriedienstleister für die Chemie- und Pharmaindustrie ist die Infraser GmbH & Co. Höchst KG dafür zuständig, dass es bei den rund 90 Unternehmen im Industriepark rund läuft. Transformation und Digitalisierung fordern die dortige Infrastruktur immens, so dass Infraser Höchst am besten immer drei Schritte voraus ist. Ein Katalysator dieser Entwicklung ist SAP S/4HANA: Als Wegbereiter für Innovationen, die sein müssen.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Infraser Höchst ist seit 1997 Betreiber des 460 Hektar großen Industrieparks Höchst in Frankfurt am Main, der rund 90 Unternehmen aus den Bereichen Pharma, Biotechnologie, Basis- und Spezialitäten-Chemie, Pflanzenschutz, Lebensmittelzusatzstoffe und Dienstleistungen beherbergt.

Innovation als zweischneidiges Schwert

So groß wie der Standort sind auch die Aufgaben, vor denen der Dienstleister steht. „Vor allem der demografische Wandel ist eine Herausforderung“, sagt Jens Jarick, Leiter für IT-Anwendungen der Zentralfunktionen und Logistik. „Kosten- und Preisdruck kennt jede Branche, genauso wie Kundenwünsche nach flexibleren, schnelleren und agileren Lösungen. Aber eine älter werdende Belegschaft bei gleichzeitig leer gefegtem IT-Arbeitskräftemarkt und immer innovativeren Systemen und digitalen Strategien, das kann Bedrohung und Chance gleichzeitig sein.“

Für Infraser überwiegen allerdings die sich daraus ergebenden Chancen, „denn Prozesseffizienz und -verbesserungen wie z. B. Datenbrillen für Instandhaltungsmitarbeitende, neue digitale Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use oder auch digitale Collaboration-Möglichkeiten zeigen ganz klar, dass an der Digitalisierung kein Weg vorbei geht“, ist er überzeugt.

Bedingte Rechenbarkeit für S/4HANA

Wichtig ist für Jens Jarick seit Projektstart vor allem ein Punkt: „S/4HANA ist für uns ein

klarer Kernbestandteil der Digitalisierungsstrategie. Allerdings konnten und können wir mit der Umstellung keine Wirtschaftlichkeit errechnen, oder anders formuliert: S/4HANA ist der Anfang aller Verbesserungen und bildet quasi das Fundament aller kommenden Optimierungsprojekte und Digitalisierungs-ideen.“ Was sich mittlerweile bestätigt hat, denn im Nachgang zur S/4HANA-Einführung im Oktober 2021 wurden bereits über 30 Projekte identifiziert oder sind in Planung, um die Digitalisierung bei Infraser weiter voranzutreiben: beispielsweise standardisierte Vertriebsprozesse, um Produkte und Dienstleistungen schneller anbieten und kundenindividuell anpassen zu können, ein schnelleres Reporting und beschleunigte Monatsabschlüsse sowie der Einsatz von Machine Learning (ML) in transaktionalen Prozessen in der Verwaltung.

Die leichtere Variante gewählt

Nach einer Vorstudie mit SAP im Juli 2018 hatte sich Infraser für einen Brownfield-Ansatz entschieden. „Wir hatten die Geschäftsprozesse aller Gesellschaften bereits standardisiert auf einem SAP-Mandanten betrieben und sind auch, ehrlich gesagt, vor dem Aufwand eines Greenfield-Ansatzes zurückgeschreckt“, erinnert sich Jens Jarick. Aber auch Brownfield forderte alle Projektbeteiligten, zum Beispiel indem frühzeitig die Abhängigkeiten im Konzern klar benannt werden mussten. Etwa welche Projekte, wie z. B. Archivierung, Datenschutzgrundverordnung, SAP-Geschäftspartner etc., wann stattfinden müssen, um letztendlich den Gesamtaufwand zu minimieren und den Zeitplan einzuhalten. →

Infraser GmbH & Co. Höchst KG

Das Unternehmen beschäftigt rund **1.900 Mitarbeitende** und **145 Auszubildende**, zur Infraser-Höchst-Gruppe gehören insgesamt rund **2.700 Mitarbeitende** und **178 Auszubildende**. Leistungsfelder sind die Versorgung mit **Energien, Entsorgungsleistungen**, der Betrieb von **Netzen, Standortservices, Arbeits- und Gesundheitsschutz** sowie der **Umweltschutz** und **Facility Management**. Im Jahr 2020 erzielte Infraser Höchst inklusive ihrer Tochtergesellschaften einen Umsatz von rund **1 Mrd. Euro**.

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



Ansicht des Industrieparks Höchst (links); Trimodalport des Industrieparks (rechts)

Auf den Fachbereich kommt es an

Essenziell war für Infraser, dass die IT die Anforderungen an die Digitalisierungsstrategie in enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen erarbeitet hat. „So konnten wir von Anfang an viele Probleme dank separater Vorprojekte klar erkennen und deren Lösung angehen“, erinnert sich der IT-Experte. „Das kostet zwar Zeit, reduziert aber die Belastung der Fachabteilungen im Tagesgeschäft, auf deren fachlichen Input es ja ankommt.“

Die größten Probleme fanden sich vorab in der Anlagenbuchhaltung und bei der Einführung von Geschäftspartnern, wofür Stammdatenprozesse angepasst werden mussten. Schon vor der S/4-Migration wurde die Daten-

bank auf HANA umgestellt, und es wurden die neue Anlagenbuchhaltung sowie die Geschäftspartner eingeführt. „Dabei mussten wir aber auch lernen, dass z.B. die Umstellung auf die Anlagenbuchhaltung kein Garant dafür ist, dass bei der S/4HANA-Migration dann alles reibungslos klappt.“

Neue Werkzeuge überzeugen

Mit dem Brownfield-Ansatz konnten auch Prozesse verbessert werden. „Mit Einführung des Universal Ledgers (s. Glossar links) sind Abstimm- und Abschlussprozesse und das Berichtswesen vereinfacht worden. Für die Geschäftspartner haben wir einen eigenen Geschäftspartnerantrag mit Workflow und Freigabestrategie geschrieben“, erklärt Jens Jarick. Gut kommen bei den Nutzern auch die Fiori-Oberflächen an und insbesondere die Möglichkeiten, mit Embedded Analytics (s. Glossar links) maßgeschneiderte und performante Reporting-Lösungen zu bauen.

Zur Unterstützung der Schulungs- und Dokumentationsmaßnahmen wurde mit dem S/4-Projekt erstmals auch eine SAP-Cloud-Lösung eingeführt, SAP Enable Now. Dadurch konnte der Aufwand bei der Erstellung der Materialien wie auch bei der Durchführung der Schulungen reduziert werden.

Mit Lizenzprofis auf der sicheren Seite

Immer fest an der Seite hatte Infraser seit 2019 auch eine SAP-Lizenzberatung, „und die war bares Geld wert“, freut sich der S/4HANA-

Programmdirektor immer noch. „Deren Know-how war für uns immens wertvoll, damit konnten wir von Anfang an die richtigen Verträge abschließen.“ Kennengelernt hatte er die Experten auf dem DSAG-Jahreskongress 2018, daran erinnert er sich heute noch gerne: „Wir haben uns hiermit unglaublich wertvolles Wissen



„S/4HANA ist der Anfang aller Verbesserungen und bildet quasi das Fundament aller kommenden Optimierungsprojekte und Digitalisierungsideen.“

Jens Jarick, Leiter für IT-Anwendungen der Zentralfunktionen und Logistik bei der Infraser GmbH & Co. Höchst KG



Glossar

Universal Ledger

Ein neues Ledger im Rechnungswesen, welches alle ehemals unterschiedlichen Tabellen der Finanzbuchhaltung, der Anlagenbuchhaltung, der Materialwirtschaft, des Controllings und der Ergebnisrechnung in sich vereinigt.

Embedded Analytics

Neue Funktionalität in S/4HANA, bei der BW-Funktionalitäten im S/4-System direkt auf Datentabellen in Echtzeit aufbauen.

ins Haus geholt, Informationen, die SAP nicht eigenmotiviert an uns herausgegeben hätte.“

IT-Abteilungen mit ähnlichen Ideen rät er eindringlich, die Vertragsgestaltung mit SAP nicht zu unterschätzen: „Bei einem neuen HANA-Vertrag können viele Leistungen nicht selbst erklärend und Abhängigkeiten auf den ersten Blick nicht klar sein. Ein guter Vertrag ist aber der Grundstein, um alle Potenziale von S/4HANA entsprechend nutzen zu können.“

Eine Automatisierung jagt die nächste Digitalisierung

Zusätzlich zu S/4HANA nutzt Infraser ein Business-Intelligence (BI)-System sowie ein eigenes Logistiksystem, das nun aber auf SAP Extended Warehouse Management (EWM) auf Basis von S/4HANA umgestellt wird. Ziel für den Going-live ist April 2022. Das alte SAP Supplier Relationship Management (SRM) läuft im Moment noch, dafür wird aktuell aber nach einer neuen Lösung gesucht.

Seit der Umstellung auf S/4HANA im Oktober 2021 wurden beim hessischen Industriedienstleister schon neue Digitalisierungsprojekte vorbereitet, freut sich Jens Jarick: „Planungs- und Reporting-Prozesse werden mit den neuen Funktionalitäten eindeutig verbessert, der Abschlussprozess kontinuierlich automatisiert, und auch im Kundenauftragsmanagement und im Einkauf sind weitere wichtige Automatisierungen im Entstehen.“

DSAG als Wissens-Pool

Ideen und Tipps dafür zieht sich Jens Jarick auch aus den vielen DSAG-Angeboten. „Wir konnten die von SAP erarbeitete Strategie und Roadmap damit erproben und gezielt anpassen. Toll wäre zudem gewesen, wenn die DSAG-Academy schon 2018 so weit gewesen wäre wie heute, denn es ist extrem wichtig, die eigene Mannschaft zu Beginn der Roadmap mit dem notwendigen Expertenwissen auszustatten“, sagt er und betont, seit jeher die Technologietage und Jahreskongresse besucht und rege die Möglichkeiten zum Austausch in Arbeitskreisen genutzt zu haben, um sich und Infraser für die Transformation zu rüsten. Die sich zwar nicht bis auf den letzten Cent beifern lässt, mit ihren vielen Einzelprojekten und strammen Schritten Richtung Digitalisierung aber heute schon mehr als rechnet. ■

Meilensteine S/4HANA-Migration

Phase	Sandbox 1	Sandbox 2	Sandbox 3	Sandbox 4	Testsystem	Hypercare
	05/20	09/20	01/21	04/21	09/21	10/21
Blueprint						
Konfiguration						
Unit-Test						
Integrationstest						
Abnahmetest						
Go-Live						
Hypercare						
	Blueprint Migrationsfahrplan definieren Add-Ons integrieren	Konfiguration Datenqualität der Migration testen Berechtigungen identifizieren Testpläne erstellen Change Impact	Unit Tests Berechtigungen erstellen Schrittzeilen und Vorsysteme anbinden Change Story	Integrationstests Nachbesserungen erstellen Schulungsmaterial Kommunikations- plan	Abnahmetests mit Finalen Berechtigungen Schulungen Go-Live Kommunikation	Nacharbeiten Abarbeiten Change Requests

Meilensteine S/4HANA-Roadmap

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Vorstudie						
Organisatorische Vorbereitungen		Staffing, Ausschreibungen	SAP Lizenzvertrag			
Technische Vorbereitungen		DSGVO & Archivierung Beschaffung & Installation HW	HANA Datenbank Migration Neue Anlagenbuchhaltung SAP Geschäftspartner			
S/4 Migration						
BW/4 Migration			Migration BW 7.5 auf S/4 und BW/4 HANA			
Logistics Migration			Migration WM auf EWM			
SRM Migration						
Optimierungsprojekte						

Lessons Learned

- **Rechtzeitig vorbereiten:** Je nach gewähltem Ansatz (Greenfield/Brownfield/Hybrid) müssen u. a. Themen wie Archivierung, Systemarchitektur, Vorsysteme unterschiedlich gewichtet werden.
- **Top-Management-Buy-In für die Roadmap:** Eine S/4HANA-Umstellung ist in den meisten Fällen IT-getrieben, ohne intensive Mitarbeit der Fachabteilung aber nur schwer erfolgreich umzusetzen.
- **Lizenzen im Auge behalten:** Runtime, Enterprise etc.
- **Bei einem Brownfield-Ansatz ausreichend Testumstellungen einplanen:** Fachabteilungen benötigen genug Zeit, um die Veränderungen zu testen und zu bewerten. Auch sollte man mehrere Klon-Systeme für mögliche Problemanalysen während der Migration einplanen.
- **Change-Management etablieren:** Die IT hat oft nicht den Blick für Belange und Befindlichkeiten der Fachabteilung. Es ist aber umso wichtiger, alle abzuholen.
- **Implementierungspartner suchen, der den Anforderungen am besten entspricht:** Infraser war der Coaching-Ansatz wichtig: Das heißt, die IT hat die Einstellungen überwiegend selbst vorgenommen und wurde dabei vom Implementierungspartner beraten, somit eigenes Know-how über die Projektlaufzeit aufgebaut.
- **Wissensaufbau im eigenen Team und Mitarbeiterschulungen:** Von funktionalen Themen (Universal Ledger) über SAP Analytics und CDS-Views (Core-Data-Services für eine performante Datenbankabfrage in Echtzeit im S/4-System) bis hin zu technischen Aspekten im ABAP muss vieles neu erlernt werden.

Eigene Shortcuts in SAP – so geht's!

Für die
Anwenderinnen
und Anwender

Nach Erscheinen der zweiten, aktualisierten Auflage des Nachschlagewerks „SAP für Anwender – Tipps & Tricks“ von SAP PRESS im November 2020 stellt die blaupause mit freundlicher Unterstützung des Autors Wolfgang Fitznar ausgewählte Beispiele aus dem unerschöpflichen Werkzeugkasten von SAP vor – für Anfängerinnen und Anfänger ebenso wie für Fortgeschrittene. Damit geht die tägliche Arbeit in Rechnungswesen, Logistik und Personalwirtschaft deutlich „smarter“ von der Hand. Im September 2021 gab es erste Hilfen zur komfortablen Anmeldung, an dieser Stelle folgt eines vom Autor selbst konstruiertes Highlight: der Start von Transaktionen mit eigenen Tastenkombinationen.

Wolfgang Fitznar, Autor

Wer eine Wette gewinnen will, sollte gegen einen SAP-Profi mit folgender Behauptung antreten: „Mit eigenen Tastenkombinationen kann man beliebige SAP-Transaktionen von jeder beliebigen Stelle aus starten.“ Geht nicht, wird er wohl dagegenhalten.

Jedoch bekommen Sie das dennoch mit den folgenden zwei Zutaten hin:

- einer SAP-Desktopverknüpfung, in der Sie die SAP-Transaktion vorgeben
- einer Windows-Verknüpfung, in der Sie Ihre eigene Tastenkombination festlegen

Letztere benötigen Sie, da Sie in einer SAP-Desktopverknüpfung keine Tastenkombination definieren können. Beispiel gefällig? Der Start der Transaktion SBWP (SAP Business Workplace) lässt sich auf die Tastenkombination (Strg) + (Alt) + (W) legen.

→ Und so geht's

Eine wichtige Vorbemerkung, bevor Sie loslegen: Die SAP-Desktopverknüpfung mit dem Systembefehl /o erstellen. Man kann zwar auch /n verwenden. Aber dann wird (wenn man am SAP-System angemeldet ist) eine bestehende Transaktion ersetzt. Ärgerlich, wenn die Daten darin noch nicht gesichert waren! Sie kennen /n und /o nicht? Egal! Einfach mitklicken!

1. Starten Sie Ihre Lieblingstransaktion, die später in der täglichen Arbeit mit der eigenen Tastenkombination automatisch aufgerufen werden soll.
2. Klicken Sie im Einstiegsbild Ihrer Lieblingstransaktion auf das Icon . Haben Sie schon eines der neuen Themes „Belize“ oder „Quartz“ in Betrieb, verwenden Sie den Menübefehl **Mehr → SAP GUI - Einstellungen + Aktionen → Verknüpfung erstellen**.
3. Im Fenster **Neue SAP-Verknüpfung anlegen** wählen Sie folgende Einstellungen:
 - Im Feld **Typ** die Option **Systembefehl**.
 - Darunter ergänzen Sie im Feld **Befehl** vor dem Transaktionscode /o (zum Beispiel /oVA05, /oSBWP, /oFBL5N ...).
 - Wählen Sie im Feld **Ort** den Eintrag **Desktop**.
 - Den Text im obersten Feld **Titel** dürfen Sie anpassen.



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.

Beispiel für das Fenster **Neue SAP-Verknüpfung anlegen** im SAP Signature Theme:

Neue SAP-Verknüpfung anlegen

Titel: Auftragsliste

Typ: Systembefehl

Befehl: /oVA05

Systembeschreibung: Produktivsystem

System-ID: P01

Startparameter:

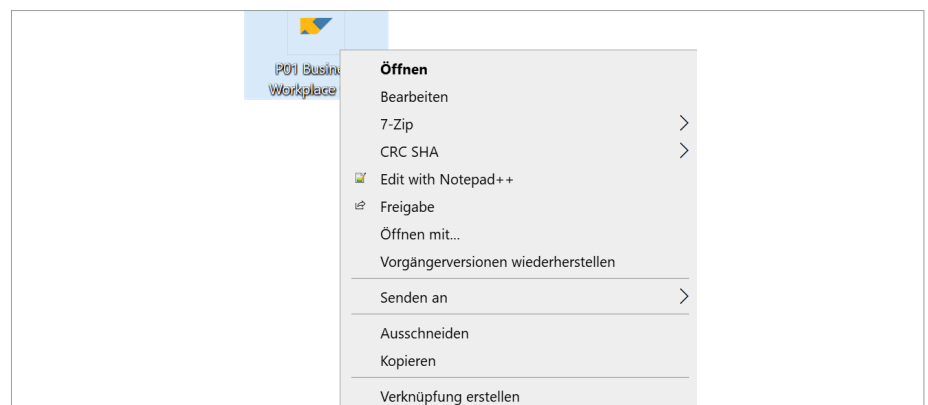
Mandant: 500

Benutzer: FITZNAR

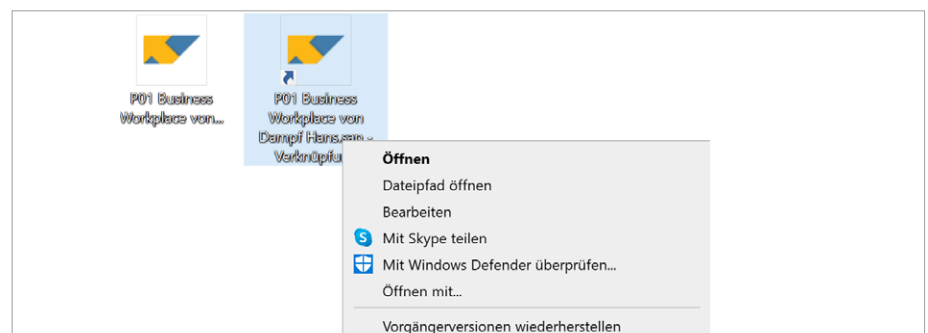
Sprache: DE - Deutsch

Ort: Desktop

4. Klicken Sie unten auf **Fertig stellen**. Das ist schon die „halbe Miete“. Sie sehen jetzt auf Ihrem Desktop das neue Icon für die SAP-Desktopverknüpfung.
5. Nun erstellen Sie in Windows zur SAP-Desktopverknüpfung eine eigene Windows-Verknüpfung. Klicken Sie dazu auf dem Windows-Desktop mit der rechten Maustaste auf das Icon der SAP-Desktopverknüpfung (siehe Abbildung unten).



6. Wählen Sie im Kontextmenü den Befehl **Verknüpfung erstellen**. Daraufhin erscheint ein weiteres Verknüpfungssymbol für die Windows-Verknüpfung auf dem Desktop.
7. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf die neue Windows-Verknüpfung. Diese erkennen Sie am kleinen Pfeil in der linken Ecke (siehe Abbildung unten).



Buchtipp: SAP für Anwender – Tipps & Tricks



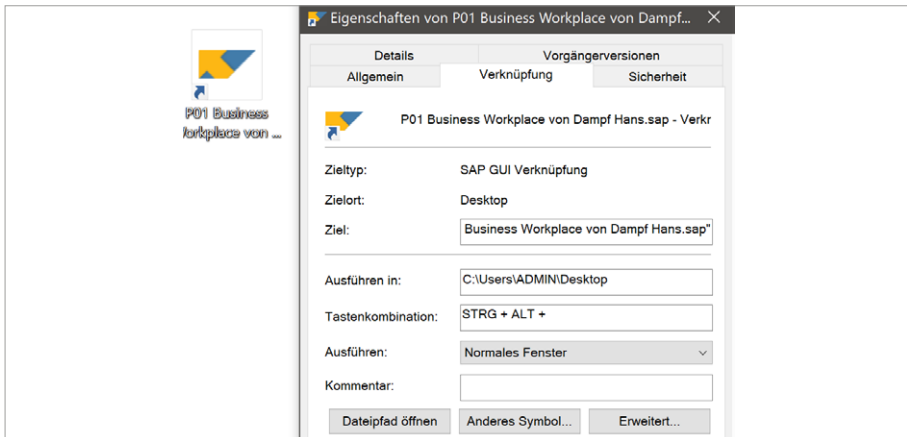
Wolfgang Fitznar
Dennis Fitznar

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

ISBN 978-3-8362-7463-0

sap-press.de/5049

8. Wählen Sie im Kontextmenü den untersten Befehl **Eigenschaften**.



9. Im Fenster **Eigenschaften von** nehmen Sie folgende Einstellung vor:

- Im Register **Verknüpfung** klicken Sie in das Feld **Tastenkombination** und geben einen Buchstaben oder eine Zahl ein. Etwa „W“ für Business Workplace oder „A“ für die Anzeige von Aufträgen. Q und E bitte vermeiden, auch einige Zahlen sind in der Kombination mit (Strg) und (Alt) für Sonderzeichen belegt. Windows ergänzt selbstständig die Funktionstasten (Strg) und (Alt).
- Bestätigen Sie anschließend die vorgenommene Einstellung mit **OK**. Das Fenster **Eigenschaften von** wird daraufhin ausgeblendet.

Testen Sie nun Ihre erste Tastenkombination. Es funktioniert, egal ob Sie am SAP-System angemeldet sind oder nicht. Die Tastenkombination startet die Windows-Verknüpfung und diese wiederum die SAP-Verknüpfung. Und wenn Sie nicht angemeldet sind, startet die SAP-Verknüpfung die Anmeldung und danach automatisch die gewünschte Transaktion. Prima! Führen Sie die Schritte nun für alle häufig benötigten SAP-Transaktionen durch. Sie werden schnell feststellen: So macht der Transaktionsaufruf richtig Spaß!

Auf dem Desktop können Sie die Beschriftung eines Verknüpfungssymbols anpassen (Rechtsklick auf das Symbol und Kontextmenü **Umbenennen** wählen). Beschriften Sie das Verknüpfungssymbol, z. B. mit Transaktionscode, -bezeichnung oder der gewählten Tastenkombination.

Für Profis mit Berechtigung: Man kann die Desktopverknüpfung auch automatisch durchführen lassen, indem man sie in den Autostart übernimmt. Die SAP-Anmeldung startet dadurch direkt mit Windows.

→ Und so geht's

1. Drücken Sie die Tastenkombination (**Win**) + [R]. Damit öffnet sich das Windows-Fenster **Ausführen**. Dort den folgenden Befehl ohne Anführungszeichen eintragen: „shell:startup“.
2. Anschließend starten Sie den Befehl mit der [↵]-Taste. Sie erhalten daraufhin in einem eigenen Fenster die Anzeige des Ordners **Autostart**.
3. Halten Sie die (Strg)-Taste gedrückt und ziehen Sie die SAP-Desktopverknüpfung in das Fenster mit der Anzeige des Ordners **Autostart**. Auf diese Art und Weise erstellen Sie eine Kopie der Verknüpfung in diesem Ordner. Fertig!
4. Starten Sie Windows neu. Unmittelbar danach erscheinen das SAP-Anmeldefenster und die Transaktion.

In der nächsten Folge geht es weiter, u. a. mit Tipps zur Auswahl des jeweils passenden Theme (Belize oder Signature?) und zur Unterscheidung von Systemen und Mandanten durch Farben. ■



Windows-Tipp

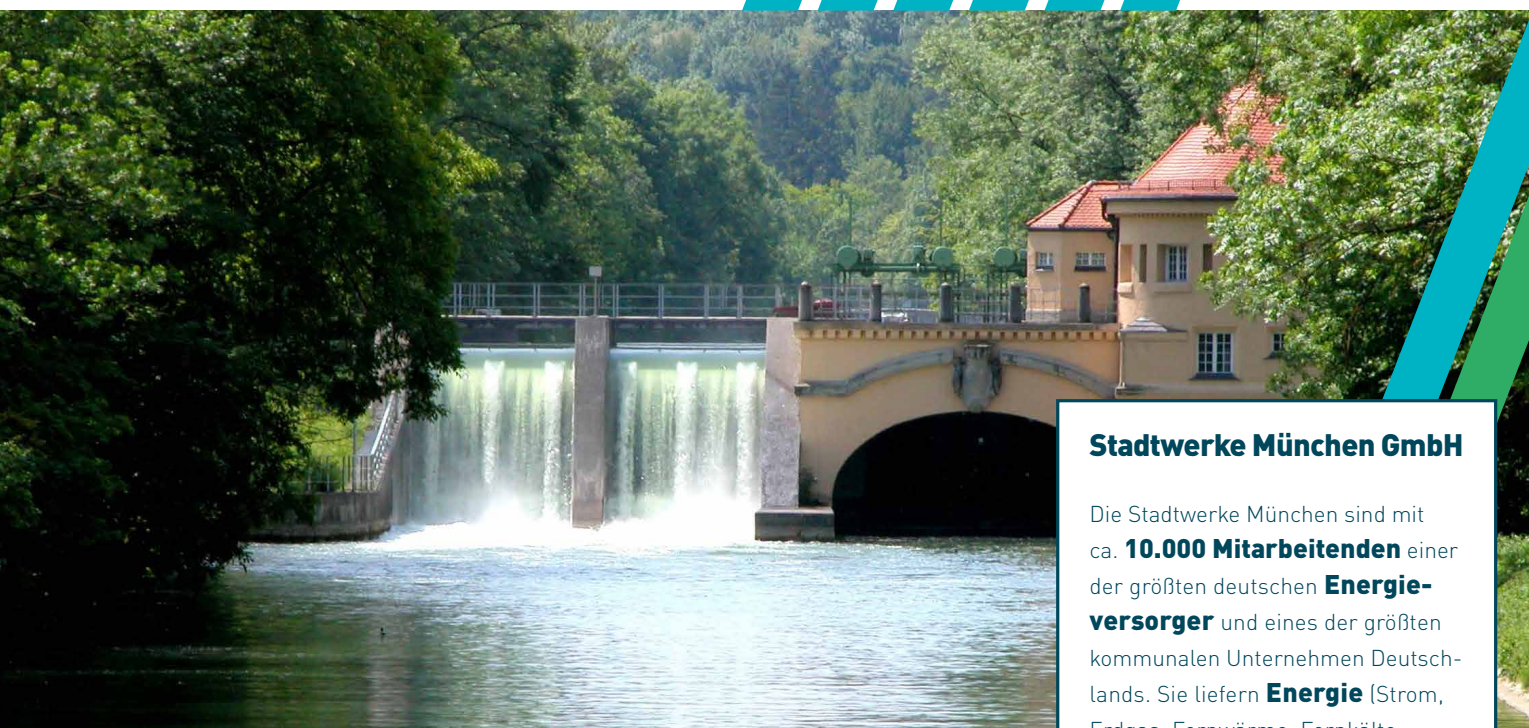
Der letzte Teil des vorherigen Ablaufs ist gleichzeitig ein heißer Windows-Tipp, der leider viel zu selten genutzt wird. Zum Aufrufen häufig benutzter Office-Dateien oder Ordner kann man ebenfalls komfortable Windows-Verknüpfungen mit Hilfe von Shortcuts erstellen. Hierzu klicken Sie einfach im Windows-Explorer die jeweilige Datei oder den Ordner rechts. Anschließend verfahren Sie wiederum entsprechend der obigen Anleitung ab Schritt 5.

Business Technology Platform bei Stadtwerke München

Unter Strom

Rund um die Uhr versorgen die Stadtwerke München (SWM) ihre Kundinnen und Kunden mit Energie, Mobilität, Telekommunikation und Trinkwasser. Eine anspruchsvolle, systemkritische Aufgabe, bei der es ebenfalls gilt, die ständig wechselnden gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. Um die IT dafür fit zu machen, wurde das MARS- (Modernisierung der Architektur unserer SAP-Landschaft) Projekt ins Leben gerufen. Reinhard Döring, Principal Solution Architect bei den SWM, im Interview mit der **blaupause** zu Teilprojekten und ersten Erfolgen.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion



Stadtwerke München GmbH

Die Stadtwerke München sind mit ca. **10.000 Mitarbeitenden** einer der größten deutschen **Energieversorger** und eines der größten kommunalen Unternehmen Deutschlands. Sie liefern **Energie** (Strom, Erdgas, Fernwärme, Fernkälte, Photovoltaik) sowie **quellfrisches Trinkwasser** aus dem bayerischen Voralpenland. Zu den Leistungen gehören außerdem das **Netz-Management** für die Energie- und Wassernetze, die **Verteilung** und der **Vertrieb**. Die SWM sind außerdem Vorreiter bei den **erneuerbaren Energien** (Solar, Wind, Geothermie) und engagieren sich beim **Glasfaser-Netzausbau** und **Fernwärmeausbau** sowie der umwelt- und stadtverträglichen **Mobilität** mit U-Bahn, Bus und Tram.

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

Welchen Herausforderungen sehen sich die SWM aktuell gegenüber? Und was bedeutet das konkret für Ihre IT-Landschaft?

Reinhard Döring: Seit März 2019 hieven wir unsere gesamte SAP-Landschaft von SAP ECC (ERP Central Component) auf S/4HANA, da wir bis 2027 eine komplett hybride IT-Architektur haben wollen. Dafür haben wir zehn Leitlinien entwickelt, die mittlerweile als die „10 Gebote“ bei den Stadtwerken München kursieren. Sprich, es ist bekannt, was wir vorhaben und vor allem, was die Gründe dafür sind.

Warum fiel die Entscheidung für S/4HANA und die Business Technology Platform (BTP)?

Geholfen hat uns eine umfangreiche, standardisierte Marktanalyse, die anhand definierter Kriterien eine markttrollenspezifische Bewertung ermöglichte. Das Ergebnis war eindeutig: Die SAP-Lösungen S/4Utilities und die Cloud-Lösung Market Communication for Utilities (MC4U – MaCo-Cloud) gemeinsam mit der SAP Business Technology Platform (BTP; siehe Glossar Seite 49) bildeten die Anforderungen der SWM am besten ab. Auf jeden Fall erwähnenswert ist, dass wir nicht nur On-Prem-Lösungen, sondern auch die SAP-MaCo-Cloud einsetzen. SWM geht aber über diese Software-as-a-Service- (SaaS-) Lösung hinaus und nutzt für die S/4HANA-Transformation die SAP Business Technology Platform. →

Der SWM MARS Methodology Cycle fasst die Themen Integration, Erweiterungen, UI und Data zusammen



Was die SAP-Landschaft unter Druck setzt

- Wartungsende der aktuellen ECC-Landschaft, besonders der Intercompany-Data-Exchange-Extended (IDEX)-Komponenten für die deutschlandspezifischen Prozesse der Marktkommunikation
- Laufende Anpassungen aufgrund gesetzlicher Anforderungen (z. B. Trennung Markt- und Messlokation sowie Marktkommunikation), die einen extrem hohen Aufwand verursachen und viele Ressourcen binden
- Paradigmenwechsel Richtung Integration von SAP- und Non-SAP-Komponenten, die im Zuge der Digitalisierung immer wichtiger wird und zu einer flexibleren Gesamtarchitektur und beschleunigten Entwicklungszeiten und -zyklen beiträgt

Welche Prozesse haben Sie schon realisiert, wo kommen Sie gut voran?

noch vom SAP-Framework Integration Solution Advisory Methodology (ISA-M).

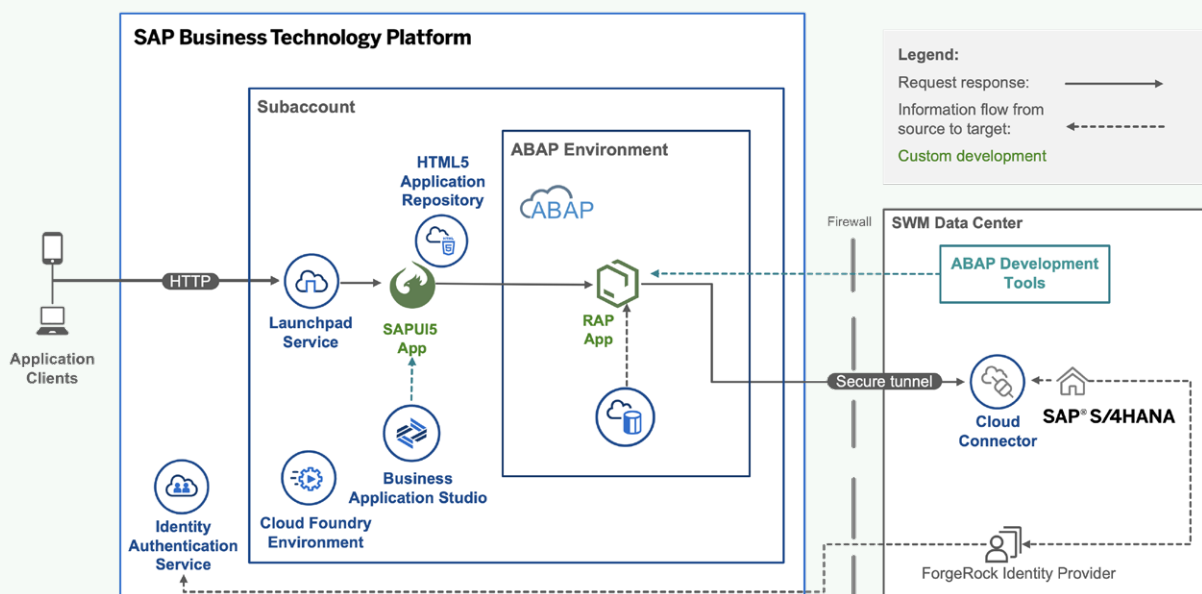
Ganz klar sind wir schon im Bereich Integration ein großes Stück vorangekommen, sowohl was SAP mit SAP als auch Non-SAP mit SAP betrifft. Mit Hilfe der Integration Suite, die auf der BTP läuft, wird SAP Process Orchestration (PO) dieses Jahr final abgelöst. Neben der technischen Lösung profitieren wir auch

Sehen Sie bereits erste Erfolge?

Die BTP wurde im Teilprojekt „Mariner“ mit Fokus auf die Integration Suite eingerichtet und als Grundlage für deren Nutzung wurden bspw. das Betriebskonzept erstellt sowie ein Identity and Access Management (IAM) imple-

mentiert. Aktuell steht diese Lösung schon einigen Architekten, Entwicklern und Administratoren zur Verfügung. Diesen Nutzerkreis wollen wir zügig auf den ganzen Konzern erweitern. Denn der Aufwand für Integrations-

Fiori- und RAP-Extension in the Cloud



themen hat sich teilweise bereits um mehr als 50 Prozent verringert, und das bei gleichzeitiger Standardisierung, geringeren Wartungskosten und einer erhöhten Sicherheit.

Erweiterungen sind ein wichtiger Fokus innerhalb des MARS-Projekts: Was läuft hier nun anders als früher?

Es gibt nur noch bestimmte Erweiterungen direkt im Kernprozess, alles andere sind Side-by-Side-Szenarien in der BTP. Mit Hilfe der SAP Application Extension Methodology (AEM) geben wir den Entwicklern eine Guideline, wie Erweiterungen durchzuführen sind, und sorgen dafür, dass diese künftige Release-Wechsel und Upgrades der Standardsoftware nicht beeinflussen. Damit senken wir gleichzeitig die Wartungskosten. Praktisch werden Erweiterungen nun entweder über Side-by-Side-Extensibility auf die BTP verlagert – wie z. B. das ABAP-Environment mit dem Restful-ABAP-Programmiermodell (RAP) – oder über die In-App-Extensibility (siehe Glossar Seite 49) ohne Beeinflussung des Cores stattfinden. Ein Beispiel für Side-by-Side wäre auch die Low-Code-Umsetzung von Geschäftsprozessen über den SAP Workflow Service. Wichtig ist, nicht nur die Umsetzung dieser Szenarien, sondern auch den Betrieb zu bedenken.

Welche Neuerungen gibt es beim Thema User-Experience (UX)?

Wir haben eine Fiori-First-Strategie: Alle Anwenderinnen und Anwender sollen nur noch über ein zentrales Fiori-Launchpad in der

Cloud zugreifen. Egal, in welchem System sie unterwegs sind, seien es Messstellenbetreiber, Netzbetreiber oder Lieferanten. Damit profitieren die Mitarbeitenden von einer konsistenten

Benutzeroberfläche ohne Medienbrüche. Aus diesem Launchpad werden verschiedene User-Interfaces (UIs) gestartet, wie z. B. die Fiori-App, die SAP-GUI-Transaktion als →



Glossar

SAP S/4HANA Utilities

Mit dem Nachfolger von SAP IS-U (SAP Utilities) können sich Versorgungsunternehmen für die digitale Versorgungswirtschaft rüsten und alle Aufgaben rund um geänderte Kundenbedürfnisse, neue gesetzliche Auflagen und betriebliche Anforderungen in u.a. Finanzwesen, Vertrieb, Instandhaltung, Abrechnung und Kundenservice umsetzen.

SAP Market Communication for Utilities (MC4U – MaCo-Cloud)

Cloud-basierte Lösung für die ganzheitliche Verwaltung von Kommunikationsprozessen im deutschen Energiemarkt.

SAP Business Technology Platform (BTP)

Vereint Unternehmensanwendungen mit Datenbank- und Datenmanagement-, Analyse-, Integrations- und Erweiterungsfunktionen auf einer Plattform für Cloud- und Hybrid-Umgebungen, inklusive hunderter vorkonfigurierter Anwendungen für SAP und Drittanbieter.

SAP In-App Extensibility

Anpassung von Standardfunktionen in S/4HANA mittels integrierter Funktionen, ohne dafür externe Tools nutzen zu müssen (z. B. für das Ein- oder Ausblenden von Standardfeldern für bestimmte Nutzergruppen).

SAP Model Company (MC)

Vorkonfigurierte End-to-End-Prozesse, Business-Inhalte und Acceleratoren für unterschiedliche Branchen und Geschäftsbereiche, die die Einführung von S/4HANA oder anderer Suite-Komponenten beschleunigen.

SAP Activate

Einführungsmethodik für einen transparenten Prozess mit strukturierten und lösungsspezifischen Verfahren.

SAP Focused Build

Agile, integrierte und tool-gestützte Methodik, mit deren Hilfe sich komplexe Einführungs- oder Migrationsprojekte effizient steuern lassen.

Anzeige

Let's get physical!

2022 treffen wir uns endlich wieder vor Ort – in Düsseldorf, Berlin, Salzburg und anderswo!



Mehr Infos zu allen DSAG-Events unter dsag.de/veranstaltungen

Wir suchen Dich!

Schleich

**BEWIRB
DICH
JETZT!**

Klassischer Mittelstand ist nichts für Dich? Du suchst ein **dynamisches Umfeld** mit vielen Herausforderungen und möchtest Dich jeden Tag weiterentwickeln? Dann bewirb Dich jetzt und werde Teil unserer spannenden Reise.

Wir suchen für unsere strategische **Digitalisierung** und **Internationalisierung** für unser **Global IT-Team** neue Kolleg*innen im **Projekt- & Prozessmanagement** im Bereich **SAP, EDI & WMS**.

Bewirb Dich jetzt unter: <https://career.schleich-s.com/stellenangebote.html>



„Für die Transformation einer SAP-Landschaft ist Rückendeckung durch das Management aufgrund bereichsübergreifender Maßnahmen das A&O für den Projekterfolg!“

Reinhard Döring, Principal Solution Architect bei den SWM GmbH

Web-GUI-Darstellung oder eben eine externe (Web-) Anwendung. Realisiert wird das Launchpad über den SAP Launchpad Service in der BTP, ebenfalls von den einzelnen Core-Systemen entkoppelt, was die Flexibilität erhöht.

In Ihrer Branche sind Sie stark auf Analytics, Berichte und Reporting angewiesen – welche Lösung hilft Ihnen am besten?

Die SAP Analytics Cloud mit Business Intelligence (BI)-Komponenten löst alte Reports und Excel ab, endlich! Ein besonderes Augenmerk müssen wir hier auf die rechtliche Komponente – Stichwort Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) – legen. Unser Ziel ist, von einem hohen Self-Service-Grad zu profitieren, indem Anwenderinnen und Anwender individualisierbare Berichte aus den Fachbereichen erhalten und dank intuitiver Bedienung selbst leichter und schneller eigene Dashboards anlegen können. Erweiterte Analysemöglichkeiten vereinfachen Arbeitsabläufe immens: z. B. die einfachere Datenvisualisierung von Dia-

grammen sowie die Möglichkeit, unterschiedliche Daten leichter miteinander zu kombinieren. Wir profitieren heute von diversen Auswertungsmöglichkeiten mit umfassender Ergebnisdarstellung, auch in Echtzeit.

Wie sieht die Praxis aus, wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Fachbereich?

Bereits bei der Fit-Gap-Analyse mittels der SAP Model Company (siehe Glossar Seite 49) und der angebundenen MC4U haben Fachbereich und IT intensiv in gemeinsamen Arbeitsgruppen die Prozesse und Anforderungen erarbeitet. Seit der Umsetzungsphase ab Q1/2022 wird über SAP Activate und SAP Focused Build (siehe Glossar Seite 49) die agile Zusammenarbeit von Fachbereich und IT weiter forciert.

Wie ist Ihre Zusammenarbeit mit SAP?

Der regelmäßige Austausch zu wirtschaftlichen und technischen Themen mit SAP war und ist sehr hilfreich. Eine noch intensivere Zusammenarbeit erwarten wir uns auf jeden Fall in der Umsetzungsphase dank der Expertise aus dem SAP Premium Engagement.

Profitieren Sie von der DSAG?

Auf jeden Fall! Die DSAG-Leitfäden wie z. B. zum Thema „Hybrider Betrieb“, Webinare zu S/4HANA-Utilities und Informationen aus den Technologietagen waren bisher sehr hilfreich. Auch die kritische Auseinandersetzung mit SAP-Themen gab gute Denkanstöße für die Strategie unseres MARS-Programms. Was ich mir wünschen würde, wären mehr Berichte und Erfahrungen zu Cloud-Themen.

Was würden Sie anderen Unternehmen aus Ihrer Erfahrung heraus mit gleichen oder ähnlichen Projekten raten?

Nehmen Sie sich vor Beginn eines derartigen Projekts vor allem ausreichend Zeit, die Fun-

damente, Integration, Extensibility, UX-Strategie und Analytics einer hybriden Systemlandschaft zu definieren. Und begreifen Sie die Transformation als Chance, um Prozesse verbessern zu können.

Noch ein kurzer Ausblick: Was ist bei den SWM IT-seitig weiter geplant?

Nach der Transformation der Marktrolle des Messstellenbetreibers folgen die Rollen Netzbetreiber und Lieferant, danach wird der SAP Core nach S/4HANA und SAP Human Capital Management (HCM) transformiert.

Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Herausforderungen

- Know-how aufbauen
- Cloud-Mindset schaffen
- Änderungsgeschwindigkeit der SAP BTP
- Voraussetzungen für eine hybride Architektur schaffen (z.B. Identity and Access Management (IAM), Security und Datenschutz)
- Change-Management durchführen
- Hohe Komplexität der aktuellen Systemlandschaft
- Einsatz agiler Methoden im SAP-Umfeld

Realisierung von sechs Live-Schnittstellen

1. BiMS-Integration (Anbindung von Drittsystemen an die Betriebsüberwachung intelligenter Messsysteme)
2. Compliance-Catalyst-Integration (Anbindung des Compliance-Catalyst zur automatischen Durchführung von Geschäftspartnerprüfungen)
3. Talentlink-Integration (Integration zu Cornerstone-Talentlink)
4. Netzbetreiber-Einspeiserportal (Portal mit Zugriff auf IS-U-Netz und IS-U-MSB für Kunden mit Einspeiseanlagen)
5. U-Bahn-Messanlage Calipri (das Calipri-Messgerät wird als externe Hardware über das Internet an das SWM-Netz angebunden)
6. MNet: Smart Procurement (Anbindung von WPS SmartProcurement an das SAP FI/MM-System der MNet)

Support-Cockpit für Cloud- und On-Prem-Anwendungen

Neuer Sammelplatz für den Service

Mehr Überblick und Flexibilität verspricht das neue SAP Enterprise Support Reporting Cockpit (ESRC); eine On-Premise-Variante ist seit April 2021 verfügbar. Das ESRC ist Ergebnis einer intensiven wie pragmatischen Zusammenarbeit zwischen Produkthersteller und Anwenderunternehmen im DSAG-Arbeitskreis CCC/Service & Support. Neben anderen hat dort die Bausparkasse Schwäbisch Hall ihre Vorstellungen in die neue Anwendung eingebracht – und profitiert nun von deren Einsatz.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion

Den PDF-basierten Service- und Support-Report kennen wohl noch viele SAP-Anwenderunternehmen. Er war die Basis für vielfältige Diskussionen mit dem SAP-Service im Rahmen des Incident-Managements. Da nur periodisch ausgeliefert, waren allerdings viele darin enthaltene Informationen schnell veraltet; außerdem fehlte der gemeinsame Blick auf eine identische Informationsbasis. Im DSAG-Arbeitskreis CCC/Service & Support war der Re-

port schon seit längerem Thema kritischer Auseinandersetzungen; dort arbeiten SAP-Produktverantwortliche mit interessierten Kunden gemeinsam an neuen Service-Konzepten.

Die bisherige Darreichungsform als PDF galt als zu starr und unflexibel und sollte durch ein

neues interaktives Dashboard ersetzt werden. So geschah es: Das SAP Enterprise Support Reporting Cockpit analysiert und dokumentiert den Status von SAP-Systemen und bietet einen interaktiven, integrierten und umfassenden Überblick über Support-Statistiken. Man sieht sofort, wo etwas aus dem Ruder läuft. →

Bausparkasse Schwäbisch Hall AG

Als Bausparkasse und Dienstleister für das private Baufinanzierungsgeschäft der **über 800 Genossenschaftsbanken** in Deutschland ist Schwäbisch Hall seit der Unternehmensgründung **1931** fest im genossenschaftlichen Bankensektor verankert. Anteilseigner sind die genossenschaftliche Zentralbank DZ Bank (96,8 Prozent) in Frankfurt am Main sowie rund 600 Genossenschaftsinstitute. Die **über 6.500 Mitarbeitenden** des Unternehmens arbeiten eng mit den Genossenschaftsbanken zusammen. Im Ausland ist Schwäbisch Hall mit Beteiligungsgesellschaften in Osteuropa und China aktiv.

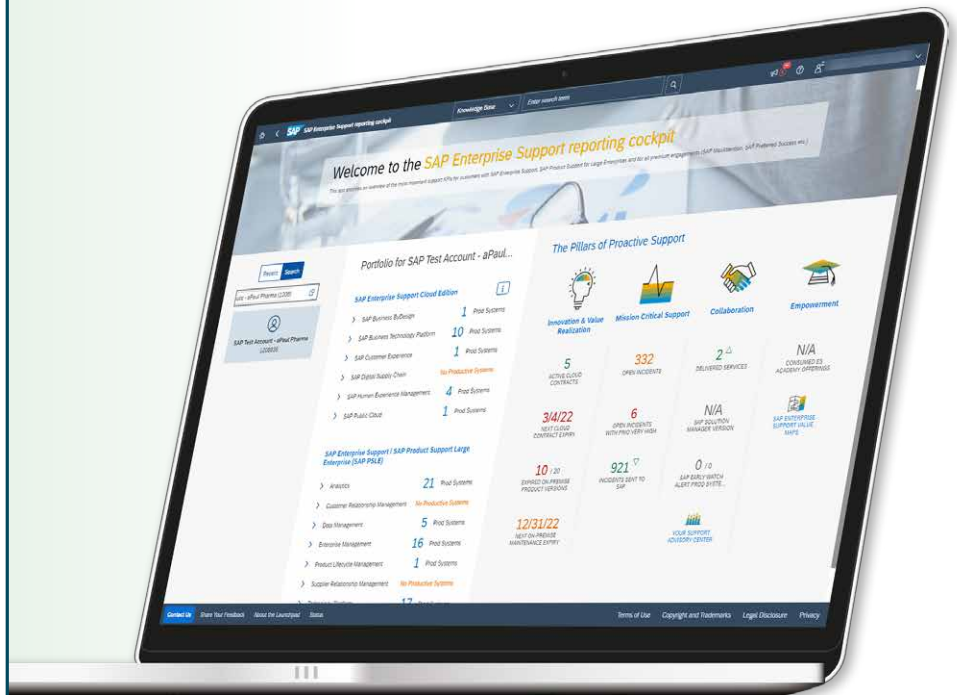
🔗 [schwaebisch-hall.de](https://www.schwaebisch-hall.de)



SAP Enterprise Support Reporting Cockpit

Das SAP Enterprise Support Reporting Cockpit ist ein **interaktives Dashboard**, das den Status der eingesetzten SAP-Lösung, der Support-Services und der damit verbundenen Leistungen auf der Grundlage von Lösungsüberwachungsfunktionen, Produkt- und Landschaftsübersichten, Nutzungs-KPIs, der Inanspruchnahme von SAP-Enterprise-Support-Angeboten, dem Status von Support-Fällen und anderen support-relevanten Metriken analysiert und dokumentiert. **SAP-Login erforderlich.**

🔗 support.sap.com/en/my-support/esrcockpit.html



Identische Datenbasis für alle

Vor allem haben SAP sowie Anwenderunternehmen gleichermaßen Zugang zur identischen Datenbasis in Echtzeit. Dazu zieht das Cockpit verschiedenste Kennzahlen (Key-Performance-Indicators, KPIs) heran: gekaufte Produkte, Verträge, Lizenzauslastung, Nutzungsstatistiken, Vorfallhistorie etc. Es bietet wesentlich flexiblere und interaktive Berichtsfunktionen als die bisherigen PDF-Reports. Seine Inhalte lassen sich anhand neuer Filter und Personalisierungsfunktionen auf individuelle Bedürfnisse zuschneiden. Für verschiede-

dene Berechtigungsstufen (Cloud-Administration, hybrider Super-Admin) kann man abgestufte Zugriffsrechte einrichten.

Annette Michel vom Global-Customer-COE-Program bei SAP und langjährige SAP-Ansprechpartnerin für den Arbeitskreis CCC/Service & Support: „Wie ein solches Cockpit auszugestalten wäre, haben wir mit den Kunden intensiv diskutiert und es dann in einer agilen Vorgehensweise entwickelt.“ Das habe Vorteile für beide Seiten: Die Anwenderinnen und Anwender arbeiten von Beginn an mit einer auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Lösung, SAP erhält frühzeitig Kunden-Feedback.

Cockpit über das SAP ONE Support Launchpad/SAP for Me aufrufbar

Zunächst war das Cockpit nur für Cloud-Anwendungen konzipiert, im Einzelnen SuccessFactors, C/4HANA Cloud und S/4HANA Cloud. Go-Live war hier im Dezember 2019. Weil trotz Cloud-Bestrebungen von SAP aber eine „Installed Base“ noch immer Realität in den meisten Unternehmen ist, wurde im darauffolgenden Jahr im Rahmen mehrerer Webinare auch eine On-Premise-Variante diskutiert und zügig entwickelt. Sie enthält zusätzlich zu den Support-Informationen der SAP-Cloud-Lösungen des Kunden auch die Daten der bei ihm vor Ort betriebenen SAP-Lösungen. Dieses erweiterte Cockpit ist seit April 2021 für alle Kunden im SAP ONE Support Launchpad, der Support-Kollaborations-Plattform von SAP, freigegeben (künftig über die neue Interaktionsplattform SAP for Me, siehe Kasten links). Aufrufen lässt es sich über die Kachel „Enterprise Support Reporting Cockpit“.

SAP ONE Support Launchpad/SAP for me

Das SAP ONE Support Launchpad besteht aus in Gruppen thematisch zusammengefassten Kacheln. Diese Kacheln erlauben mit Hilfe von visuellen KPIs einen schnellen Überblick der aktuellen Situation und aller relevanten Aufgaben: Etwa ob neue kritische Incidents zu bearbeiten oder SAP HotNews zu bestätigen sind. 2022 wird das Launchpad in die neue Interaktionsplattform SAP for Me übergehen. Diese beinhaltet künftig alle Aspekte der Interaktion mit SAP und geht damit über das Launchpad hinaus, das seinen Fokus auf die Kollaboration mit dem SAP Service & Support setzt. SAP ist darüber im Arbeitskreis CCC/Service & Support im Austausch mit den Anwenderunternehmen.

🔗 support.sap.com/en/my-support.html#section_1969201630

360-Grad-Blick über den SAP-Applikationslebenszyklus

Das ESRC vermittelt einen 360-Grad-Blick über den SAP-Applikationslebenszyklus beim Kunden mit tiefen Einblicken zum aktuellen

Status der damit verbundenen Betriebsthemen. „Anders als in den früheren starren PDF-Berichten lassen sich in der neuen Applikation Informationen für die jeweiligen Kunden- bzw. User-Bedürfnisse sehr gut aufbereiten und für die interne Kommunikation nutzen“, berichtet Andreas Eisenmann, Manager SAP CCOE im Bereich IT-Sourcing/Dienstleister-Management der Bausparkasse Schwäbisch Hall. „Dass alle über die gleichen Daten verfügen und gleiche Benutzeroberflächen sowie Funktionen nutzen, erleichtert die Interaktion mit dem Service und Support von SAP enorm.“



Andreas Eisenmann, Manager SAP CCOE im Bereich IT-Sourcing/Dienstleister-Management der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG

Als Finanzdienstleister unterliegt die Bausparkasse besonderen Anforderungen der Bankenaufsicht. Sie muss permanent bewerten können, ob vereinbarte Service-Level-Agreements (SLAs) eingehalten wurden. Daher braucht sie geeignete Reporting-Tools für alle Leistungen, die sie von externer Stelle bezieht. In der Provider-Steuerung bei Andreas Eisenmann laufen solche Outsourcing-Vorgänge zusammen. Dort werden Verträge, SLAs und KPIs verhandelt, die dann anschließend auch gemessen werden müssen, um bei Bedarf Eskalationsmaßnahmen einleiten zu können.

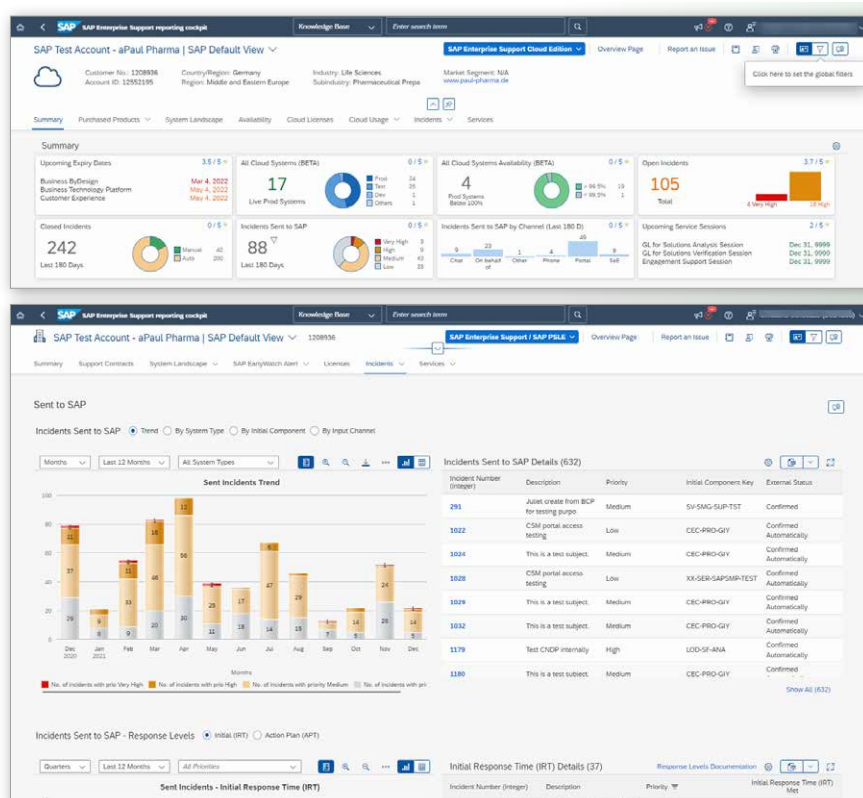
Wesentlich detaillierter als in den bisherigen PDF-Reports (die sich Andreas Eisenmann nur quartalsweise zog), kann er nun im Cockpit nachvollziehen, wo Leistungsstörungen ihre Ursache haben, welche Tickets dafür ausgestellt wurden etc. Er hat eine vollständige Übersicht über alle Verträge, die die Bausparkasse mit SAP abgeschlossen hat, über erworbene SAP-Lizenzen und Cloud-Komponenten. „Wir haben nur einen wirklich kleinen Teil unserer SAP-Anwendungen in die Cloud ausgelagert,

nämlich das Recruiting-Modul von SuccessFactors. Alle weiteren Komponenten sind im eigenen Haus gehostet.“ Von daher war alles andere als eine On-Premise-Variante des Cockpits für den SAP-Experten nicht denkbar. Wichtig war ihm auch, dass Leistungen aus den Premium-Engagements wie SAP MaxAttention Services im ESRC enthalten sind. Im Arbeitskreis konnte Andreas Eisenmann diese Anforderungen im fachlichen Austausch mit anderen Kunden sowie SAP formulieren und anschließend entsprechend zügig umsetzen.

DSAG-Arbeitskreise als wertvoller Inputgeber für SAP

„Im Arbeitskreis Service & Support versammelt sich ein sehr versiertes Klientel langjähriger Kunden. Von ihnen erhalten wir konstruktives Feedback, inklusive kritischem Hinterfragen. Deshalb sind die DSAG-Arbeitskreise für uns als Input-Geber von so großem Wert“, fasst SAP-Frau Annette Michel zusammen. Natürlich bleibt die Entwicklung nicht stehen, auch nicht beim ESRC. Updates veröffentlicht SAP in den ESRC-Blogs, allgemeine Informationen zum Cockpit gibt es im SAP-Support-Portal. ■

Wieviele Incidents wurden über welchen Zeitraum aus welchen Subsystemen an SAP geschickt?
Das SAP Enterprise Support Reporting Cockpit gibt darüber detaillierte Auskunft. (Quelle: SAP)



Arbeitskreis CCC/Service & Support

Im Arbeitskreis CCC/Service & Support mit seinen über 1.500 Mitgliedspersonen haben sich u.a. SAP-Kunden zusammengeschlossen, die aufgrund vertraglicher Verpflichtungen ein Customer COE (Center-of-Expertise; ehemals Customer-Competence-Center (CCC)) zu etablieren haben bzw. betreiben. Das CCOE ist als Organisationseinheit im Unternehmen, für die Unterstützung effizienter Implementierungen, Erweiterung sowie Pflege und Qualität der Geschäftsprozesse und Systeme im Zusammenhang mit der SAP-Software zuständig. Ein Schwerpunktgebiet „Service & Support“ wird als Teil der klassischen CCC-Themen mit aufgenommen.

dsagnet.de/go/ak-ccc-service-support

Orientierung in bewegten Zeiten

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der Aussicht, dass Unternehmen viel Personal und damit Know-how verloren geht, steht das Personalwesen vor großen Herausforderungen. Software kann helfen, diese zu meistern. Doch bezogen auf die SAP-Lösungen für das Personalwesen und eine sinnvolle strategische Ausrichtung der Unternehmen müssen zunächst offene Fragen geklärt werden. Orientierung und Hilfestellung bietet die DSAG diesbezüglich im Rahmen der „Personaltage 2022“ am 21. und 22. Juni 2022 in Berlin.

Gemeinsam mit der International Association for SAP Partners e.V. (IA4SP) wirft die DSAG bei dieser neuen Veranstaltung einen Blick in die Zukunft. Die thematischen Kompassnadeln sind dabei darauf ausgerichtet, strategische Investitions- und Planungssicherheit zu schaffen sowie Transparenz hinsichtlich der SAP-Produktstrategie zu erhalten, damit Unternehmen ihre HR-Strategie für die Zukunft festlegen können. „Neben Prozessen, Produkten und Architekturoptionen nehmen wir auch die neue Rolle der HR in den Unternehmen in den Fokus“, so Hermann-Josef Haag, DSAG-Fachvorstand Personalwesen & Public Sector.

Ende-zu-Ende-Prozesse

„Personalarbeit hat keine reine Verwaltungsfunktion mehr, sondern trägt zum Unternehmenserfolg bei. Ein Denken in Prozessen und diese regelmäßig zu optimieren, ist wichtig, um die Qualität der Personalarbeit zu erhöhen“, so Hermann-Josef Haag. Gute HR-Prozesse helfen z. B., Kosten zu senken, Termine im Blick zu behalten und Freiräume für strategische Tätigkeiten zu schaffen. Zudem nimmt die HR-

Arbeit zunehmend den einzelnen Menschen als Individuum in den Fokus und agiert mehr und mehr mitarbeiterzentriert. „Das bedeutet auch, dass der HR-Prozess dem Menschen dienen muss und nicht der Mensch dem HR-Prozess“, erläutert der DSAG-Fachvorstand. Qualitativ und funktional hochwertige Software ist ein wichtiger Faktor für ein erfolgreiches Human-Experience-Management.

Ob in der Personalplanung, -beschaffung, -betreuung, -entwicklung oder -freisetzung: An der Cloud kommt kaum ein Unternehmen vorbei. Doch der Cloud-Einsatz wirft für die Personalprozesse noch Fragen auf – auch bezogen auf die SuccessFactors-Welt. Eine reine SuccessFactors-Landschaft ist noch selten. „Für viele Unternehmen und Organisationen wird es zunehmend darum gehen, die beiden Welten zusammenzubringen und einen Best-of-Hybrid-Ansatz zu finden, der Prozesse integriert, durchgängig und anwenderfreundlich abbildet, technisch reibungslos unterstützt und Flexibilität ermöglicht“, so Hermann-Josef Haag. Er ist sich sicher, dass die Zukunft nicht nur SuccessFactors oder SAP HCM for S/4HANA lauten, sondern hybrid sein wird.

Neue Rolle der HR in Unternehmen

„Die Corona-Zeit hat gezeigt, dass auch kritische Prozesse oder Aufgaben digital durchgeführt werden können, wie z. B. Mitarbeiterden- oder Vorstellungsgespräche. Doch sie hat auch deutlich gemacht, dass die technischen Werkzeuge allein nicht ausreichen“, so Hermann-Josef Haag. Eine rein virtuelle Personalarbeit birgt besondere Herausforderungen, denen sich Unternehmen auch nach der Pandemie stellen müssen. „Das sind z. B. die Fragen, welche Rolle der klassische Büroarbeitsplatz in Zukunft spielen wird und wie eine sinnvolle Balance zwischen Präsenz- und virtueller Arbeit aussehen kann und wie sich die Personalarbeit dadurch verändert“, so Hermann-Josef Haag. Darum wird es auch bei den Personaltagen 2022 gehen. Mit dem Kongress will die DSAG zudem der steigenden strategischen Bedeutung der HR in den Unternehmen und der zunehmenden Erwartungshaltung an die Personalabteilungen gerecht werden. ■

dsag.de/personaltage

Ein Rückblick und Ausblick aus DSAG-Perspektive

Metamorphose mit „RISE with SAP“?

Der Gesprächsbedarf zu „RISE with SAP“ ist nach wie vor hoch, das Für und Wider beschäftigt immer noch viele SAP-Anwenderinnen und -Anwender: Zeit für eine aktuelle Bestandsaufnahme seitens der DSAG.

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support, und Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation

Im Februar 2021 hallte es wie ein Paukenschlag durch das SAP-Universum: „One Contract, One Price & Business Transformation as a Service“! Diese und noch einige andere Schlagwörter begleiteten das groß angekündigte „RISE with SAP“-Angebot, das SAP-Kunden auf ihrem Weg zu S/4HANA und in die Cloud unterstützen soll – alles im Einklang mit der radikalen Cloud-Strategie des Konzerns und der Ankündigung Christian Kleins, schon im Jahr 2025 80 Prozent des Umsatzes mit Cloud-Produkten zu machen. Oder in konkreten Zahlen ausgedrückt: Mit SAP in der Cloud sollen 2025 mehr als 22 Milliarden Euro Umsatz erzielt werden. Schätzungen für das laufende Geschäftsjahr hingegen sehen hier erst gut 9 Milliarden Euro Umsatz.

Was vom Paukenschlag übrig blieb

Über ein Jahr später wissen wir: Entgegen vielen Annahmen handelt es sich bei „RISE with SAP“ nicht um ein Produkt, sondern vielmehr um ein „Programm“, ein Produktbündel, bestehend aus mehreren Komponenten mit dem Kernstück S/4HANA Cloud. Hosting, Lizenzen und Support werden hierbei in einem kommerziellen Angebot zusammengefasst und auf Basis einer Subskription berechnet. Dabei wird zwischen S/4HANA Private Cloud und S/4HANA Public Cloud unterschieden. Zusätzlich erhält der Kunde ein so genanntes Cloud Platform Enterprise Agreement (CPEA), auf welchem je nach Subskription dem Umsatz entsprechende Credits gutgeschrieben werden. Davon wiederum können z. B. Business-Technology-Platform (BTP-) Services gemietet werden.

Bevorzugte Kundschaft: der Mittelstand

Primäre Zielgruppe sind vor allem mittelständische Kunden, die von diesem standardisierten Produktbündel profitieren sollen. Das „Alles-aus-einer-Hand-Prinzip“ soll die Anwenderinnen und Anwender dank eines zentralen SAP-Ansprechpartners entlasten. Mit Beginn des neuen Jahres gab es nun signifikante Änderungen im Pricing der Private-Cloud-Edition von S/4HANA. Drei Bestandteile wurden im PCE-Kontext verändert: Der Listenpreis für die PCE wurde erhöht, die Mindestabnahme für die Full-Use-Equivalent (FUE)-Nutzer wurde erhöht und im Standard erhält man nur noch eine Zwei-Systemlandschaft anstatt der bisherigen Drei-Systemlandschaft. Ob der Ansatz, diese Kundengruppen in eine

Public-Cloud-Edition zu überführen, wirklich realistisch ist, steht dabei in den Sternen. Denn die Komplexität der Prozesse und der damit benötigte Funktionsumfang lassen sich nicht nur an der Größe der SAP-Anwenderinnen und -Anwender ausmachen.

Ein weiteres wichtiges Thema, das im Zusammenhang mit RISE häufig von DSAG-Mitgliedern nachgefragt wird, ist das Thema Support-Qualität. Hier erhalten wir zunehmend Rückmeldungen von RISE-Kunden, dass gerade im Mittelstand die Support-Wege der SAP viel zu komplex und langsam seien. Häufig scheitere es bereits daran, ob man einen Incident oder einen Change-Request anlege. Was bei vielen Partnerinnen und Partnern im Rahmen des Kunden-Services einfach durch den Dienstleister geändert wird, endet bei SAP scheinbar in langen Kommunikationswegen und dem mehrfachen Neuanlegen von Meldungen. →





Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support,
und Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation

Auch an die Großen wird gedacht

Mit „RISE with SAP tailored“ wurde zudem eine weitere, neue Option für Großkunden geschaffen, um deren SAP-Landschaften maßgeschneidert in der Cloud abzubilden. Der Kunde hat dabei die Wahl, seinen RISE-Vertrag direkt von SAP zu beziehen oder indirekt über einen Partner. Welche Mehrwerte die jeweilige Variante mit sich bringt, ist dabei sehr individuell, eines jedoch bleibt konstant: Die Frage nach dem Vertrauen in SAP als Cloud-Provider. So beziehen sich viele Fragen wie z.B. die Abhängigkeit zu SAP oder Preiserhöhungen für Cloud-Lösungen auf allgemeingültige Fragen in Sachen Cloud. Laut aktueller Zahlen aus dem DSAG-Investitionsreport 2022 ist die Skepsis gegenüber SAP-Cloud-Produkten aber nach wie vor hoch.

Strategischer Schulterschluss mit IBM

Anfang Februar 2022 wurde die Kooperation mit IBM verkündet, die bis dato einzigartig

sei: So ist laut SAP IBM der erste und einzige Partner, der den kompletten Stack für „RISE with SAP“ anbietet, von der Cloud-Infrastruktur über die Transformations-Services bis hin zum Application-Management von SAP in der Cloud. Aus Sicht der DSAG können wir dies gegenwärtig noch nicht beurteilen, werden die nächsten Wochen und Monate aber nutzen, um genauer zu hinterfragen, ob es sich tatsächlich um einen neuen Ansatz handelt oder ob Cloud-Lösungen einfach über IBM-Rechenzentren bereitgestellt werden.

DSAG hat reagiert

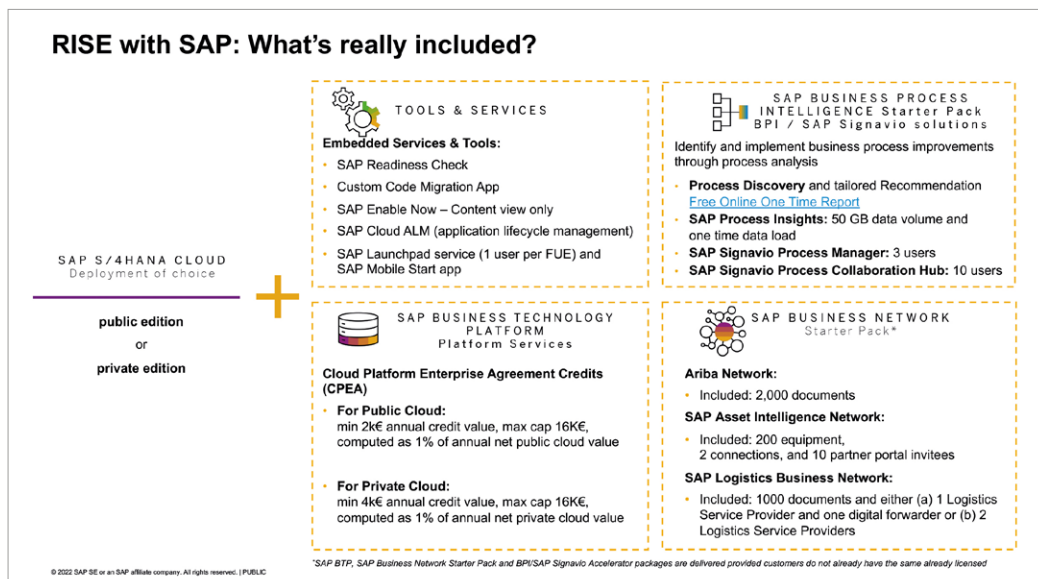
Im Laufe des letzten Jahres hat sich innerhalb und außerhalb der DSAG vieles beim Thema „RISE with SAP“ getan. Kurz nach Bekanntgabe wurde innerhalb des DSAG-Resorts Lizenzen, Service & Support eine Arbeitsgruppe im Arbeitskreis des Kern-Teams Lizenzen gebildet. In wenigen Monaten wurden gemeinsam mit SAP diverse Themenblöcke besprochen und anhand fiktiver Unternehmen Modellrechnungen erstellt. Am 25. Januar 2022 fand genau dazu ein Roundtable

beim DSAG-CIO-Kreis statt: Mit einem Kundenvortrag von Frosta und einer Vorstellung der angesprochenen Modellrechnungen. Das Feedback war sehr positiv und die Teilnehmer wünschen sich eine zeitnahe Wiederholung – sprich, der Bedarf nach Informationen und Modellrechnungen ist immer noch hoch.

Anwender müssen weiter überzeugt werden

Zu viele Fragezeichen halten auch das DSAG-Ressort Transformation auf Trab. Insbesondere das Thema Cloud oder On-Prem beschäftigt die Unternehmen: In einer aktuellen Umfrage bestätigen 80 Prozent, 2022 oder 2023 mit der Reise nach S/4HANA zu beginnen. Allerdings würden sich weniger als 20 Prozent für die Cloud-Version entscheiden.

Neben den rein kommerziellen Komponenten sollte aber eigentlich das Thema „Business Transformation as a Service“ im Fokus stehen. Die DSAG-Mitgliedsunternehmen waren gespannt, wie SAP die hochkomplexen Herausforderungen einer Transformation in ein S/4HANA-Ecosystem lösen würde. Denn letztlich ist jeder Transformationsprozess ein umfassender, vielschichtiger Change-Prozess, quasi die „Metamorphose“ eines Unternehmens. Sie bewirkt einen fundamentalen Wandel, der wiederum Strategie, Kultur und Organisation betrifft. Diese Herausforderungen in ihrer ganzen Komplexität gilt es zu verstehen und zu begleiten. Hierzu müssen kompetente Partner den Wandel auf Augenhöhe mit den Kundenunternehmen individuell erarbeiten, greifbar und damit umsetz-



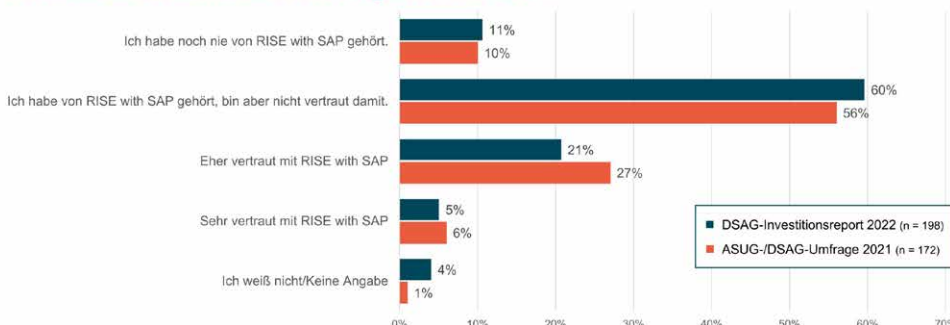
Die Bestandteile
von „RISE with SAP“
auf einen Blick.



DSAG-Investitionsreport 2022

Vertrautheit mit RISE with SAP

Mit RISE with SAP bietet SAP Unternehmen bzw. Organisationen Business-Transformation-as-a-Service auf der Basis von SAP S/4HANA Cloud an. Wie vertraut sind Sie mit diesem Angebot von SAP?



Bei den Umfrageteilnehmenden der DSAG ist die Vertrautheit mit „RISE with SAP“ ausbaufähig.

bar machen. Transformationen sind sehr volatile, agile Prozesse, und Unternehmen weisen in der Regel heterogene Reifegrade und unterschiedliche Historien auf.

Aus diesem Grund ist es nach wie vor schwer zu verstehen, wie ein „Business-Transformation-as-a-Service-Paket“ diese Komplexität „lichten“ soll. Die Botschaft von SAP scheint

für die DSAG-Mitgliedsunternehmen zu einfach. Der Glaube an die Wirksamkeit über das reine Marketing hinaus scheint nicht gegeben, wie auch die DSAG-Umfrageergebnisse von 2020 gezeigt haben. An dieser Stelle erwarten wir von SAP mehr Klarheit. Nicht Business-Transformation-as-a-Service, sondern Business-Transformation auf Augenhöhe ist gefordert.



DSAG-Investitionsreport

dsag.de/presse/dsag-investitionsreport-2022-steigende-budgets-teilweise-zurueckhaltung-bei-rise



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

Autorinnen und Autoren
in dieser Ausgabe

Anja Falkenstein,
Christine Grimm,
Dr. Mario Günter,
Frank Zscheile,
Sarah Meixner,
Thomas Henzler,
Wolfgang Fitznar

Grafik Design

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

Grafik Design & Pre-press

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

Lektorat

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

Bildnachweis

Adobe Stock (1); Andreas Eisenmann (53); Bausparkasse Schwäbisch Hall (53);

BITMi (32); DSAG (2, 3, 38, 54); Dieffenbacher GmbH (28, 29); Hirschmann Automotive GmbH (14, 16); Infraser GmbH & Co. Höchst KG (38, 39); iStock (33, 37, 38, 55, 57); iStock + Daniella Winkler (17, 29, 30); LANXESS (34, 36); LAUDA DR. R. WOBSE GmbH / Co. KG (22, 23); Otto Group (18, 19); reuschlaw Legal Consultants (32); SAP Press (45, 46); SAP SE (48); shutterstock (6, 7, 11, 12, 13); shutterstock + Anna Polywka (6, 7, 51, 52); Stadtwerke München (47, 48, 50); Toom Baumarkt GmbH (12, 13); Wildling Shoes GmbH (24, 25, 26, 27); Wolfgang Fitznar (44)

Erscheinungsweise

zweimal jährlich
nächste Ausgabe 2-2022
19. September 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.

Orientierung in bewegten Zeiten

HR- und IT-Strategien im SAP-Kontext

**Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket für die
DSAG-Personaltage am 21. und 22. Juni 2022 in Berlin!**

Das neue Event der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) in Kooperation mit der International Association for SAP Partners e. V. (IA4SP) richtet sich an Personalverantwortliche, IT-Leitende und an alle, die sich für das Personalwesen interessieren.

Unter dem Motto „Orientierung in bewegten Zeiten – HR- und IT-Strategien im SAP-Kontext“ thematisiert der Kongress aktuelle Themen und Chancen im Personalwesen.

Drei Keynotes, zahlreiche Vorträge und eine Ausstellung mit 25 Partnern gehen der Frage nach, wie sich das Personalwesen entwickeln muss, um die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft zu meistern.

🔗 dsag.de/personaltage

**DSAG-
Personaltage
2022**

21.–22.06.2022
Berlin

