blaupause

Das Magazin der Deutschsprachigen SAP® Anwendergruppe e. V.

01-23

Lebensader

der Digitalisierung

Bevor sich das (ökologische) Blatt wendet, müssen Sustainability und Green IT Standard in den Unternehmen werden. Dabei ist die IT Teil des Problems – und die Lösung.

ISSN 1861-7492

dsag.de

DSAG

Höchstes Gut in Gefahr

Neue SAP-Healthcare-Strategie gefährdet klinische Gesundheitsversorgung.

Unter Strom

Versorger nutzen Schwarmintelligenz zur Umsetzung der Preisbremsen.

Überleben sichern

Tragfähige Technologien und nachhaltiges Lizenz-Management bei den DSAG-Technologietagen 2023.

Eine Sonne, viele Planeten

Wir für uns: Das Mitgliederportal **DSAGNet** ist der Dreh- und Angelpunkt der DSAG.
In über 200 Arbeitskreisen und -gruppen finden Sie alles, wonach Sie suchen – aktuelle Informationen, Veranstaltungen und Online-Sessions sowie Möglichkeiten zur Einflussnahme. Und natürlich den Kontakt und Austausch zu anderen DSAG-Mitgliedern.

CIO-KREIS

Sie suchen den Austausch mit anderen IT-Leiterinnen und -Leitern? Dann ist der CIO-Kreis Ihr Forum zum Diskurs über innovative Strategien und Lösungen.

dsag.de/netzwerk/cio-kreis

WOMEN@DSAG

Was es bedeutet, eine Frau in der SAP- und IT-Welt zu sein? Uns sehr viel. Deshalb vernetzt Women@DSAG weibliche DSAG-Mitglieder und macht sie sichtbarer.

dsag.de/netzwerk/womendsag

DSAG

DSAG-ACADEMY

Personalpotenzial entdecken, entwickeln und mit einem zukunftsfähigen Skill- und Mindset ausstatten? Genau das Talent der DSAG-Academy, die hier Unterstützung bietet.

dsag.de/vorteile/wissen/dsag-academy

DIGITALE TRANSFORMATION

Neue Technologien und Entwicklungen im Kontext der digitalen Transformation verlangen auch von Ihnen unterschiedlichste Perspektiven? Die DSAG ist Impulsgeber und Denkfabrik.

dsagnet.de/go/forum-digitale-transformation

„Wissen zu schaffen“ genügt nicht

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

„Instead of ‘going public’, you could say we are ‘going purpose’“. Mit diesem Satz sorgte Yvon Chouinard im September 2022 weltweit für Aufmerksamkeit. Mit dem Ziel, den Klimawandel zu bekämpfen, übertrug der Gründer der Outdoor-Marke Patagonia sämtliche Firmenanteile im Wert von rund drei Milliarden Dollar an zwei Stiftungen. Damit ist er nicht allein. Unter dem Stichwort „Verantwortungseigentum“ entwickelte sich in den letzten Jahren ein neuer Ansatz: Statt an die Börse zu gehen, verschreibt man sich dem guten Zweck – in diesem Fall dem Umweltschutz.

Auch wenn es sich bei diesem und vergleichbaren Ansätzen um stiftungsähnliche Modelle handelt, ist ein Trend erkennbar: Neben den politischen Anstrengungen gehen soziale sowie ökologische Initiativen verstärkt auch auf einzelne Unternehmer:innen und die Wirtschaft an sich zurück. Das ist gut, denn die gemeinsamen Anstrengungen müssen verstärkt werden, um mittel- bis langfristig die Auswirkungen der Klimakrise in einem erträglichen Maß zu halten. Dazu passt: Analyst:innen haben begonnen, die Themen Klimafreundlichkeit und Sustainability von Unternehmen in ihre Bewertungen aufzunehmen, Banken in ihre Ratings, und Nachhaltigkeits-Fonds werden aufgelegt. Anleger:innen und sonstige Stakeholder können dank dieser Entwicklung bevorzugt in umweltfreundliche Unternehmen investieren.

Bereits seit den 1970er Jahren weist die Wissenschaft darauf hin, dass mit einer durchschnittlichen Temperaturerhöhung von zwei bis drei Grad Celsius für das Jahr 2050 zu rechnen ist. Ein bedrückendes Beispiel dafür, dass „Wissen zu schaffen“ nicht genügt. Viel wichtiger ist nun, in allen Bereichen zu handeln: in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Einen Beitrag zum Thema Sustainability kann auch die Digitalisierung leisten: Die Kombination moderner Technologien und intelligenter, Software-gestützter Geschäftsprozesse kann nachweislich umweltfreundliche Effekte bewirken. SAP geht mit dem Produktportfolio der Sustainability- und ESG (Environment, Social, Governance)-Reporting-Lösungen richtige und wichtige Schritte, um derartige Szenarien zu unterstützen. Beispiele, wie Anwenderunternehmen sich den Herausforderungen stellen, greifen wir in dieser Ausgabe mit Anwenderberichten und Kurzinterviews mit zwei DSAG-Fachvorständen auf.

Viel Spaß beim Lesen

„Die Kombination moderner Technologie und intelligenter, Software-gestützter Geschäftsprozesse kann nachweislich umweltfreundliche Effekte bewirken.“

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

Inhalt

27

Lebensmittel und Kleidung, Umwelt und Klima, Lieferketten und IT-Landschaften – Sustainability betrifft uns alle und reicht noch viel weiter.

44

ASK Chemicals: Wenn sich Cloud-only mehr als auszahlt.

08

WomenDSAG

67

Warum Lizenzierung nicht zur Wissenschaft werden darf.

DSAG-Splitter

06 **„Kurz und bündig“:** Zahlen, Fakten und News auf einen Blick.

Women@DSAG

08 **„Pokert mehr!“:** Natascha Kopperschmidt ist Finanzprozess-Managerin bei Jungheinrich und engagiert sich als Sprecherin in der DSAG.

Aus der Praxis

11 **„Das tägliche Übel“:** Roche Diagnostics hat sein Retouren-Management inklusive nachgelagerter Buchungsprozesse optimiert.

14 **„Transformation im Supply-Chain-Management“:** DSAG-Fachvorstand Michael Moser zu den deutlich erhöhten Anforderungen an Software für das Lieferketten-Management.

17 **„Mit IDM auf Attacken besser vorbereitet“:** Professionelles Identity-Management hat dem Universitätsklinikum Düsseldorf nach einem Cyber-Angriff immens geholfen.

20 **„Die Frage ist nicht ob, sondern wann …“:** Die DSAG-Arbeitskreise Security & Vulnerability Management und die Arbeitsgruppen Cloud Security und Identity Management (IdM) 8.x zu Maßnahmen und mit Tipps gegen Cyber-Angriffe.

24 **„Verbindung mit Hindernissen“:** IT und Personalwesen zu verheiraten ist anstrengend: Sanitär- und Heiztechnikexperte Viega hat es mit SuccessFactors und SAP Analytics Cloud geschafft.

Schwerpunkt: Sustainability

28 **„Jetzt ist die Zeit!“:** Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation & Sustainability, weiß: Transformation needs Sustainability. Denn das eine funktioniert nicht ohne das andere.

29 **„Jetzt zählt’s!“:** Cornelia Upmeier, Referatsleiterin CSR bei der DIHK, zum aktuellen Stand und drängenden Herausforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG).

30 **„Sustainability braucht Differenzierung“:** Michael Moser zum Status quo und den Herausforderungen an Lieferketten im Sustainability-Konstrukt.

31 **„Auf den Weg gebracht“:** DPDHL hat gemeinsam mit SAP einen Proof-of-Concept (PoC) für ein ganzheitliches ESG-Reporting erarbeitet – auf Basis von Standard-Software.

34 **„Mit Tempo zur grünen Berichterstattung“:** Energieversorger EWE kennt den Kraftakt hinter der Umsetzung der EU-Taxonomie in die Unternehmenspraxis.

S/4HANA und CX aus Anwendersicht

38 **„Die Vernetzer“:** Die Stadtwerke Düsseldorf haben ihr API-Management automatisiert und damit u. a. die Voraussetzungen für agile, Cloud-native Microservices geschaffen.

41 **„Ohne Change-Management keine Transition“:** SPAR Österreich führt S/4HANA im Greenfield-Ansatz im Finanzbereich ein – konsequentes Change-Management inklusive.

Digitale Impulse

44 **„Technologie interessiert niemanden“:** ASK Chemical setzt auf Cloud-first, steigert damit Performance und User-Experience und reduziert parallel die Computing-Kosten.

Netzwerk, Einfluss, Wissen

47 **„SAP wartet auf uns!“:** Die Customer Engagement Initiative (CEI) ist der Hebel zur direkten Einflussnahme auf SAP. DSAG-Anwenderunternehmen erklären, warum sie teilnehmen.

50 **„Die Schwarmintelligenz des Eco-Systems“:** Für eine rechtzeitig verfügbare und bezahlbare Software-Lösung zur Umsetzung der Gaspreisbremsen haben DSAG-Mitglieder und SAP zusammengearbeitet.

54 **„So einfach wie genial“:** Der Verband kommunaler Unternehmen (VKU) hat für seine Mitglieder das geballte SAP-Utilities-Wissen und den Einfluss der DSAG genutzt.

56 **„Kliniken stark gefordert“:** Da sich SAP im Klinikbereich zurückzieht, müssen Prioritäten neu vergeben und Projekte überdacht werden.

DSAG-Technologietage 2023

60 **„Work in Progress“:** Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand, und Jürgen Müller, Chief Technology Officer (CTO) und Vorstandsmitglied der SAP SE, mit einer Bestandsaufnahme zentraler Themen.

67 **„Wenn Lizenzierung zur Wissenschaft wird“:** DSAG-Fachvorstand Thomas Henzler fordert mehr Transparenz sowie verlässliche und nachvollziehbare Preismechanismen.

72 **„Mit Schwung in die Wolke“:** Seit 2022 unterstützt die DSAG-Academy DSAG-Mitglieder mit der Cloud-Enablement-Initiative.

73 **Impressum**

Neuer Arbeitskreis: Life-Sciences-Prozesse

Die Life-Sciences-Branche entwickelt sich rasant und Unternehmen der Pharma- und Medizintechnikbranche stehen unter hohem Innovationsdruck. Validierung in Zeiten von Digitalisierung sowie stark regulierte Prozesse sind dabei nur zwei der besonderen Herausforderungen. Der Ende 2022 neu gegründete Arbeitskreis Life-Sciences-Prozesse (Pharma/Medizintechnik) behandelt diese und weitere Themen und treibt sie voran, wie z. B. verbesserte Qualitätsmanagement (QM)-Prozesse, Audits, gestiegene Anforderungen an das Produktportfolio sowie Best Practices.

Neue Mitglieder sind herzlich willkommen!

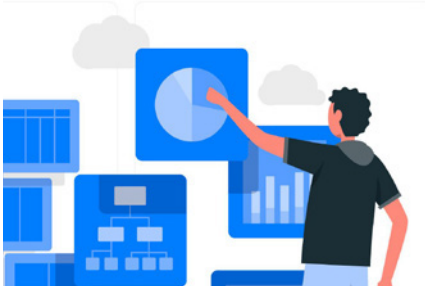
16. Mai 2023: Erstes Treffen
dsagnet.de/dsag-event?id=345508&app=info

dsagnet.de/go/AK-Life-Sciences-Prozesse

Daten als Digitalisierungstreiber

„Für einen starken europäischen Datenbinnenmarkt ist es notwendig, dass wir Dateninfrastrukturen aufbauen und Datenplattformen sowie Datenräume in einzelnen Sektoren vorantreiben. Gleichzeitig muss die Datenverfügbarkeit und -nutzung auch sektorübergreifend erhöht werden", fordert DSAG-Technologievorstand Sebastian Westphal. Anlässlich des Digitalgipfels 2022 hat er sich mit den Themen Dateninfrastrukturen, Datenplattformen, Datenräume sowie Datenverfügbarkeit und -nutzung beschäftigt.

dsag.de/neuigkeiten/daten-als-digitalisierungstreiber



Digital-Access-Adoption-Programm (DAAP) verlängert

Das Digital-Access-Adoption-Programm (DAAP) ermöglicht es Kund:innen, für ihren indirekten Zugriff basierend auf der Anzahl der im Digital Core erstellten Dokumente zu bezahlen. DAAP bietet mehrere Optionen, um den Preis von SAP Digital Access (DA) zu definieren. Das Angebot wurde 2019 entwickelt, um Bedenken der DSAG-Mitgliedsunternehmen bezüglich des Angebots von SAP DA auszuräumen. Ursprünglich sollte DAAP bis Ende 2020 laufen und wurde seitdem zweimal verlängert – jetzt erneut bis auf Weiteres.

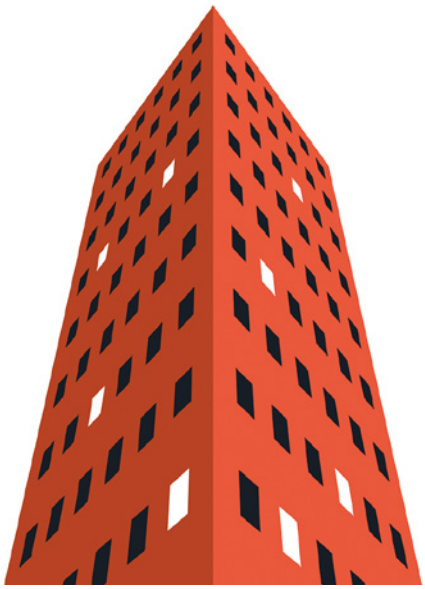
discover.sap.com/digital-access/en-us/index.html

Die DSAG hat aktuell

3.825

Mitgliedsunternehmen

(Stand: Januar 2023)



Women@DSAG: Frühjahr-Highlights 2023

Auch dieses Jahr haben die Women@DSAG viel vor: Vorträge, Events, Netzwerktreffen – und natürlich die Technologietage in Mannheim.

Vortrag/Online-Session

14. März 2023: "Dare-to-care: Transformation wird aus Mut gemacht" – von und mit Nina Straßner, Head of Diversity and Inclusion bei SAP. Sie teilt Impulse und Best Practices aus ihrem neuen Team People Initiatives.
dsagnet.de/dsag-resource?id=345518&app=info

22.–23. März 2023: DSAG-Technologietage in Mannheim – Innovativ. Digital. Und offen für alle Teilnehmer:innen. Women@DSAG sponsort auf den Technologietagen 2023 erstmalig zwei Slots mit topaktuellen Themen. **dsag.de/techtage**

Netzwerktreffen

2. März 2023: „Auf einmal alles agil?" – Agilität, agiles Arbeiten und obendrauf noch die VUCA-Welt (VUCA = Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity): Schon oft gehört, aber was steckt dahinter? **dsagnet.de/dsag-resource?id=345318&app=info**

30. März 2023: „Feedback-Kultur" – „Jederzeit offen für konstruktives Feedback!": Und wenn es dann doch mal knirscht, ist die gute Laune schnell dahin. Für ein funktionierendes und aufrichtiges Miteinander braucht es eine professionelle Feedback-Kultur.
dsagnet.de/dsag-resource?id=345324&app=info

dsag.de/netzwerk/womendsag

DSAG-Events: Lust auf mehr!

Nach zwei Jahren fand im Oktober 2022 der erste DSAG-Jahreskongress wieder in Präsenz statt. Mit etwa 3.500 Teilnehmenden war die Veranstaltung rundum gelungen. Wer nicht in Leipzig dabei sein konnte, kann nachträglich via Video einen Einblick in die drei Kongresstage gewinnen.

youtu.be/0AlEmqrLJVU

Finanzprozess-Managerin mit Schnittstellenfunktion

„Pokert mehr!“

Natascha Kopperschmidt hatte während der Schulzeit weder Interesse an Mathematik noch ein Händchen dafür. Doch seit dem Studium der Wirtschaftsinformatik ist sie ein riesiger Fan logischer Prozesse und von SAP. Ein großer Vorteil, denn sie ist heute Finanzprozess-Managerin beim Hamburger Intralogistik-Experten Jungheinrich. Dort schätzt sie nicht nur ihre Schnittstellenfunktion zwischen IT und Corporate-Accounting, sondern auch das Miteinander mit den unterschiedlichsten Teams. Nebenbei engagiert sich die Finanzexpertin als stellvertretende DSAG-Arbeitskreissprecherin im Arbeitskreis Globalization sowie in der Themengruppe Nachhaltigkeitsbilanzierung (Sustainable Accounting).

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Frau Kopperschmidt, wie hat Sie Ihr Weg von der Ausbildung bis heute zu Jungheinrich geführt?

Natascha Kopperschmidt: Nach dem Abitur habe ich ganz klassisch eine Ausbildung zur Betriebswirtin im Außenhandel gemacht, einfach, um etwas in der Tasche zu haben. Dabei hatte ich anfangs meine Probleme mit dem Thema Rechnungswesen, aber irgendwann hat es dann Klick gemacht. Ich fand es letztlich so unglaublich logisch und toll, dass ich im Anschluss BWL studiert habe. Dort fragte mich mein Professor irgendwann, ob wir uns im Masterstudium der Wirtschaftsinformatik wiedersähen, und er hatte stichhaltige Argumente dafür. Damit geriet mein eigentlicher Wunsch, Nachhaltigkeitswissenschaften zu studieren, ins Hintertreffen, denn zum damaligen Zeitpunkt gab es nur wenige Stellenangebote in diesem Bereich und ich hatte ernsthafte Bedenken, eine gut bezahlte Anstellung zu finden.

Wie war der erste Kontakt mit SAP und wie ging es weiter?

Während des Masterstudiums der Wirtschaftsinformatik habe ich an einem SAP-Seminar teilnehmen dürfen. Dort konnte ich in einem Testsystem anhand einer kleinen Anwendung sehen, wie viel ich an dem Beispiel einer Prozesskostenrechnung mit Blick auf das Cus-

„Frauen, traut euch mehr zu, seid selbstbewusster! Verkauft euch und eure Fähigkeiten offensiver, lasst euch nicht beirren und pokert mehr!“

Natascha Kopperschmidt,
Finanzprozess-Managerin bei der Jungheinrich AG

tomizing machen kann. Zu erleben, wie ich mir selbst etwas überlege und das System diese Befehle dann ausführt, fand ich schon damals genial. Somit habe ich noch während meiner Masterarbeit meine erste Vollzeitstelle als SAP-Finance/Controlling (FI/CO)-Beraterin angetreten, war dann Key-Account-Managerin für den Finanz- und Controlling-Bereich und bin heute Finanzprozessberaterin im Corporate-Accounting bei der Jungheinrich AG.

Stichwort Frauenanteil: Wie hat sich in einer eher technologisch geprägten Arbeitsumgebung die Situation über die Jahre hinweg verändert?

Ich habe seit meiner ersten Werkstudententätigkeit immer einen relativ ausgewogenen Frauen- und Männeranteil erlebt – und zwar über alle Positionen hinweg, auch in der IT. Auch aufgrund dieser Erfahrungen bin ich keine Befürworterin einer Frauenquote: Meiner Erfahrung und meinem Empfinden nach kann man das nicht erzwingen, sondern es muss organisch wachsen und sich entwickeln. Alles andere führt zu Neid und Missgunst, und damit ist niemandem geholfen. Während des Studiums war der Anteil an Studentinnen aber tatsächlich geringer, auch wenn sich meine Professor:innen über einen höheren Anteil an Frauen in diesem Fachgebiet gefreut hätten.

Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus?

Der Anteil von Frauen und Männern in meiner Abteilung ist sehr ausgeglichen. Im gesamten Unternehmen liegt der Frauenanteil bei etwa 20 Prozent und damit leicht über dem Vergleichswert innerhalb der Branche Maschinenbau – dort liegt er bei 17 Prozent[1].

Auch wenn zahlenmäßig Gleichstand zwischen Frauen und Männern in Ihrer Abteilung herrscht: Gibt es Beispiele, wo Frauen anders agieren – und warum?

Definitiv, würde ich sagen! Ich empfinde Frauen oftmals als sehr sachorientiert, sodass Diskussionen eher auf der Sachebene stattfinden und es entsprechend besser gelingen kann, Themen zu besprechen und Aufgaben zu bearbeiten. Entscheidungen können so oft schneller getroffen werden und die Rollen sind klar verteilt. Bei Männern nehme ich häufiger politisches Agieren wahr, mit dem Ziel, sich im Unternehmen zu positionieren. Nach meinem Empfinden wird dabei häufig →

[1] *Quelle: Bundesagentur für Arbeit.*

Women@DSAG

Ziel der Initiative Women@DSAG, der inzwischen über **1.200 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 Kontakt 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.

dsagnet.de/go/womendsag

Anzeige

SVA – Ihr SAP Technologiepartner
mit Fokus auf Analytics, HCM, Security und Technologie

SAP Silver Partner

Unsere Ansätze. Unsere Erfahrungen.
→ www.sva.de

SVA

Arbeitskreis Globalization

Der Arbeitskreis unterstützt Unternehmen bei der internationalen/globalen Umsetzung und Betreuung des SAP-Systems. Globalisierung ist dabei die Summe der lokalen Anforderungen im Ausland und deren Abbildung in SAP-Systemen – zentral und dezentral, was hinsichtlich Geo-Decouplings aktuell relevant ist.

- Lokale gesetzliche Anforderungen sind z. B. E-Invoicing bzw. transaktionales und periodisches Reporting/Meldung an Behörden, aktuelle steuerrechtliche und gesetzliche Anforderungen, etc.
- Lokale Besonderheiten sind z. B. Zeitzonen, Übersetzungen, internationale Systemlandschaften, Drucken in internationalen Systemen/Formularen.

Arbeitsgruppen innerhalb des Arbeitskreises sind E-Invoicing (beschäftigt sich v. a. mit dem Produkt SAP Document and Reporting Compliance (DRC)) und Localization für Lokalisierung- und globale Infrastrukturthemen.

dsagnet.de/go/globalization0

versucht, eine „hidden Agenda" durchzusetzen, was natürlich zu weniger Transparenz für alle führt. Ich erlebe auch oft, dass Frauen einen sehr hohen Anspruch an sich selbst haben und ihre Weiterentwicklung im operativen Tagesgeschäft aus den Augen verlieren.

Was meinen Sie konkret damit?

Nehmen wir das Thema Gehalt: In unserer Branche verdienen Frauen anständig, und da kann schnell der Gedanke entstehen, dass es finanziell ja gut reicht und entsprechend genug sei für die eigene Arbeit. Männer dagegen sind in Gedanken häufig schon zwei Gehaltsstufen weiter und pokern auch eher. Daher ist es mir ein großes Anliegen, laut auszusprechen: Frauen, traut euch mehr zu, seid selbstbewusster! Verkauft euch und eure Fähigkeiten offensiver, lasst euch nicht beirren und pokert mehr!

Wo müssen wir Unternehmen und Gesellschaft stärker in die Pflicht nehmen, um mehr Frauen und Mädchen für MINT-Jobs zu begeistern?

Meiner Meinung nach wäre es sehr zielführend, die Formulierungen beispielsweise in Stellenausschreibungen oder Beschreibungen von Studienfächern zu ändern. Also weg von der reinen Beschreibung der technischen und sachlichen Tätigkeiten hin zum Gesamtkontext des Arbeitsfeldes. Denn dieser macht einen Job oder ein Studium überhaupt erst wertvoll und erstrebenswert. Da könnte man zum Beispiel einbringen, dass der Job auch Arbeit mit unterschiedlichsten Menschen, Positionen, Kulturen und Stakeholdern bedeutet, dass man in diverse Fachbereiche und Industrien reinguckt und grundsätzlich viel für sich selbst erreichen kann. Stichworte sind hier Selbstentwicklung, Kommunikation, Lösungen entwickeln etc. Die menschliche Ebene kommt häufig noch viel zu kurz, das wirkt auf viele potenzielle Bewerber:innen wenig attraktiv.

Stichwort: Frauen im DSAG-Vorstand. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Ich bin begeistert von unseren Frauen im Vorstand, habe sie auf dem DSAG-Jahreskongress im Oktober 2022 sehr bewusst wahrgenommen und sie auf der Bühne gefeiert! Das Schöne ist, sie wirken sehr harmonisch und authentisch, weiter so!

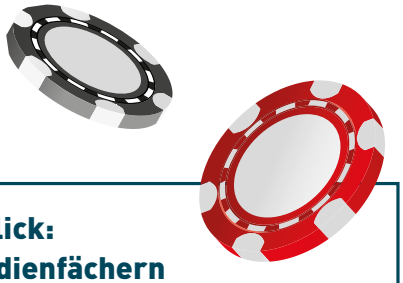
Ihre Meinung zu Women@DSAG?

Was ich mir gut vorstellen kann, ist, dass die Initiative einige Frauen darin bestärkt, sich vielleicht mehr zu zeigen und ihre Expertise einzubringen. Doch ist das Engagement in den unterschiedlichen Arbeitskreisen und -gruppen sowieso schon vorhanden. Ein extra geschützter Raum kann aber sicher helfen, weitere Frauen zu motivieren.

Und was interessiert Sie in Ihrer Freizeit?

Das sind vor allem meine Tiere. Ich lebe auf einem Lebenshof, ein Ort, wo alte, kranke und nicht mehr gewollte Tiere ihren Lebensabend verbringen dürfen. Und dort gibt es vier Pferde, acht Schafe und 13 Hühner sowie sechs Katzen zu versorgen.

Herzlichen Dank für das Gespräch! ■



Auf einen Blick: Frauen in MINT-Studienfächern

- Frauen entscheiden sich nach wie vor seltener für ein Studium von MINT-Fächern als Männer.
- Über die Jahre ist der Frauenanteil im MINT-Bereich allerdings gestiegen: Lag er 2001 noch bei 30,8 Prozent, so betrug er 2021 bereits 34,5 Prozent.
- Dabei gibt es jedoch große Unterschiede: Am höchsten war der Frauenanteil 2021 in Innenarchitektur (88,2 Prozent), am niedrigsten in Stahlbau (2,2 Prozent). In der Informatik lag der Frauenanteil unter den Studienanfängerinnen und Studienanfängern bei 21,8 Prozent.
- Insgesamt beginnen mehr Frauen als Männer ein Studium: So lag der Frauenanteil unter allen Studierenden im 1. Hochschulsemester im Studienjahr 2021 bei 52,4 Prozent.
- EU-weit spitze: 36 Prozent aller Bachelor- und gleichwertigen Abschlüsse in Deutschland entfallen auf ein MINT-Fach.
- Gute Jobaussichten: Im Jahr 2022 beschäftigten gut ein Fünftel (22 Prozent) der Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten eigene IT-Fachkräfte.

Quelle: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23_N004_213.html

Retouren-Management bei Roche Diagnostics Deutschland

Das tägliche Übel

Retouren sind mittlerweile millionenfacher Standard und gleichzeitig der Stachel im Fleisch vieler Unternehmen. Sie sind kostspielig und verursachen viel Aufwand in den nachgelagerten Lieferketten- und Buchungsprozessen. Alles Herausforderungen, vor welchen auch Roche Diagnostics Deutschland mit seinen teils hochsensiblen Produkten stand – und mit der passenden Lösung mittlerweile alle erfolgreich gemeistert hat.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Wenn Amazon und Otto ächzen, kann Tanja Lugert, Business-Process-Managerin bei Roche Diagnostics und stellvertretende DSAG-Arbeitskreissprecherin Vertrieb/Sales, nur milde lächeln. Zwar hat das Schweizer Pharma-Unternehmen deutlich weniger Retouren zu bearbeiten als die beiden E-Commerce-Riesen, im Gegensatz dazu verursachen sie aber deutlich mehr Arbeit. Denn für Produkte der Chemie- und Pharmabranche gelten deutlich schärfere Spielregeln, Nachweise und gesetzliche Vorschriften, z. B. hinsichtlich Haltbarkeit und Kühlkette, als für T-Shirts und Thermoskannen.

Retouren sind kein Standardprozess

Tanja Lugert ist seit vielen Jahrzehnten beim Baseler Pharma- und Diagnostikkonzern beschäftigt, kennt Produkte und Abnehmer:innen bis ins letzte Detail. Während der Covid-19-Pandemie hat sie aber auch viel Neues dazugelernt: „Wir unterscheiden zwischen Produkten, die routinemäßig bestellt werden, wie z. B. Standardreagenzien für die Blutanalyse oder Schnelltests für die Arztpraxis, und Produkten, die spontan geordert werden, etwa Corona-Tests. Typische Fehler passieren dabei immer wieder: manuelle Eingabefehler, Kund:innen bestellen falsche Produkte, das Paket wurde falsch gepackt oder es gab einen Transportschaden durch Bruch oder eine →

Roche in Deutschland

Roche wurde **1896** in Basel, Schweiz, gegründet und hat sich zum **weltweit größten Biotechnologieunternehmen** und globalen Marktführer in der **In-Vitro-Diagnostik** entwickelt. In **Deutschland** beschäftigt das Unternehmen rund **18.000 Mitarbeitende** inkl. 593 Auszubildende in den Bereichen Pharma und Diagnostik an vier Standorten. **Mannheim** ist mit den produzierenden Gesellschaften Roche Diagnostics GmbH, Roche Diabetes Care GmbH, den deutschen Vertriebsgesellschaften Roche Diagnostics Deutschland GmbH und Roche Diabetes Care Deutschland GmbH sowie rund 8.650 Mitarbeitenden inkl. 268 Auszubildenden (Stichtag: 31.12.2022) der **drittgrößte Standort weltweit**. Dort werden unter anderem Produkte und Lösungen für Menschen mit Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen entwickelt, beispielsweise Blutzuckermesssysteme.

roche.de

Gründe für SAP ARM mit Revenue-Recognition-Szenarien

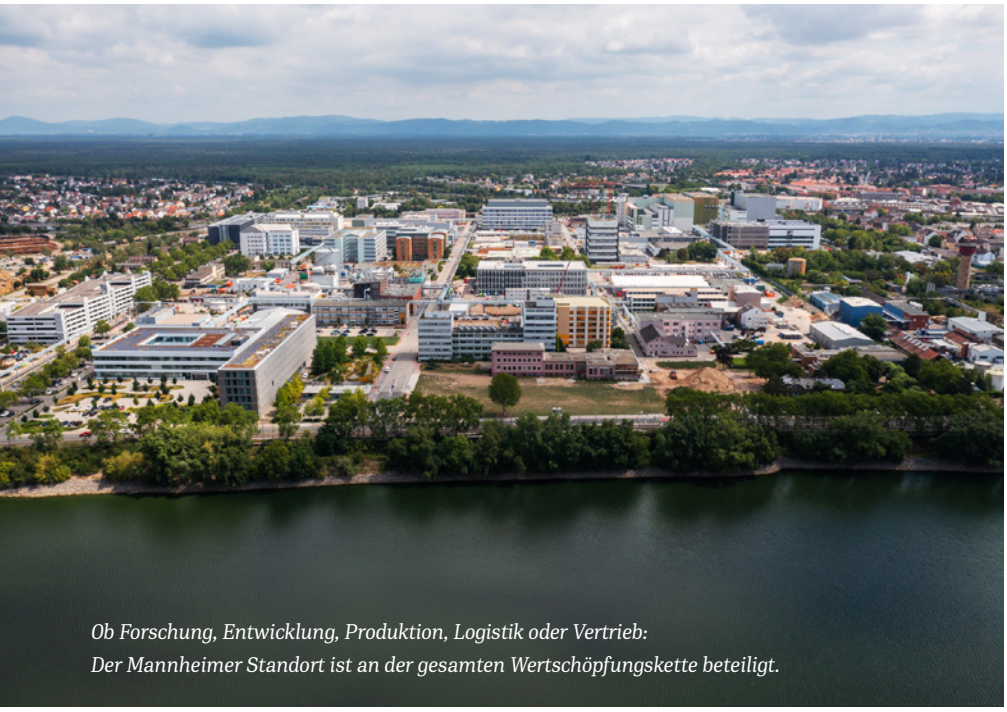
- Retoure von Mischaufträgen (Positionen mit/ohne RevRec-Szenario)
- Retoure zu RevRec-Positionen ohne Verrechnungswert
- Bruchsendungen zu RevRec-Positionen mit kostenloser Nachlieferung
- Referenzierung Auftrag anstatt Faktura
- Mengenüberprüfung zur Verhinderung von Überretournierung bzw. Doppelanlagen von Retouren
- Chargenprüfung

Unterbrechung der Kühlkette bei sensiblen Produkten. Alles Gründe, warum Pakete wieder bei uns landen."

Niedrig, aber nervig

Auch wenn die Retourenquote sehr niedrig ist – aktuell gibt es zu ca. 1,45 Prozent der Aufträge Rücksendungen –, gilt für Tanja Lugert und ihre Kolleg:innen: „Wir wollen überhaupt keine Retouren!" Um die Ursachen zu analysieren und abzustellen, entschied das Unternehmen bereits vor ein paar Jahren, SAP Advanced Return Manager (ARM) einzuführen. Damit wurden u. a. Abläufe wie Standardretouren mit Vernichtung und mit Rücklieferung an Lieferanten, Bruchsendungen mit direkter, kostenloser Ersatzlieferung, die Beauftragung eines Dienstleisters zur Abholung oder auch die Integration im Intracompany-Prozess sowie ins Customer-Relationship-Management (CRM)-System erfolgreich abgedeckt.

„Die Funktionalität hat uns 2017 schon sehr weitergeholfen. Ein paar Eigenentwicklungen waren dennoch nötig, wie z. B. für eine Nachricht an die Spedition direkt aus dem Auftrag inklusive Gefahrgutdaten, eigene Felder für Claim-Data zur Identifizierung inklusive Suchhilfe oder ein eigener Partner für die Abholadresse. All das hat die Lösung für uns dann runder gemacht", fasst Tanja Lugert zusammen. Somit konnten Retouren einheitlicher und schneller bearbeitet werden, Prozesse wurden transparenter, auch dank einer direkteren Kommunikation mit bspw. Speditionen sowie optimierten Recherchemöglichkeiten. Entsprechend hat sich die Zahl der Retouren seit Einführung von SAP ARM um ca. 30 Prozent reduziert.



Ob Forschung, Entwicklung, Produktion, Logistik oder Vertrieb: Der Mannheimer Standort ist an der gesamten Wertschöpfungskette beteiligt.

SAP Advanced Returns Management (ARM)

SAP ARM ist Bestandteil von SAP ERP und SAP S/4HANA und unterstützt die integrierte Abwicklung von Retouren. Bestehende Funktionalitäten aus den logistischen Bereichen wie Versand und Materialwirtschaft werden ständig um neue Funktionen ergänzt. Cockpit-Transaktionen geben Auskunft über den Arbeitsvorrat und den Bearbeitungsstand, Workflows ermöglichen die automatisierte Generierung notwendiger Folgebelege. Dieser übergreifende Belegfluss erhöht nicht nur die Transparenz zwischen den beteiligten Fachbereichen, sondern auch zwischen Kund:innen und Lieferanten.

Zeitfresser Retoure

Und dennoch: Luft nach oben ist immer, das weiß auch die Business-Process-Managerin. „Wir hatten viel erreicht, wollten aber noch mehr. Das gehört zum Berufsbild, denn innerhalb unserer Funktion checken wir kontinuierlich, wie Geschäftsprozesse gelebt werden, welche Spielregeln gelten und wo es weh tut – und an welcher Schraube wir drehen können, damit es besser wird", erklärt Tanja Lugert. Im Zusammenhang mit dem Projekt „Contract-Execution" mit Going-live im Sommer 2022 wurde das Thema Retouren erneut aufgegriffen. Insbesondere Retouren zu Aufträgen im so genannten periodischen Erlösrealisierungs-Szenario (Revenue-Recognition-Szenario), aber auch Retouren von Sets (Vertriebsstücklisten) stellten Roche Diagnostics vor neue Herausforderungen.

Neue Aufgaben in 2022

„Uns war wichtig, dass wir im ERP frühestmöglich ein Next-Level-Vertrags-Management implementieren", sagt Tanja Lugert. „Denn unser Produktportfolio ist groß, wir liefern nicht nur Produkte und Analysegeräte, sondern bieten auch passende Finanzierungen an. Hier müssen die Erlöse immer zu den entsprechenden Verträgen gebucht werden, und dies war bis dato nur aufwendig abbildbar." Hinzu kam, dass teils simple Fragen

Arbeitskreis Vertrieb/Sales

Der Arbeitskreis Vertrieb/Sales mit seinen über **2.000 Mitgliedspersonen** betrachtet die gesamte Prozesskette im Vertrieb, angefangen bei der **Lead-Erfassung im CRM-System** bis hin zur **Fakturierung im ERP**. Bei Bedarf wird mit anderen Arbeitskreisen zusammengearbeitet, v. a. mit dem neu gegründeten Arbeitskreis Customer-Experience (CX). Schwerpunkte des Arbeitskreise sind u. a. **SAP ERP**, **S/4HANA** (u. a. Angebots- und Kundenauftragsabwicklung, Fakturierung, Lieferung), **SAP Sales Cloud/C4C** (u. a. Lead-, Opportunity-, Aktivitäten-Management) sowie die **SAP Commerce Cloud** und **Commerce On-Premise** (eBusiness-Szenarien). Aktuelle Themen sind derzeit S/4HANA im Vertrieb (Neuerungen, inhaltliche Lücken), das Customer-Connection-Programm, die Integration verschiedener SAP-Systeme im Vertrieb sowie Verbesserungen und Neuerungen im ERP für den Vertrieb.

dsagnet.de/go/ak_vertrieb_sales

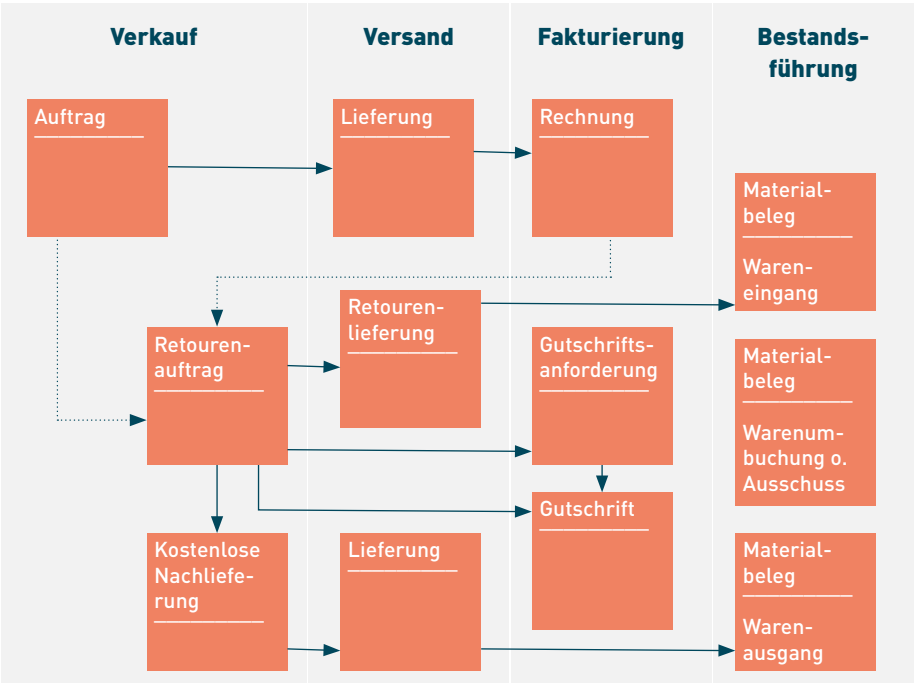
Tanja Lugert, Business-Process-Managerin bei Roche Diagnostics und stellvertretende DSAG-Arbeitskreissprecherin Vertrieb/Sales

langwierige Prozesse nach sich zogen, denn die Antworten waren nicht definiert. „Bestellt ein Kunde oder eine Kundin die falsche Ware, erhält er oder sie dann eine Gutschrift oder nicht? Buchen wir nur die Menge zurück oder auch die Summe?", erklärt die BPM-Expertin.

Automatismus statt alleine machen

Wichtig war ihr und ihrem Team zudem die Flexibilität, bei Bedarf jeweils pro Position entscheiden zu können, was zu tun ist. Andererseits war es ein großer Wunsch, Automatismen einzuführen, um den Aufwand wo möglich gering zu halten.

„Heute sind wir so aufgestellt, dass, wenn das Dienstleistungsunternehmen ein beschädigtes Paket meldet, die Retoure direkt aus dem ARM angestoßen wird. Sprich, die Kund:innen erhalten eine kostenlose Nachlieferung, ohne vom Problem überhaupt etwas mitbekommen zu haben", sagt Tanja Lugert und ist sehr überzeugt von der Funktion, „denn inzwischen können wir zu all unseren Lieferungen in der Vertriebsgesellschaft in Deutschland mit und ohne Vertragsbezug effizient und korrekt buchen, inklusive aller benötigten Folgebelege wie z. B. Gutschrift, Vernichtung oder kostenlose Nachlieferung." Oder anders formuliert: Buchungen werden bezüglich der Verträge automatisch und richtig verbucht.



Vom Verkauf bis zum Versand haben Produkte einen weiten Weg hinter sich.

Eigenentwicklungen im Standard

Selbst Hand anlegen mussten sie und ihre Kolleg:innen dennoch an der einen oder anderen Stelle, wie Tanja Lugert berichtet: „Wird ein Produkt geliefert, eines retourniert und eines erneut ausgeliefert, lassen sich nun die Menge und damit auch die Kosten zurückbuchen. Das war im Standard mit unserem SAP ERP 6.0 EHP nicht möglich, hier mussten wir die Buchung in Bezug auf den Vertrag erst im zweiten Schritt ‚richtig' machen."

Daher ist der Wunsch der BPM-Managerin, spätestens in S/4HANA alle Funktionen im Standard vorliegen zu haben. Dazu zählt auch eine Contract-Execution in Kombination mit SAP ARM. „Die Set-Abwicklung und die Vertriebsstücklisten funktionieren schon, der Rest folgt sicher", sagt Tanja Lugert. Schließlich sei nachvollziehbar, dass die großen neuen Entwicklungen nur auf dem neuen Release verfügbar seien, denn „an einem alten Auto lässt man ja auch keine große Delle mehr ausbessern." ■

Was muss eine SCM-Software heute können?

Transformation im Supply-Chain-Management

Dass Lieferketten zwischen Unternehmen heute nicht mehr so reibungslos ineinandergreifen wie noch vor Corona, Krieg und Energiekrise, ist unübersehbar. Waren verteuern sich, sind zu knapp bemessen oder erreichen erst verspätet ihren Bestimmungsort. Auf das Supply-Chain-Management (SCM) kommen damit deutlich größere Herausforderungen zu.

Michael Moser, Fachvorstand Produktion & Supply-Chain-Management der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG)

Unternehmen bewegen sich in einer globalisierten Welt innerhalb international verteilter Produktions- und Logistiknetzwerke. Die Anforderungen an diese Netzwerke, was Zusammenarbeit und Koordination angeht, sind vor dem Hintergrund der aktuellen multiplen Krisensituation noch einmal signifikant gestiegen. Hierbei lassen sich technische und organisatorische Kategorien unterscheiden. Bei ersteren geht es um das Management der Netzwerke und das Schaffen moderner IT-Lösungen, die in Echtzeit Daten unterschiedlicher Herkunft und Struktur zu einem Gesamtprozess kombinieren können.

Risiken minimieren

Bei zweiteren, den organisatorischen Herausforderungen, stellen sich Fragen wie: „Was geschieht, wenn sich Mitglieder der Lieferkette nicht an Verträge halten?" Hier sind erweiterte Zahlungsregularien erforderlich, Vereinbarungen über einzuhaltende Lieferzeiten oder Klauseln jener Art, dass Zulieferer regelmäßig ihre Kapazitäten übermitteln müssen. Dank solcher Vereinbarungen lässt sich das Risiko verringern, dass kleinste Störungen, fehlende Spezifikationen oder mangelnde Absprachen innerhalb der Supply-Chain die ganze Lieferkette zum Erliegen bringen.

Umgang mit Missbrauch

Immer wichtiger wird auch das Thema Missbrauch. Können (versehentlich oder arglistig) fehlerhaft geteilte Informationen innerhalb der Supply-Chain deren Erfolg beeinträchtigen? Was ist zu tun, wenn ein Partnerunternehmen innerhalb der Lieferkette ein mangelndes Kompetenzniveau aufweist? Dies kann technischer Natur sein, wenn es veraltete Software oder Schnittstellen verwendet, die technisch nicht sicher sind, sodass Informationen abfließen können. Oder es hat fachliche Gründe in dem Sinne, dass seine Software nicht in der Lage ist, Prognose- oder Simula-

tionsfunktionen zu unterstützen. Solche wunden Punkte können unter den derzeitigen volatilen Gegebenheiten schnell den Gesamterfolg der Lieferkette gefährden.

All diese Fragen und Herausforderungen wirken sich auf die Supply-Chain-Management-Software (SCM) aus. Deren Aufgabe: Unternehmen entlang ihrer Lieferkette bei der Verwaltung von Transaktionen, Geschäftsprozessen und Beziehungen zu unterstützen. Diese Prozesse gliedern sich in drei Hauptkategorien: Produktfluss, Informationsfluss und Finanzfluss. Ersterer behandelt die Warenbewegungen von Lieferanten zu Kund:innen, inklusive sämtlicher Retouren. Auch Service-Anforderungen fallen in die Kategorie. Zweiterer, der Informationsfluss, bedeutet die Übermittlung von Bestellungen und die Aktualisierung des Lieferstatus entlang der Lieferkette. Mit Finanzflüssen sind schließlich alle Geldbewegungen zwischen Kund:innen und Lieferant gemeint.

Branchenprozesse unterstützen

Wichtigste Anforderung an eine SCM-Software ist es daher heute, dass sie auf einzelne Branchen hin ausgerichtet wird und branchenspezifische Prozesse direkt abbilden kann. Die Prozesse müssen in der Software außerdem flexibel anpassbar und erweiterbar sein, wenn sich das Geschäft des Unternehmens dynamisch weiterentwickelt. Deshalb müssen die Lösungen offen sein, d. h. sie brauchen intelligente Schnittstellen oder sonstige Konnektierungsmöglichkeiten, um Software auf Supply-Chain-Ebene miteinander zu vernetzen – nicht nur SAP-Software untereinander, sondern auch im Verbund mit Drittherstellern.

Vernetzte Partner

Planungs-Software unterschiedlicher Hersteller muss kombiniert werden, damit Informationen über die gesamte Supply-Chain hinweg ausgetauscht werden können. Partnerunternehmen innerhalb der gesamten Lieferkette müssen sich ohne großen Aufwand miteinander vernetzen lassen.

Wo es bislang SAP Industry Solutions gab, soll in der neuen S/4HANA-Welt künftig die Industry Cloud branchenspezifische Erweiterungen ermöglichen. SAP Supply Chain Management wird allerdings nicht in diesem Kontext verortet. Es ist vielmehr ein Sammelbegriff verschiedener Lösungen, zu denen die Manufacturing Cloud ebenso gehört wie das Lagersystem Enterprise-Warehouse-Management (EWM), die Planungslösung Production Planning & Detailed Scheduling (PPDS), das Transportmanagement (TM), Global Track & Trace und andere.

All diese Lösungen nehmen sich unterschiedlicher SCM-Aspekte an und müssen branchenspezifisch ausgerichtet werden. Hier ist SAP unterschiedlich weit. Bei der Manufacturing Cloud z. B. gibt es derzeit nur zwei Ausprägungen, für die diskrete Fertigung und für die Prozessindustrie. In der Prozessindustrie und allen Bereichen, in denen es Tanks und Silos gibt, ist mittlerweile eine branchenspezifische Tankplanung möglich.

Automatisierte, digitale Plattform

Unternehmen brauchen eine automatisierte, digitale Plattform, die die verschiedenen SCM-Aspekte vereint. Sie muss so aufgebaut sein, dass sie sowohl innerhalb der SAP-Welt wie auch mit Drittherstellern vernetzbar ist. Schnittstellen müssen sich bei Problemen selbstständig wiederherstellen oder entsprechend auf Fehler hinweisen. Ist ein Datensatz nicht verarbeitbar, muss schnell geklärt

→

Anzeige

NTT DATA Business Solutions

We Transform.
SAP® Solutions into Value

Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus verbessern wir kontinuierlich SAP-Lösungen und -Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.

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

SAP Platinum Partner

Nachhaltigkeit und Innovation bei NTT DATA Business Solutions

„Zur Planung von Supply-Chain-Netzwerken bedarf es solider Referenzarchitekturen, die branchenspezifisch ausgeprägt sind und auch neue Technologien wie die Industry Cloud mit berücksichtigen."

Michael Moser, DSAG-Fachvorstand Produktion & Supply-Chain-Management

werden: Hält das gesamte System an oder nimmt es (wie bei einem Virenscanner) den Datensatz beiseite, behandelt ihn separat und synchronisiert gleichzeitig die restlichen Informationen?

Simulationsfunktionen gefragt

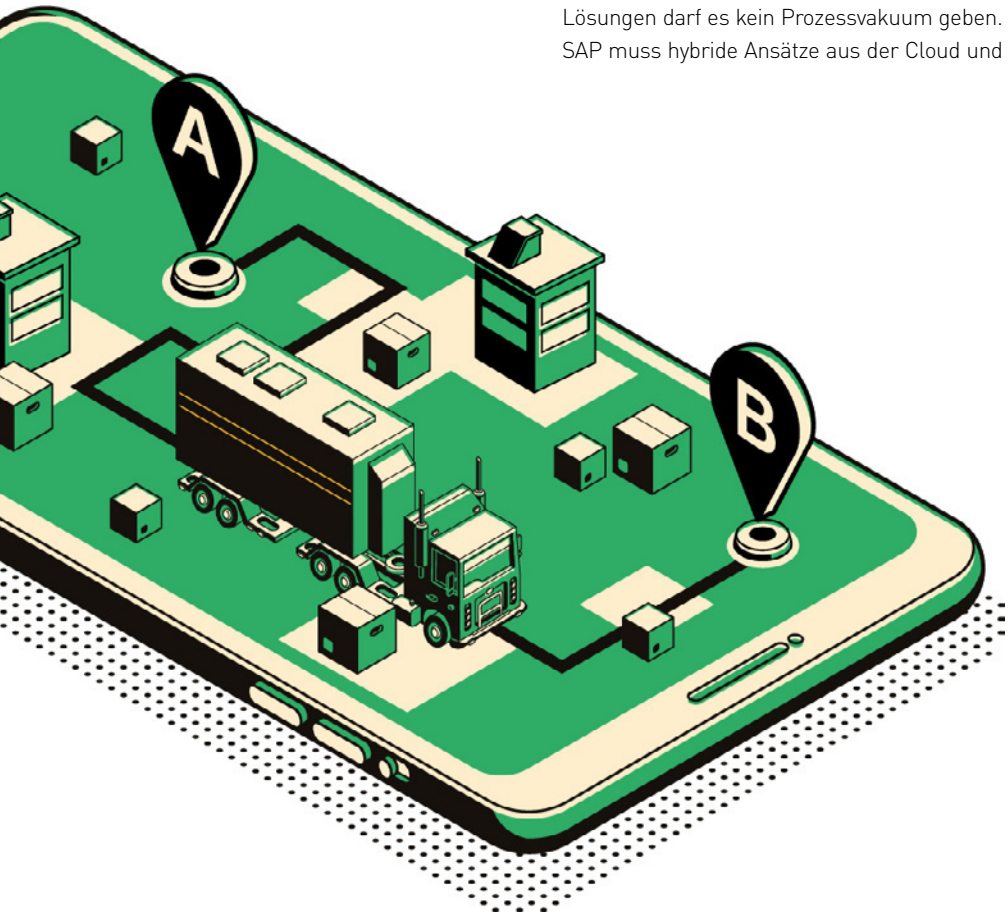
Auch intuitive Bedienbarkeit und Simulation sind wichtig. Supply-Chain-basierte Systeme brauchen Simulations-, Planungs- und Prognosefunktionen, um etwa Bestände in einzelnen Lieferschritten zu antizipieren oder Szenarien zu entwickeln, wie sich Kapazitäten innerhalb der Lieferkette weiterentwickeln werden. Was kann der Vorlieferant senden, wie viel der fertig produzierten Ware kann der eigene Logistiker aufnehmen? Je besser man solche Tatbestände vorhersagen kann, desto genauer fällt die eigene Planung aus, wie viel man vorproduzieren lassen und was man überhaupt lagern kann.

Es darf kein Prozessvakuum geben

Und was bedeutet dies für SAP-basierte SCM-Systeme? Zur Planung von Supply-Chain-Netzwerken bedarf es solider Referenzarchitekturen, die branchenspezifisch ausgeprägt sind und auch neue Technologien wie die Industry Cloud mit berücksichtigen. Die DSAG fordert von SAP außerdem mehr Akzeptanz für den Weiterbetrieb von On-Premise-Lösungen, insbesondere in Branchen mit hoher Prozesskomplexität, hier vor allem in den Bereichen Produktion und Supply-Chain-Management.

Wichtig: Beim Umstieg von SAP ECC auf S/4HANA inklusive sämtlicher neuer Cloud-Lösungen darf es kein Prozessvakuum geben. SAP muss hybride Ansätze aus der Cloud und On-Premise weiter unterstützen. Zu einem solchen Vakuum kommt es, wenn Prozesse, die bislang in SAP ECC abgebildet werden, in der S/4HANA-Welt nicht mehr durchführbar sind, weil die Industry Cloud das jeweilige Werkzeug noch nicht bereitstellt. Dann aber kommt man gar nicht in die Lage, von alt auf neu umzusteigen, ohne auf gewisse Geschäftsprozesse zu verzichten.

SAP muss deshalb die alten Werkzeuge so lange zur Verfügung stellen, bis die neue SAP-Welt ohne Vakuum bereitsteht und ausreichend Umstiegszeit zur Verfügung steht. Erst ganzheitlich konsumierbare Business-Netzwerklösungen innerhalb der Supply-Chain ermöglichen es dann, die gegenwärtigen Herausforderungen durch Unterstützung von (SAP-) IT zu bewältigen. ■



Arbeitskreis Supply-Chain-Management

Der DSAG-Arbeitskreis Supply-Chain-Management beschäftigt sich mit SAP-Anwendungen in den Bereichen **Supply-Chain-Planning** and **-Collaboration**, **Supply-Chain-Execution** und **Global-Trade-Services** sowie deren Zusammenspiel mit anderen SAP-Anwendungen und dem ERP-System. Auch das Thema **Industrie 4.0** wird behandelt. Darüber hinaus versteht sich der Arbeitskreis als Vertreter für direkte Fragen an SAP, deren Strategien und die aktuellen Entwicklungsstände, wie z. B. Integrated Business Planning, SCM on HANA oder Supply-Chain-Planner.

dsagnet.de/go/ak-supply-chain-management-scm

Passwort-Reset nach Hacker-Angriff am Universitätsklinikum Düsseldorf

Mit IDM auf Attacken besser vorbereitet

In den IT-Applikationen eines Krankenhauses sind Informationen gespeichert, die zu den sensibelsten überhaupt gehören: Patientendaten. Jeder unbefugte Zugriff auf sie ist mit aller Kraft zu verhindern. Hier helfen Lösungen für Identity-Management (IdM). Sie überwachen Benutzerkonten engmaschig und regeln zentral, wer mit welchen Systemen arbeiten darf. Als das Universitätsklinikum Düsseldorf im Herbst 2020 einen Cyber-Angriff größeren Ausmaßes entdeckte, konnte durch ein solches System ein entscheidender Beitrag zum zügigen Wiederanlauf geleistet werden.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion, und Dr. Lisa Zimmermann, Teamleiterin IDM am UKD

Für die Vergabe von Zugangsrechten und die Verwaltung von Nutzer-Accounts setzt das Universitätsklinikum Düsseldorf (UKD) seit 2017 auf SAP IDM. SAP verwendet für sein Produkt noch die ursprüngliche Abkürzung IDM, geläufig ist für die Produktgattung inzwischen das Kürzel IAM (Identity-Access-Management). Aufgabe von IDM-/IAM-Lösungen: Sie sammeln und stellen Informationen darüber bereit, welche Accounts es im IT-Netzwerk gibt. Außerdem erteilen, überwachen und entziehen sie Personen/Personengruppen dedizierte Zugangsrechte zu einzelnen Anwendungen. Nicht zuletzt sollen sie verwaiste Administrations- oder Service-Konten auffinden und eliminieren – letztere sind solche für technische User (also keine echten Personen). Sie sind besonders schützenswert und werden von Hackern häufig als erste ins Visier genommen.

Wenn Active Directory kompromittiert ist

Innerhalb weniger Stunden führte ein Hacker-Angriff im UKD am 10. September 2020 zu einem weitreichenden Shutdown der IT-Systeme und zwang das Krankenhaus zur Abmeldung von der Notfallversorgung. Einige Monate zuvor hatte der externe Angreifer eine Citrix-Lücke im IT-System genutzt, um eine User-Kennung abzulegen und später zu verwenden. Schnell wurde deutlich, dass die Schäden gravierend waren. Insbesondere der zentrale Verzeichnisdienst des Klinikums, das Active Directory (AD), welches für die Verwaltung der Netzwerkzugänge zuständig ist, war kompromittiert. Es war davon auszugehen, dass die kompletten Zugangsdaten bei dem Angriff gekapert und dadurch bekannt geworden waren.

Golden-Ticket-Angriff verhindern

Was war zu tun? Ein kompletter Reset aller Passwörter von Zugangsdaten im AD für mehr als 13.000 Konten, und dies parallel zum Wiederaufbau und Restart der IT-Systeme. Die Alternative wäre ein Neuaufbau des AD gewesen, wobei aber auch hier neue Zugangsdaten hätten erzeugt und verteilt werden müssen. Ferner galt es zu Beginn des Resets, zunächst den sogenannten AD-Kerberos-User zurückzusetzen. Dieser ist für die Verschlüsselung der AD-Zugangsdaten (der Authentifizierungs-Tokens) zuständig. Haben Angreifende Zugriff auf ihn, können sie sich darüber jederzeit Zugriff auf alle anderen Konten verschaffen, auch auf Domänenadministratoren (= Golden-Ticket-Angriff). Ohne Kerberos-User-Reset also kein Reset der übrigen Passwörter – eine Vorgehensweise, die auch das BSI empfiehlt.

Die damit verbundenen Restriktionen stellten sich allerdings als schwierig heraus. Der Kerberos-Reset muss nämlich zweimal stattfinden, weil er eine Historie für die zwei zuletzt genutzten Passwörter besitzt. Nach dem ersten müssen zunächst alle alten Sessions ein-

→

SAP IDM im IT-Netzwerk des UKD

Seit 2017 arbeitet das Universitätsklinikum Düsseldorf mit **SAP IDM als Berechtigungssystem**. Darin hat die IT-Abteilung die komplette Netzwerkstruktur des **Microsoft Active Directory (AD)** abgebildet, welches somit die wichtigste Datenquelle für das Berechtigungs-Management darstellt.
Hintergrund: Viele wichtige **Krankenhaus-Applikationen** (Dokumenten-Managementsystem, Patienten-Managementsystem) **authentifizieren sich über AD** und werden so automatisch mit den richtigen Daten versorgt. SAP IDM ist quasi der **Single-Point-of-Truth** und das zentrale **Informationssystem** für alle Personen, die im Klinikum IT-Ressourcen nutzen, solche aus dem medizinischen ebenso wie solche aus dem universitären (Forschungs-)Bereich.

mal abgelaufen sein, um das erste neue Passwort zu verwenden, erst dann darf das zweite Passwort zurückgesetzt werden. Theoretisch kann jemand, der noch Zugriff auf andere User hat, zwischen beiden Resets erfolgreich ein Golden Ticket verwenden.

Das BSI rät daher, während des gesamten Resets alle anderen Active-Directory-Konten zu deaktivieren sowie nach dem Kerberos-Reset sofort die übrigen auf einen Schlag zurückzusetzen. Das hätte jedoch dazu geführt, dass sich kein User bzw. keine Userin mehr am System hätte anmelden können – ein immenses Risiko für das Klinikum, vor allem wegen nicht mehr funktionierender Service-Konten.

Folgt auf „Stunde null" „Stunde minus eins"?

Bezeichnet man den Moment eines Hacker-Angriffs gerne als „Stunde null", wären die Auswirkungen dieser Reset-Maßnahme mit hoher Wahrscheinlichkeit noch verheerender gewesen – quasi die Stunde „minus eins"! Aus diesem Grund ist stets eine Risikoabschätzung vorzunehmen, ob auch eine abgeschwächte Variante möglich wäre. Dafür sprach die Tatsache, dass das UKD seit dem Angriff vom Internet getrennt war. So war davon auszugehen, dass die Angreifenden keinen eventuell noch vorhandenen Fernzugriff auf die IT-Systeme verwenden und den gesamten Vorgang zunichtemachen konnten. Auf die Deaktivierung der AD-Konten während des Kerberos-Resets wurde daher verzichtet. Die Passwortrücksetzung der übrigen Konten sollte sich zeitlich zwar direkt daran anschließen, aber nicht auf einen Schlag, sondern nur sukzessive durchgeführt werden.

Dem IAM-Team der IT-Abteilung des Universitätsklinikums oblag die Durchführung dieser Säuberungsmaßnahmen, die mit einem großen Planungsaufwand verbunden waren. Es war sicherzustellen, dass alle Zugangsdaten, die kompromittiert worden sind, ersetzt wurden. Außerdem musste garantiert werden, dass kein Angreifer bzw. keine Angreiferin mehr in der Lage war, sich neue Zugangsdaten zu verschaffen. Eine exakte Analyse aller AD-Konten und des mit dem Reset verbundenen Risikos war notwendig. Schließlich waren auch BSI-Vorgaben zu beachten, damit der Reset schlussendlich ein Erfolg werden konnte.

AD liefert zu wenig Überblick

Passwörter zurücksetzen ist für sich genommen keine Kunst, dies funktioniert auch mit Bordmitteln des Active Directory. Dazu braucht man allerdings einen detaillierten Überblick, welche Konten es gibt und in welchen Zusammenhängen diese auch zurückgesetzt werden dürfen, ohne irgendetwas zu zerstören – eine Abgrenzung, wie sie im Active Directory selbst zwar grundsätzlich möglich, in der IDM-Lösung aber viel umfangreicher zu verwalten ist. Sie hilft damit nicht per se gegen Angriffe, ist aber Gold wert bei der Vorbereitung auf einen solchen – indem mit ihr schon lange vor der Attacke kritische Accounts, die besonders kompromittierbar sind, aufgespürt und rechtzeitig deaktiviert werden.

Herausforderung bei den Personen-Accounts war es, die Zugangsdaten sicher an die einzelnen Beschäftigten zu bringen. Als Teil der KRITIS (Kritische Infrastrukturen) darf das UKD nämlich nicht einfach alle AD-Passwörter bei

Dr. Lisa Zimmermann, Teamleiterin IDM am Universitätsklinikum Düsseldorf

der nächsten Anmeldung ändern lassen. Dann hätte die Gefahr bestanden, dass sich jemand mit den vorhandenen Zugangsdaten direkt wieder die neuen Zugänge verschafft. Ein beträchtlicher Teil der Planung befasste sich daher damit, wie die neuen Passwörter erzeugt und so verteilt werden konnten, dass die User:innen sie sich zeitnah um den Zeitpunkt des Resets herum gegen Vorlage des Personalausweises abholen können – eine vor allem logistisch herausfordernde Aufgabe, denn zu diesem Zeitpunkt gab es noch keine COVID-19-Impfmöglichkeiten und es bestand erhebliche Ansteckungsgefahr.

Zwischen System- und Funktionskonten trennen

Der zweite Teil der Planung bezog sich auf die Vorbereitung des eigentlichen Resets. Es musste ein Zeitplan erarbeitet werden, in welcher Reihenfolge die Konten angefasst werden sollten. Hierzu wurden alle im Active Directory vorhandenen Konten erneut kategorisiert und im Hinblick auf den Reset priorisiert. Dabei half SAP IDM, durch dessen Einführung und Betrieb bereits umfassende Aufräumarbeiten dieser Art an den Benutzerdaten durchgeführt worden waren. Das so generierte Wissen über die Konten war bei der Planung von großem Nutzen, und das IAM-Team konnte sauber zwischen persönlich genutzten und sogenannten System- oder auch Funktionskonten trennen. Nur die persönlich genutzten Konten wurden für die klinikweite Passwortbriefausgabe genutzt. Die neuen Passwörter der Funktionskonten wurden hingegen nur in der IT selber ausgegeben und die Ausgabe entsprechend dokumentiert.

Auch den Passwort-Reset selbst führte das UKD mit SAP IDM durch und stellte darin entsprechende Funktionen bereit, so dass die Passwörter direkt in AD geschrieben und von dort Rückmeldungen zurückgeschrieben wurden. Das IDM-System bietet einen Standardweg für eine Passwortrücksetzung, der aber nicht für Massenrücksetzungen gedacht ist. Über den direkten Weg sollte vermieden werden, dass Fehlerbehebungen im Rahmen des Standardwegs zu Verzögerungen führen. So ließ sich sicherstellen, dass Konten nicht mehrfach zurückgesetzt oder vergessen wurden bzw. auf der Ausschlussliste standen.

Gelegenheit zum Aufräumen genutzt

Neben allen Herausforderungen, die der Reset mit sich brachte, gab es aber auch positive Nebenwirkungen. So wurde die Gelegenheit genutzt, notwendige Aufräumarbeiten in der Zugangsverwaltung vorzunehmen und wichtige Dokumentationen von Nutzerkonten zu ergänzen. Mit den gesammelten Erfahrungen im Hinterkopf entstand zugleich ein Notfallplan. Sollte also in Zukunft noch einmal ein Passwort-Reset dieses Umfangs nötig werden, dürfte er noch einmal um ein Vielfaches schneller ablaufen als der jüngste. ■

„Die Gremien der DSAG bieten eine exzellente Gelegenheit, mit Gleichgesinnten zu sprechen, welche die Erfahrungen zu 100 Prozent nachvollziehen können. Dies hat sich im UKD-Projekt als äußerst hilfreich erwiesen. Es geht uns in der Arbeitsgruppe darum, deutlich zu machen, wie wichtig Identitäts-Management ist, um auf Gefährdungssituationen künftig noch besser vorbereitet zu sein.“

Aydin Tekin, Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe IDM

Anzeige

Sicherheitsprozesse gegen Cyber-Attacken etablieren

Die Frage ist nicht ob, sondern wann ...

... ein Hacker-Angriff erfolgt. Vermeiden lassen sich derartige Attacken nicht, aber es gibt eine Reihe von Maßnahmen, mit welchen sich Unternehmen und Anwender:innen vorbereiten können. Die Sprecher des DSAG-Arbeitskreises Security & Vulnerability Management sowie der Arbeitsgruppen Cloud Security und Identity Management (IdM) 8.x geben Tipps, wie man sich gegen Cyber-Angriffe wappnen kann.

Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Treffen kann es jede:n. Sei es der Stahlgroßhändler, der Automobilzulieferer, das Kosmetik- und Chemieunternehmen oder die Mediengruppe. Das Problem: Einem Hacker-Angriff vorzubeugen, ist schlicht unmöglich. Die Frage ist lediglich, wann ein Angriff erfolgt oder ob er nicht vielleicht schon stattgefunden hat. Denn die Attacken passieren nicht von jetzt auf gleich. „Der durchschnittliche Zeitraum, in dem ein Vorfall entdeckt wird, beträgt aktuell ca. 200 Tage und eine vollständige Bereinigung etwa 270 Tage", weiß Andreas Kirchebner, Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Cloud Security, und bezieht sich damit auf Angaben aus dem IBM Cost of a Data Breach Report 2022. Das heißt, Angreifer:innen können rund ein dreiviertel Jahr in einem System befinden, Daten abziehen, Programme manipulieren oder gar stilllegen – und noch viel wichtiger und gefährlicher: ihre Spuren verwischen.

Schwachstellen nehmen zu

Auch wenn sich derartige Angriffe nicht vermeiden lassen, kann immerhin die Angriffsfläche verkleinert werden. Damit sind wir beim Stichwort „Bewusstsein schaffen" (Awareness) und auch gleich beim Schwachpunkt: dem Menschen. Denn Mitarbeiter:innen sind und waren in der Vergangenheit eines der Haupteinfalltore für Cyber-Angriffe per so genannter Social-Engineering-Attacken wie z. B. Phishing-Kampagnen. Durch die zunehmende Vernetzung, die steigende Zahl an IT-Lösungen und exponierten Services wie Cloud-Lösungen nehmen aber auch die Schwachstellen in den IT-Lösungen selbst zu. „Diese Einfallsvektoren sind schwer zu harmonisieren und zu kontrollieren und darum offene Flanken, über die auf sensible Daten zugegriffen werden kann", weiß Axel Daldorf, stellvertretender Sprecher des Arbeitskreises Security & Vulnerability Management.

Cyber-Security-Ökosystem – welche Schritte wichtig sind:

- Was ist zu schützen?
- Welche Prozesse sind wichtig?
- Was ist darüber hinaus noch zu tun?
- Was ist das Ziel?
- Gibt es Lösungen und einen Fahrplan dahin?
- Ist Logging aktiviert?
- Welche Maßnahmen sind umzusetzen?
- Welche Prozesse sind zu etablieren, zu überwachen oder zu optimieren?
- Welche Ziele sind an geänderte Geschäftsprozesse anzupassen?

Angriffsziele verändern sich

Auf SAP bezogen lässt sich feststellen, dass in den vergangenen drei bis vier Jahren auch Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Systeme verstärkt in den Fokus von Attacken geraten sind. „SAP versucht seine Programme so gut wie möglich mit Sicherheitshinweisen abzusichern. Damit diese greifen können, sind die Unternehmen allerdings in der Bringschuld, indem sie entsprechende Updates und Patches zeitnah einspielen", erläutert Oliver Villwock, stellvertretender Sprecher der Arbeitsgruppe Cloud Security.

v. l. n. r.: Axel Daldorf, stellvertretender Sprecher des Arbeitskreises Security & Vulnerability Management, Andreas Kirchebner, Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Cloud Security, Aydin Tekin, Sprecher der Arbeitsgruppe IdM 8.x, Oliver Villwock, stellvertretender Sprecher der Arbeitsgruppe Cloud Security, und Alexander Ziesemer, Sprecher des Arbeitskreises Security & Vulnerability Management

Darüber hinaus sollten ein eigener Incident-Response-Prozess und mögliche Playbooks aufgesetzt werden. „Um sich auf einen Angriff vorzubereiten, braucht es exakte Abläufe, die festlegen, was zu tun ist, wenn er erfolgt. Welche Schritte greifen sollen. Wer in welchem Fall wie eingebunden werden muss. In bestehende Landschaften, die seit vielen Jahren laufen, ist ein derartiger Prozess aber nicht so einfach zu integrieren", erläutert Alexander Ziesemer, Sprecher des Arbeitskreises Security und Vulnerability Management. Es kann auch helfen, so genannte Business-Continuity-Management (BCM)- oder auch IT-Service-Continuity-Management (IT-SCM)-Pläne aufzusetzen (siehe Glossar Seite 22), und zwar nicht nur auf Infrastruktur-, sondern auch auf Applikationsebene.

Kein „One Size fits all" möglich

Aber auch „Cyber-War-Games" können eine gute Maßnahme sein. Das heißt, einen möglichen Angriff zu üben. Beispielsweise einen Recovery-Prozess starten und sehen, was dabei herauskommt, kann eine gute Übung sein, aus der man im Idealfall wichtige Erkenntnisse zieht. „Die Feuerwehr übt ja auch regelmäßig, um bestens vorbereitet zu sein", fasst Axel Daldorf zusammen. Wie immer die Maßnahmen dann auch aussehen mögen, sicher ist, es gibt kein „One Size fits all". Das Bedrohungsszenario ist in jedem betroffenen Unternehmen anders.

Hausaufgaben erledigen

Ziel muss es sein, einen Angriff oder Angriffsversuch in einem frühen Cyber-Kill-Chain-Level (siehe Glossar Seite 22) zu erkennen, um noch zum Zeitpunkt des geringsten Schadens reagieren zu können. Da geht es dann um Sys- →

Anzeige

- Penetration Test
- Security Audit
- Security Awareness
- Cloud Security
- Business Continuity (BCM)
- IT Service Continuity (ITSCM)

temhärtung und eine entsprechende Überwachung. „In weiterer Folge stehen Risk-Management, Assets und Impact-Analysen, also die tatsächlichen Auswirkungen, auf der Agenda", so Andreas Kirchebner. Schlagworte wie „Zero Trust" und „Assume Breach" tauchen in diesem Kontext auf – oder anders formuliert: Traue niemandem und gehe immer von einem Angriff aus. „Genauso müssen wir uns heute aufstellen und Systeme aufbauen. Das muss das Mindset sein", weiß Andreas Kirchebner. Und dafür sind Hausaufgaben zu erledigen, z. B. in Form eines resilienten Cyber-Security-Ökosystems (siehe Kasten Seite 20).

Schnittstelle zu Kund:innen ist ausbaufähig

Was Cloud-Lösungen betrifft, ist SAP selbst gut geschützt. Die Schnittstellen zu den Kund:innen hingegen sind noch ausbaufähig. Die schnelle und zielführende Kommunikation von SAP mit Anwender:innen, wenn etwas geändert oder eine Schwachstelle festgestellt wird, birgt aber noch Verbesserungspotenzial. „Inhaltlich und technisch sollte SAP dazu in der Lage sein, aber Transparenz und Kommunikation sind hier noch nicht ausgereift genug. Wenn SAP hierfür mehr Zeit und Ressourcen investieren würde, könnte das wesentlich zu einem besseren Gefühl bei den Kundenunternehmen beitragen", ist Aydin Tekin, Sprecher der Arbeitsgruppe IdM 8.x, überzeugt. Dennoch lohnt ein Blick in den SAP EarlyWatch Alert (siehe Glossar Seite 22), um schnell einen Überblick über die SAP-Herstellerempfehlungen zu möglicherweise kritischen Situationen zu erhalten.

Netzwerken ist das A und O

Information und Unterstützung liefern auch die DSAG-Gremien, die sich mit dem Thema Security auseinandersetzen. Der Erfahrungsaustausch über organisatorische und technische Maßnahmen sowie das Netzwerken unter den Mitgliedspersonen sind dabei das A und O. Awareness ist aktuell ein sehr wichtiges Thema im Arbeitskreis Security & Vulnerability Management, wie auch der Umgang mit den Tools von SAP, das SAP Security Baseline Template und natürlich die Cloud-Security-Empfehlungen (siehe Info-Icon). „Je mehr IT-Dienste nur noch in der Cloud verfügbar sind, desto mehr müssen die ERP-On-Premise-Sicherheitskonzepte auf den Prüfstand gestellt werden. Ein SAP-Security-Best-Practice-Leitfaden wäre da z. B. eine wichtige Sache, und genau damit will sich der Arbeitskreis in Zukunft beschäftigen", fasst Alexander Ziesemer zusammen. In puncto Sicherheit ist also immer etwas zu tun, das ist sicher! ■

Cloud-Security-Empfehlungen
support.sap.com/sos
sap.com/documents/2022/12/7616adbb-547e-0010-bca6-c68f7e60039b.html

Glossar

Cyber-Kill-Chain
Die Cyber-Kill-Chain wurde von Lockheed Martin entwickelt, um Cyber-Angriffe zu beschreiben. Sie besteht aus mehreren Stufen, die ein immer tieferes Vordringen der der Angreifenden beschreiben.
Phase 1: Erkundung
Phase 2: Passende Angriffsmethode finden
Phase 3: Gezielter Angriff
Phase 4: Brückenkopf
Phase 5: Übernahme
(Quelle: wikipedia.org)

Ransomware
Der Begriff Ransomware steht für eine Art von Schadprogrammen, die den Zugriff auf Daten und Systeme einschränken oder unterbinden. Für die Freigabe wird dann ein Lösegeld (englisch: Ransom) verlangt. Entweder sperrt ein solches Schadprogramm den kompletten Zugriff auf das System, oder es verschlüsselt bestimmte Nutzerdaten. Besonders verbreitet ist Ransomware, die sich gegen Windows-Rechner richtet. Prinzipiell aber können alle Systeme von Ransomware befallen werden. *(Quelle: BSI)*

Business-Continuity-Plan
Ein Business-Continuity-Plan (BCP) umfasst eine detaillierte Strategie und eine Reihe von Systemen, mit denen ein Unternehmen erhebliche Unterbrechungen des Betriebsablaufs verhindern oder notfalls eine schnelle Wiederherstellung durchführen kann.

SAP Security Baseline Template
Die Vorlage für die Sicherheitsgrundlagen enthält ein umfangreiches 80-seitiges Word-Dokument, das alle Themen der SAP Secure Operations Map abdeckt.

support.sap.com/content/dam/support/en_us/library/ssp/offerings-and-programs/support-services/sap-security-optimization-services-portfolio/Security_Baseline_Template_V2.zip

SAP-Security
SAP bietet ein umfassendes Portfolio an Sicherheitsprodukten und -Services, mit denen sich Daten und Unternehmen schützen lassen.

community.sap.com/topics/security

SAP EarlyWatch Alert
SAP EarlyWatch Alert ist ein automatischer Dienst, der die wesentlichen Verwaltungsbereiche eines SAP-Systems analysiert. Alerts weisen auf kritische Situationen hin und bieten Lösungen zur Verbesserung von Performance und Stabilität. Um diese Alerts zu prüfen und anzuzeigen, bietet SAP den SAP EarlyWatch Alert Workspace an, wo auch die vollständigen Ergebnisse als Berichtsdokument heruntergeladen werden können.

support.sap.com/en/offerings-programs/support-services/earlywatch-alert.html

Mobiles Instandhaltungs- und Asset-Management mit Apps von On Device Solutions

Welche Verbesserungen können Sie bei einem Wechsel von papierbasierten Prozessen zu einer mobilen Lösung für Ihr Instandhaltungs- und Asset-Management erwarten? Sie können die Anzahl der Sicherheitsvorfälle reduzieren, die Arbeitsproduktivität steigern und Ihr Nachhaltigkeitsergebnis verbessern. Ebenso werden Wartungsrückstande, Leerlaufzeiten und Ausfälle reduziert. Das beste Ergebnis erzielen Sie mit einer mobilen Lösung, die mit Ihrem ERP-System integriert ist, und die zusätzlich ein dynamisches Tool für die Erstellung von Formularen und Checklisten enthält.

Alle ODS-Produkte sind so konzipiert, dass sie nahtlos mit SAP zusammenarbeiten um sicherzustellen, dass Unternehmen ihre bestehenden Systeme und Prozesse weiter nutzen können, während sie gleichzeitig von den Vorteilen der schnell einsatzfähigen ODS-Lösungen wie myJobCard, myWarehouse (mobile Bestands- und Lagerverwaltungsanwendung), myForms (Erstellung von dynamischen Checklisten & Formularen), myPlanner (Arbeitsplanung) und myAsset (Asset Lifecycle Management) profitieren.

Viele Unternehmen, darunter auch Fortune-500-Unternehmen, schätzen die mobilen Anwendungen von ODS, weil sie ihre spezifischen Geschäftsanforderungen erfüllen und Mitarbeitern helfen, jederzeit und von überall auf die in SAP gespeicherten Daten zuzugreifen. So wurde eines der ODS-Produkte, **myJobCard (mJC), im SAP-Store zu einer der am höchsten bewerteten mobilen Lösungen für die Instandhaltung und das Asset-Management**. myJobCard lässt sich sowohl in SAP ECC als auch in S/4HANA integrieren.

ODS hat myJobCard kürzlich bei der Clariant AG eingeführt – einem nachhaltigen und innovativen multinationalen Spezialchemieunternehmen mit Sitz in der Schweiz.

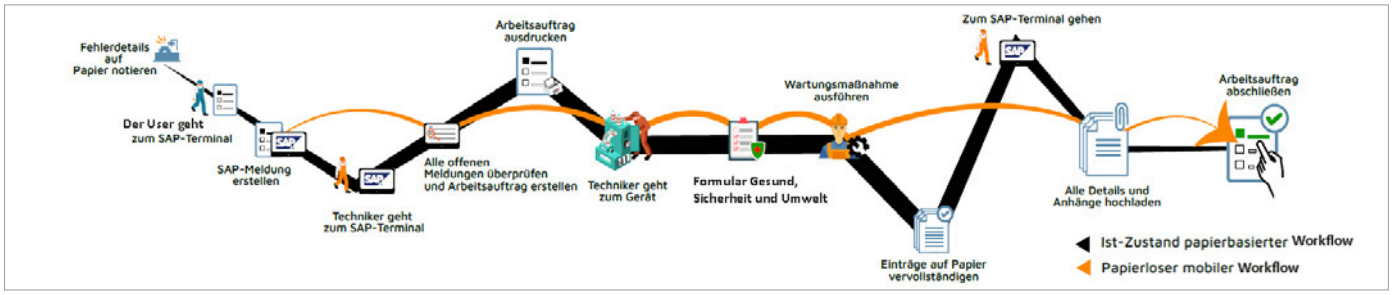
„Das umfassende Engagement von On Device Solutions, mit uns zusammenzuarbeiten, um unsere genauen Anforderungen zu erfüllen, und die Geschwindigkeit, mit der die Lösung bereitgestellt wurde, haben uns davon überzeugt, dass sie das richtige Unternehmen für diese Lösung sind. Ihr Wissen über SAP und damit verbundenen Technologien sowie die Geschwindigkeit der Implementierung sind bemerkenswert. Ich kann sie als langfristigen Partner empfehlen“, sagt Japie van Heerden, Global IT sub-Domain Head Operations Solutions bei der Clariant AG.

Hier geht’s zur Fallstudie:
Download der Clariant Fallstudie

Ein weiteres international bekanntes Unternehmen mit Sitz in Europa, das in mehr als 22 Ländern tätig ist, suchte nach einer mobilen SAP PM-Lösung, um den Übergang zur Smart Factory zu unterstützen. Nach einem gründlichen Auswahlprozess, der auch ein PoC und Pilot umfasste, entschied man sich für myJobCard – aufgrund seiner robusten Architektur, seines dynamischen Formular-Tools und seiner intuitiven Benutzerfreundlichkeit. myJobCard ist jetzt in 30 Fabriken im Einsatz, darunter auch in den deutschen Werken. Darüber hinaus wurde myJobCard in 17 Sprachen lokalisiert, um eine maximale Benutzerakzeptanz zu gewährleisten, und wird nun von mehr als 3.000 Benutzern aktiv genutzt.

Über On Device Solutions
On Device Solutions (ODS) ist SAP-Goldpartner und ein auf die Bereitstellung von hoch bewerteten mobilen Lösungen (aufbauend auf SAP BTP) spezialisiertes IT-Beratungsunternehmen. Unsere mobilen Lösungen helfen Unternehmen aus der Öl- und Gasindustrie, dem Gebäudemanagement, der Fertigungsindustrie und der Automobilindustrie, dabei ihre Prozesse zu verbessern und ihre Produktivität zu steigern. Sie möchten mehr über die Möglichkeiten des mobilen Instandhaltungs- und Asset-Managements erfahren? Dann kontaktieren Sie uns noch heute unter

info@ondevicesolutions.com.

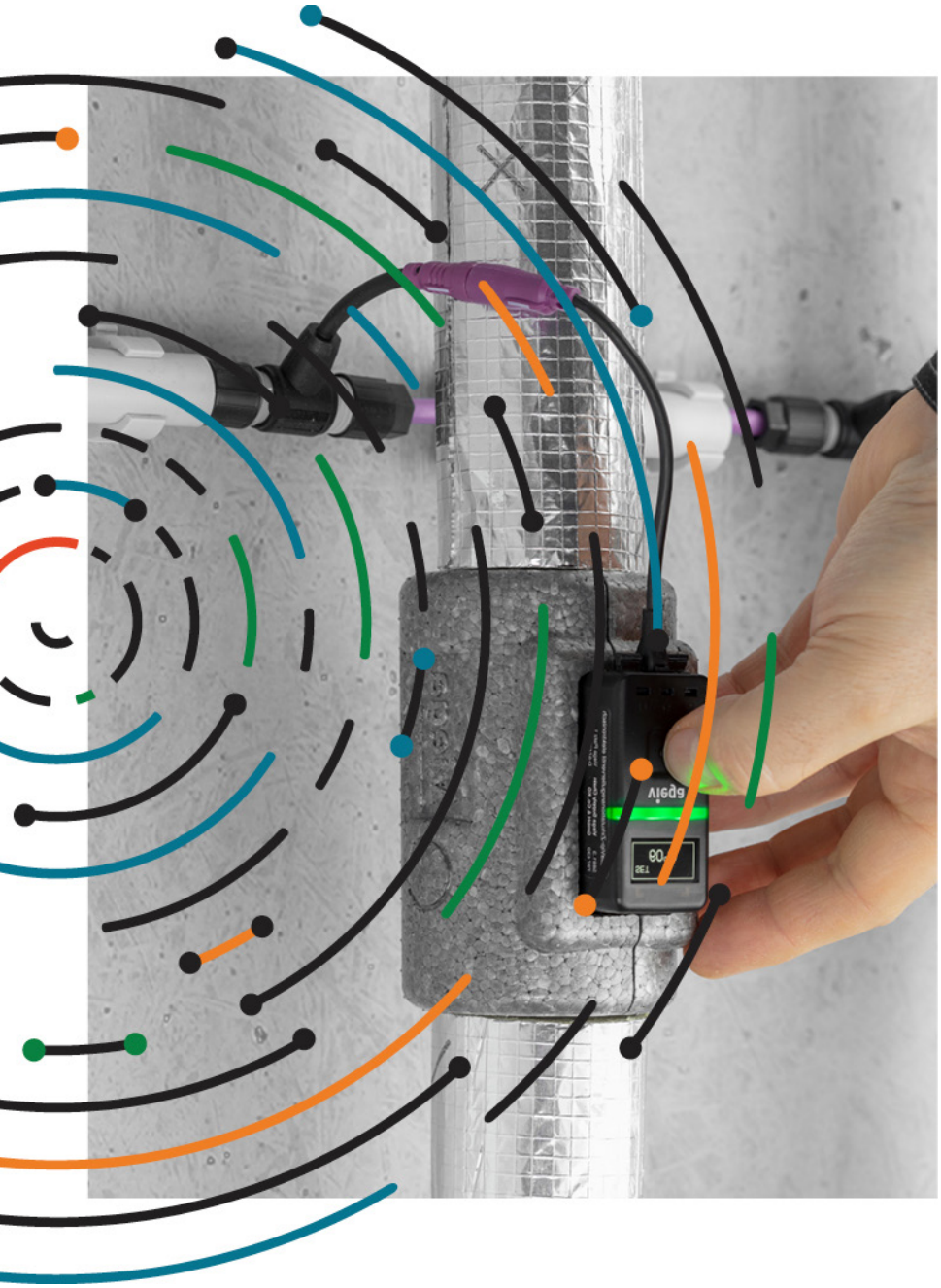


SuccessFactors und SAP Analytics Cloud

Verbindung mit Hindernissen

Personalwesen und IT – das muss Hand in Hand gehen. Da sind sich die Experten Michael Nippel, Senior Manager HR-PMO & -Controlling, und Christian Falk, Director Central IT für den Bereich Agile Finance & HR, von der Viega GmbH & Co. KG einig. Doch die technologischen Herausforderungen sind vielfältig, vor denen die IT des international tätigen Unternehmens aus dem Bereich Sanitär- und Heizungstechnik bezogen auf den Personalsektor steht. So soll z. B. die SAP Analytics Cloud (SAC) als zentrale Instanz für alle Planungs- und Unternehmensdaten fungieren. Doch um die Daten aus SuccessFactors in die SAC zu bekommen, musste das Unternehmen einen technischen Umweg in Kauf nehmen.

Julia Theis, blaupause-Redaktion



„Eine Aufgabe des Personalwesens liegt darin, die große Unternehmensstrategie zu unterstützen. Ein wesentlicher Beitrag liegt hier im Change-Management. Dort kann man weniger mit IT machen. Sobald wir allerdings in Richtung Leadership-Entwicklung gehen, sieht das anders aus", sagt Michael Nippel. Ein Stichwort in diesem Zusammenhang ist Learning Solutions. Aber auch das Thema Recruiting treibt die Experten bei Viega IT-seitig um. „Heutzutage ist im Wettbewerb um die besten Talente ein guter Recruiting-Prozess unabdingbar. Früher war es nett, wenn das Recruiting automatisiert unterstützt wurde. Heute wird hier Automatisierung erwartet", weiß der Senior Manager HR-PMO & -Controlling. Und genau diese automatischen Prozesse müssen reibungslos funktionieren.

SAP Analytics Cloud zur zentralen Darstellung

Gleichzeitig ist Viega ein international agierendes Unternehmen. Dementsprechend muss auch das HR-Management international betrieben werden. Die Folge aus IT-Sicht: Zahlreiche Prozesse müssen integriert werden. „Unsere HR-Strategie fußt deshalb auf den großen Säulen Standardisierung und Automatisierung", so Michael Nippel. Innerhalb dieser Säulen setzt Viega auf eine neue HR-Plattform, deren Basis SAP SuccessFactors bildet. „Als global agierendes und stark wachsendes Unternehmen müssen wir kennzahlen-

gesteuert agieren können und nicht einfach aus dem Bauch heraus." Und Christian Falk ergänzt: „Für uns in der IT bedeutet das, dass wir unsere Kennzahlen aufbereiten und darstellen müssen, sodass einerseits nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden und andererseits auch alle wissen, wovon wir reden. Dabei ist HR nur ein Bereich. Die IT muss die Kennzahlen aus allen Bereichen zusammenbringen und aussagekräftig darstellen." Ein Baustein ist die SAP Analytics Cloud, um eine Datenbasis für die gesamte Viega-Gruppe zu schaffen – inklusive historischer Daten.

„Seit ein paar Jahren arbeiten wir daran, dass z. B. die Darstellung von Finance- & HR-Kennzahlen im Controlling das gleiche ‚Look & Feel' haben. Dafür haben wir eine entsprechende Reporting-Governance geschaffen", so Michael Nippel. Zwar gäbe es partiell noch Excel-Listen, doch insgesamt ist das Unternehmen auf einem guten Weg, auch alle Tochterfirmen in das Reporting zu integrieren, und zwar möglichst automatisiert. Doch die Herausforderungen allein im HR-Bereich des Unternehmens sind groß. So kommt das Unternehmen aus einer R/3-HCM-On-Premise-Welt mit verschiedenen Source-Layern, wie SAP SuccessFactors und mehreren externen Abrechnungssystem in verschiedenen Ländern (z. B. ADP). „SuccessFactors etwa basiert immer noch auf einem sehr amerikanischen Denkansatz, der für uns als Produktionsunternehmen nicht so ohne Weiteres übertragbar ist", erläutert Michael Nippel. Mitarbeitende in der Produktion auf mehreren Positionen, leistungsbezogene Entlohnung, einen Tarifvertrag mit entsprechendem Entgelt-Rahmenabkommen in der Metallindustrie abzubilden, sind einige der Herausforderungen, die es zu meistern und angemessen umzusetzen gilt.

Viega ist in der Sanitär- und Heizungstechnik tätig. Die Artikel des Unternehmens werden in der Gebäudetechnik, in der Versorgungswirtschaft und im industriellen Schiffs- und Anlagenbau eingesetzt.

Viega Gruppe

Im Jahr 1899 wurde Viega im nordrhein-westfälischen Attendorn gegründet. Heute sind für das internationale **Familienunternehmen**, das im Bereich Sanitär- und Heizungstechnik angesiedelt ist, über **4.800 Mitarbeitende** weltweit tätig. Neben Rohrleitungssystemen gehören Vorwand- und Entwässerungstechnik zum Produktprogramm. Das Sortiment umfasst rund **17.000 Artikel**, die in der Gebäudetechnik ebenso wie in der Versorgungswirtschaft oder im industriellen Anlagen- und Schiffbau zum Einsatz kommen. Nach eigenen Angaben ist das Unternehmen **Weltmarktführer** in der Pressverbindungstechnik für metallene Rohrleitungssysteme.

viega.de

Business Warehouse als Datenbrücke

In der SAP Analytics Cloud läuft bei Viega alles zusammen, was in Richtung Unternehmensentscheidungen benötigt wird, wie die entsprechenden Planwerte und Kennzahlen. Seit längerem gibt es ein Integrated-Planning-Projekt. Das heißt, die Vertriebs-, Innovations-, Personal- und Kostenstellenplanung laufen heute integriert in der Analytics Cloud.

Wenn man schaut, welche Kennzahlen es braucht, um ein Unternehmen erfolgreich zu machen, dann sind eine Menge davon HR-Kennzahlen. „Diese einfach mal aus dem SuccessFactors heraus direkt in die Analytics Cloud zu überspielen, macht keinen Spaß", weiß Michael Nippel zu berichten. Denn vernünftig historische Daten abzubilden oder mit größeren Datenmodellen zu arbeiten, schafft mitunter Probleme. Daher ist es für Christian Falk und sein Team sinnvoll, dass aus der Historie heraus das SAP Business Warehouse dazwischen gepackt wurde.

„Aber ein SAP Business Warehouse ist nicht unbedingt gut, wenn man Systeme in der Cloud hat", weiß der Experte. Daher wurden noch ein externes Business-Intelligence-System in der Cloud installiert und dort alle Cloud-Systeme angebunden. Aber auch dann ist der Weg von hier nach da nicht ohne weitere Zwischenlösungen zu beschreiten. Die werden benötigt, um die entsprechenden Daten auslesen zu können. Dieses komplizierte Vorgehen im Hinterkopf, ist der Traum von Christian Falk sehr gut nachvollziehbar: „Dass wir über alle SAP-Anwendungen hinweg ein integriertes Berechtigungswesen stülpen könnten, wäre eine wichtige Anforderung an SAP, denn der Bedarf ist zweifelsohne vorhanden. Wenn die Zahl der Systeme zunimmt, die auf verschiedenste Art auf die Daten zugreifen, muss das vernünftig gesteuert werden, damit nicht alles komplett aus dem Ruder läuft." →

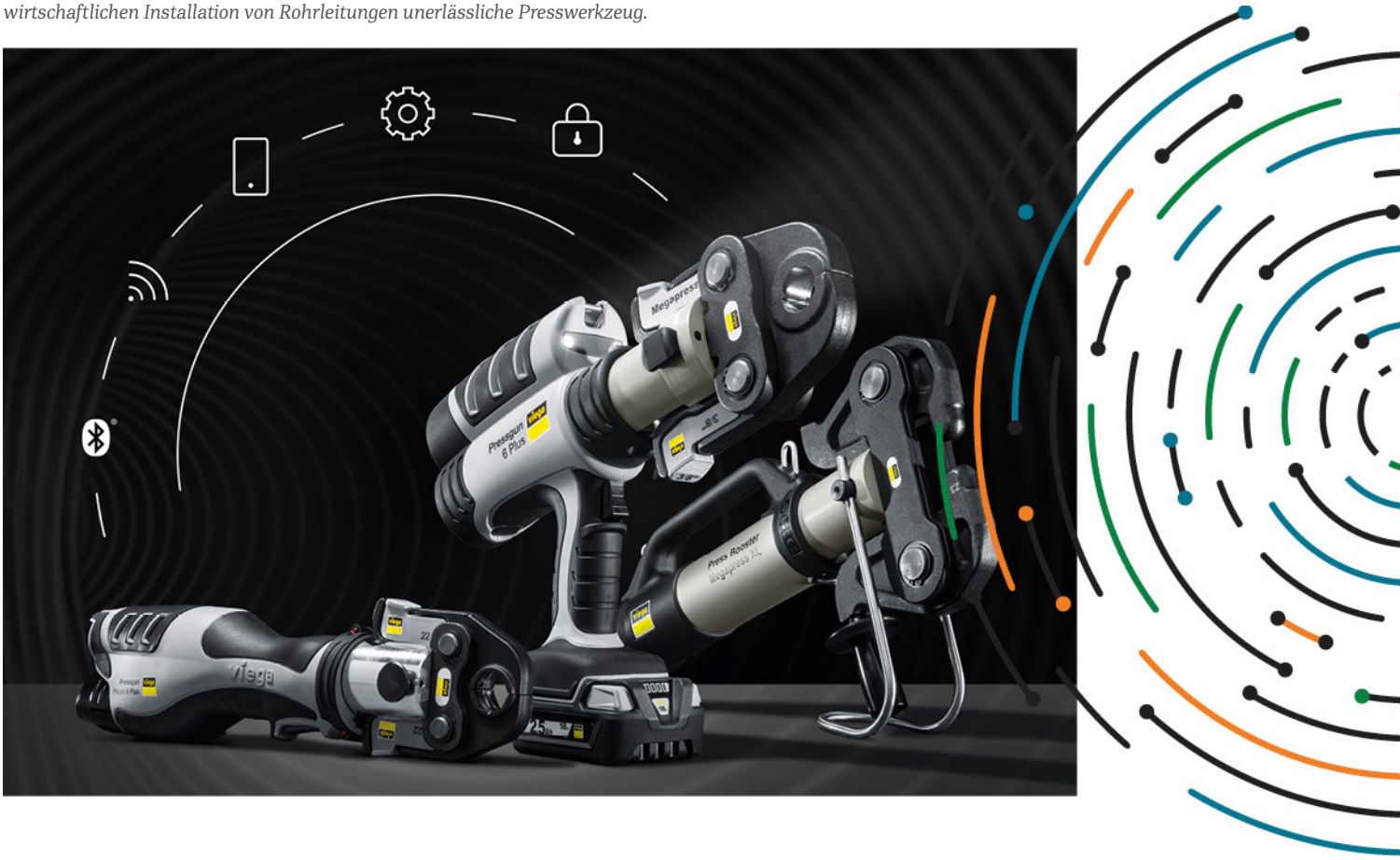
Standard-Konnektoren wünschenswert

Einen Kern des Problems sehen die beiden Viega-Vertreter darin, dass SuccessFactors nicht eben nur eine Lösung ist. Die Learning Solution z. B. fußt auf einer anderen technologischen Basis. Das macht den Zugriff hier und da etwas „sperrig". Zudem passt ein HCM-Organisationsmodell nicht mit einem SuccessFactors-Organisationsmodell zusammen. „Es ist klar, dass wahrscheinlich niemand den Standard eins zu eins nutzt, auf eine Taste drückt und alles läuft. So funktioniert die Welt nicht", meint Christian Falk und ergänzt: „Aber Standard-Konnektoren zu haben, die nur modifiziert werden müssten, würde für uns vieles einfacher machen." Früher hat es SAP ausgezeichnet, dass die Lösungen zusammengepasst haben. Das fehlt jetzt und zwingt ihn und sein Team, viel händisch zu erledigen und viele Mitarbeitende einzusetzen, um die Daten von A nach B zu bekommen. Diese Spezialist:innen müssen aber erst einmal gefunden werden, was mitunter bedeutet, dass auf externe Mitarbeitende zurückgegriffen werden muss. Diese sind aber meist nur mit Teilbereichen vertraut, was alles weiter erschwert.

Michael Nippel, Senior Manager HR-PMO & -Controlling, und Christian Falk, Director Central IT für den Bereich Agile Finance & HR, beide Viega GmbH & Co. KG

Trotz dieser technologischen Herausforderungen geht Viega den eingeschlagenen Weg in Richtung Globalisierung konsequent weiter. „Wir positionieren uns als attraktiver Arbeitgeber und denken demzufolge sehr innovativ nach vorn. Das bedeutet, wir müssen z. B. im Recruiting, im Onboarding und in den Social-Media-Bereichen eine sehr gute Visitenkarte abgeben", erläutert Michael Nippel. Aber auch nach innen sind moderne und attraktive Services gefragt. Das gilt für die Mitarbeitenden an den PCs genauso wie für die Fachkräfte in der Produktion. Alle müssen über die entsprechenden Informationen und Leistungen verfügen können, was mobile Lösungen miteinschließt. Christian Falk fasst zusammen: „Es ist wichtig, dass die Beschäftigten Lösungen haben, mit denen es Spaß macht zu arbeiten. Das fördern wir aktuell z. B. für den Bereich SuccessFactors, aber irgendwann werden auch die Abrechnung und die Zeitwirtschaft dazukommen und auf modernen Tools und Lösungen einsetzbar sein". Und zwar global – bedingungslos und ohne Kompromisse.■

Seit mehr als 120 Jahren hat es sich Viega auf die Fahnen geschrieben, die Installationstechnik zu revolutionieren. Dazu zählt auch, dass das Unternehmen Werkzeuge am Puls der Zeit entwickelt, wie dieses zur fachgerechten und wirtschaftlichen Installation von Rohrleitungen unerlässliche Presswerkzeug.



Schwerpunkt:

Sustainability

Auf grünem Fuß leben.

Verantwortung für den ökologischen Fußabdruck von Produkten und Dienstleistungen übernehmen: Software kann mehr zu Sustainability beitragen, als den meisten Nutzer:innen klar ist.

Transformation needs Sustainability

Jetzt ist die Zeit!

Keine Buzzwords, sondern hieb- und stichfeste Regulatorik: Green Deal, European Sustainability Reporting Standards oder EU-Taxonomie sind nur ein paar Themen, mit welchen sich alle Unternehmen beschäftigen müssen. Außerdem ist davon auszugehen, dass die Nachhaltigkeitsberichterstattung nochmals komplexer wird als das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation, und seit 2023 auch für Sustainability, weiß aus eigener Erfahrung, wie anstrengend und anspruchsvoll Sustainability sein kann.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Neue Gesetze und Vorgaben, die im Alltag handfeste Aktionen nach sich ziehen, sind u. a. das LkSG, die EU-Taxonomie oder auch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Die Liste ließe sich noch beliebig weiterführen. Wie weit sind aus Ihrer Sicht die DSAG-Mitgliedsunternehmen heute dafür gewappnet?

Christine Grimm: Wir befürchten, dass der Großteil unserer Anwenderunternehmen noch nicht realisiert hat, dass viele dieser neuen Berichtspflichten und Gesetze auch für sie gelten, denn das LkSG war nur der Anfang. Viele der Unternehmensarchitekturen dürften noch nicht dafür ausgelegt sein, Daten in der nun erforderlichen Granularität darzustellen und sie auch final in einer „grünen Datenlandschaft" zusammenzuführen. Und ganz wichtig, was auch noch nicht zu 100 Prozent in den Köpfen angekommen ist: Alle Organisationen eines Unternehmens sind an Sustainability beteiligt. Es ist quasi ein Team-Sport. Zwar ist Finance der Hub für das Reporting, aber der Kreis dreht sich bei Sustainability noch viel weiter und betrifft das Unternehmen als Ganzes. Und dann kommen ganz automatisch Fragen auf wie: Wem gehören die Daten? Wer pflegt sie ein? Wer prüft? Das ist fernab von allen technologischen Themen die erste große Hürde, die unsere Mitgliedsunternehmen haben: Zu verstehen, worum geht es überhaupt, bin ich betroffen und falls ja, in welchem Ausmaß.

Inwieweit kann die IT unterstützen, aktuelle und künftige Anforderungen abzubilden und umzusetzen?

Die wichtigste Frage in diesem Zusammenhang ist: Ist die IT überhaupt eingebunden? Schließlich ist Sustainability nicht nur ein zusätzliches Excel-Sheet, was schnell mal nebenbei ausgefüllt wird. Sustainability ist ein ständiger Prozess. Deshalb gibt es auch die große Notwendigkeit einer Architektur, die Sustainability in ihrer Gesamtheit abbildet.

Christine Grimm,
DSAG-Fachvorständin
Transformation und Sustainability

Nach notwendigen Transformationsprojekten nun auch noch Sustainability obendrauf: Wie sollen Anwender:innen all diese Vorhaben „in time and on budget" schaffen?

Die gute Nachricht ist, dass die vielen Unternehmen, die sich aktuell mit der Transformation zu S/4HANA und der Cloud-Welt beschäftigen, ihre Architekturen sowieso anpassen möchten. Warum also nicht einen größeren Bogen machen und Sustainability ebenfalls angehen? Wenn Unternehmen sowieso Daten beschaffen, und das aus jedem Unternehmensbereich wie Lieferketten, Einkauf, Produktionsstätten etc. definieren und zusammenbringen müssen, könnten sie den Blick in diesem Moment auch ganz weit nach vorne richten und sämtliche Geschäftsaktivitäten an der „Green Line" ausrichten.

Was bedeutet das für Forderungen seitens DSAG an SAP?

Wir als DSAG und unsere Mitgliedsunternehmen brauchen dringend ein besseres Verständnis über die strategische Bedeutung dessen, was SAP künftig als „Green Business Model" unterstützt und wie die Roadmap dorthin aussehen soll. Wie ändert sich das Datenmodell? Wie gelingt Unternehmen die Integration? Oder auch schon konkreter gefragt: Was bedeutet es für ein Unternehmen, das derzeit mit einer S/4HANA-Transformation unterwegs ist? Wie sieht der Weg zu einem „Green Reporting" aus?

Worauf sollten Unternehmen ihr Augenmerk richten?

Ein Kardinalfehler wäre, die Transformation hauptsächlich aus prozessualer und technologischer Sicht oder nur als Silo zu betrachten. Sustainability ist künftig– und hier spreche ich aus eigener Erfahrung – ein fester, mehrdimensionaler Bestandteil jedes Transformationsvorhabens. Das Besondere ist, dass nun zu der organisatorischen, technologischen und der kulturellen Komponente noch eine vierte Dimension, die Komponente „Sustainability" kommt.

Vielen Dank für das Gespräch! ■

Neues Gesetz fordert den Mittelstand

Jetzt zählt's!

Seit der erste Entwurf des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) durch Wirtschaft und Unternehmen geistert, gibt es mehr Fragen als Antworten. Das Hauptärgernis: Nach wie vor mangelt es an klaren Verantwortlichkeiten sowie praktikablen Lösungen für die Umsetzung im Mittelstand. Cornelia Upmeier, Referatsleiterin Corporate Social Responsibility (CSR) bei der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), hat den holprigen Start Anfang 2023 miterlebt.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Es ist Frühjahr 2023: In welcher Situation befinden sich mittelständische Unternehmen und was sind die dringendsten Aufgaben?

Cornelia Upmeier: Seit dem 1. Januar 2023 sind Großunternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitenden vom Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) betroffen, mittelständische Unternehmen weiterhin nur indirekt. Und dennoch hat das neue Gesetz heute schon Konsequenzen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Es gibt bspw. viele Anrufe bzw. eher schon Hilferufe der Industrie- und Handelskammern (IHK), die berichten, dass viele ihrer KMU-Mitglieder nicht wissen, wie sie mit den unterschiedlichen Fragebögen, Code-of-Conduct (CoC) oder Eintragungen in diverse Datenbanken etc. ihrer großen Kund:innen praktisch umgehen sollen. Sprich, die letztes Jahr noch theoretischen Probleme kommen nun in der Praxis an, und es gibt keine konkrete Lösung. Und das in Zeiten, in welchen Unternehmen mit Problemen wie Energiekosten und Fachkräftemangel schon genug zu kämpfen haben. Da das Bundesamt für Wirtschaft und Außenkontrolle (BAFA) für die direkt betroffenen Unternehmen und deren Kontrolle zuständig ist, ist von dieser Seite auch keine Hilfestellung zu erwarten, da es schlicht nicht in seinem Verantwortungsbereich liegt.

Was raten Sie den betroffenen mittelständischen Unternehmen?

Insbesondere im Dezember glühte das Telefon bei mir, da die IHKs den Druck der KMU spürten und ehrlich gesagt auch einfach ratlos waren. Derzeit kann man nur einen Ratschlag geben: Versuchen, mit großen Kund:innen zu reden! Leider übertragen einige große Unternehmen ihre Anforderungen 1:1 an die komplette nächstuntere Ebene – etwas, dass das LkSG so nicht vorsieht. Schließlich geht das LkSG von einem risikobasierten Ansatz aus: Dort, wo die größten Risiken liegen, muss ich erstmal nachweisen, dass ich mich selbst kümmere. Die Aufgabe der Risikoanalyse liegt bei den direkt betroffenen Firmen und kann nicht weitergereicht werden. Via Gießkannenprinzip von allen Zulieferern Nachweise zu fordern, reicht nicht. Das hilft dem KMU am Ende auch nicht, wenn der Auftrag ohne diese Nachweise nicht erteilt wird. Tatsächlich machen sich aber auch viele KMU jetzt schon auf den Weg, erstellen eigene Risikoanalysen und halten ihr Engagement in einer Erklärung fest. Einerseits, um Transparenz für die Kund:innen zu schaffen und andererseits, um für etwaige Änderungen z. B. durch die Europäische Union (EU) oder auch durch die Überarbeitung des deutschen LkSG in ein paar Jahren gewappnet zu sein.

Gab es seitens der Gesetzgebung Bemühungen, das Gesetz zu im Nachgang verbessern?

Ja, und zwar mehr Klarheit direkt durch das BAFA. Dazu zählen Handreichungen zu verschiedenen Aspekten der Sorgfaltspflichten, etwa zur Umsetzung von Risikoanalysen oder dem Beschwerdeverfahren nach den Vorgaben des LkSG sowie zur Klärung des Begriffs der Angemessenheit im Gesetz usw., die auf der Webseite zu finden sind. Zudem ist das Merkblatt bzw. der Fragenkatalog zu den Berichtspflichten endlich online. Nach Kritik aus der Wirtschaft wird dieser, jedenfalls unserem Kenntnisstand nach, gerade nochmals überarbeitet und sorgt hoffentlich demnächst als Online-Fragebogen für mehr Klarheit bei den Anforderungen an die Unternehmen zur Berichtspflicht. Dazu tragen auch die FAQ bei, die laufend ergänzt werden. →

Glossar

SAP Environment, Health & Safety (EH&S)
Das SAP-EHS-Modul fasst mehrere SAP-Komponenten zusammen und ermöglicht es, Daten aus verschiedenen existierenden SAP-Modulen wie MM, PP oder HCM zu nutzen. Ziel ist es, dadurch die Dokumentation und Verarbeitung während der Produktion mit Gefahrstoffen zu unterstützen. Mit Hilfe von EHS lässt sich die konsequente Einhaltung der sich verändernden Compliance-Vorschriften sicherstellen.

SAP Sustainability Control Tower (SCT)
SAP Sustainability Control Tower unterstützt die Entwicklung zum intelligenten und nachhaltigen Unternehmen, indem es Anwender:innen dabei hilft, finanzielle Kennzahlen sowie ihre Leistung in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Governance (ESG) anhand von Daten und Zahlen zu ermitteln. Auf dieser Grundlage führt SCT die wichtigsten ESG-Kennzahlen eines Unternehmens in einer Übersicht zusammen.

Die beste Veränderung allerdings ist folgende Nachricht des BAFA, versteckt in den FAQ: Für alle Berichte, die zwischen 1. Januar 2023 und 1. Juni 2024 beim BAFA einzureichen und auf der Internetseite der Unternehmen zu veröffentlichen sind, gilt Folgendes: Das BAFA wird erst zum Stichtag 1. Juni 2024 das Vorliegen der Berichte beim BAFA sowie deren Veröffentlichungen nachprüfen. Unternehmen, die vor dem 1. Juni 2024 berichten, kann das BAFA bei Bedarf Hinweise geben, wie den Anforderungen des LkSG in Folgeberichten Rechnung getragen werden sollte. Die Erfüllung der übrigen Sorgfaltspflichten und deren Kontrolle durch das BAFA werden hiervon nicht berührt.

Wo sehen Sie noch weiteres Optimierungspotenzial?

Eine Lehre ist, dass die Transparenz – wie von uns und anderen vorhergesagt – nicht an den deutschen Unternehmen scheitert, sondern an denjenigen weiter unten in der Lieferkette. Mir berichtete gerade ein KMU, dass es mit seinem Tier-1-Zulieferer in China alle Vorschriften erfüllen kann, Audits, Zertifizierungen etc., dieser aber blockiert, wenn es um seine eigenen Zulieferer geht. Denn dies sei ein Geschäftsgeheimnis. Tiefere Einblicke in die Lieferkette sowie bestimmte Länder bleiben schwierig, und mit dieser Unsicherheit müssen Unternehmen lernen umzugehen.

Zum Abschluss: Was gilt es nun als nächsten Schritt umzusetzen?

Unser Tipp: Befassen Sie sich mit Ihren Lieferketten und führen Sie eine Risikoanalyse durch. Daraus ergeben sich mögliche weitere Schritte, Sie können diese Aktivität in einer Grundsatzerklärung oder Ähnlichem festhalten und den Kund:innen zur Verfügung stellen. Die Praxis zeigt nämlich, dass einige Fragen kommen, und Sie hätten dann schon die Antworten parat.

Vielen Dank für das Gespräch! ■

Informationen zur EU-DSGVO im DSAGNet unter
dsag.de/presse/lieferkettensorgfaltspflichtengesetz-dsag-begruesst-verlangsamtes-vorgehen

Sustainability braucht Differenzierung

Um Sustainability in den Fokus der Supply-Chain zu rücken, braucht es einen Plan, Know-how über den unternehmensinternen Status quo und die passenden IT-Lösungen: Dann gelingt auch diese Transformation.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Michael Moser, DSAG-Fachvorstand Einkauf, Produktion & Supply Chain Management

Stichwort „nachhaltige Lieferketten": Wo stehen wir damit Anfang 2023?

Michael Moser: Ganz wichtig ist hier zunächst die Unterscheidung nach Scopes, also was genau meine ich als Anwenderunternehmen mit nachhaltigen Lieferketten? Der erste Scope betrifft die Emissionen, die das Unternehmen direkt verursacht. Der zweite bezieht sich auf die Emissionen, die durch Energielieferanten erzeugt werden, also durch Strom, Gas, Fernwärme. Und der dritte, und das ist sicher der herausforderndste, fokussiert die vor- und nachgelagerten Lieferketten, also angefangen bei der Rohstoffgewinnung und -herstellung bis hin zu den Endkund:innen. Wenn diese Unterscheidung klar ist – wobei es natürlich immer auch Überschneidungen gibt –, können die Herausforderungen und Aufgaben des jeweiligen Schwerpunkts konkret angegangen werden.

Welche SAP-Lösungen können hierbei wie unterstützen?

Am einfachsten abbildbar bzw. unterstützbar ist Punkt 1, also direkt vom Unternehmen erzeugte Emissionen. Hierfür gibt es schon lange Lösungen, etwa SAP Environment, Health & Safety (EH&S, siehe Glossar S. 29), das die notwendigen Tools für die unterschiedlichen Berechnungen bereitstellt. Ähnliches gilt für Scope 2, hier bieten Unternehmen wie SAP ebenfalls schon gute Angebote, etwa den Sustainability Control Tower (SCT, siehe Glossar S. 29) oder SAP Product Footprint Management. Produkte grundsätzlich nachhaltig zu entwickeln und so herzustellen, dass sie in Gänze am Ende ihres Lebenszyklus recyclebar sind, ist die große Aufgabe, vor der Unternehmen und Gesellschaften stehen. Wir, die DSAG und die SAP-Anwender:innen, unterstützen dies einhundertprozentig.

Wo gibt es noch Luft nach oben?

Scope 3, der die gesamte Lieferkette im Fokus hat, ist der herausforderndste. Herauszufinden, ob ein Produkt von seinem Ursprungsmoment an „sauber" ist, ist eine riesige Aufgabe. Hierfür braucht es dringend ein Lieferkettennetzwerk, das den Daten- und Informationsaustausch durchgängig und transparent darstellt. Mit dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ist der richtige Schritt in die richtige Richtung gemacht, aber auch hier gilt: Nacharbeiten sind dringend notwendig, vor allem für kleine und mittlere Unternehmen. Denn die Aufgaben und Vorgaben sind für die Betroffenen im Moment noch höher als das, was sie leisten können.

IT als Sustainability-Enabler: Welche Rolle spielen SAP-Cloud-Lösungen bzw. welche können sie spielen?

Innerhalb der DSAG gibt es viele Diskussionen zu den unterschiedlichsten Aspekten wie Lizenzierungskosten oder Implementierungen, die dann wiederum in Forderungen und Verhandlungen mit SAP münden. Und ehrlicherweise führt auch kein Weg an einem ständigen Austausch vorbei, denn gesetzliche Vorgaben wie z. B. das LkSG müssen erfüllt werden. Wir als DSAG unterstützen unsere Mitglieder konstruktiv auf ihrem Weg und sorgen dafür, dass ihre Forderungen bestmöglich realisiert werden.

ESG-Reporting bei DPDHL Group

Auf den Weg gebracht

Die EU-Taxonomie konfrontiert Unternehmen mit einem komplexen Regelwerk, das im Reporting integriert werden muss – und genauso hoch sind die Hürden, die Unternehmen dafür IT-seitig überwinden müssen. Hier braucht es flexible Lösungen, die den Brückenschlag in die Praxis erleichtern. Wie eine Lösung für ein praktikables Taxonomie-Reporting aussehen kann, haben Martin Momberg, Vice President CREST Finance Business Intelligence & Analytics, und Dr. Klaus Hufschlag, Senior Vice President Sustainability Reporting & Controlling bei DPDHL Group, mit SAP in einem Proof-of-Concept (PoC) erarbeitet.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Was bedeutet die EU-Taxonomie für Ihr Unternehmen?

Martin Momberg: Mit der Einteilung in nachhaltig/taxonomiekonform und nicht nachhaltig/nicht taxonomiekonfom einerseits und der Gliederung nach Wirtschaftsaktivitäten andererseits schafft die Taxonomieverordnung von 2019 eine komplett neue Sicht auf die Finanzkennzahlen eines Unternehmens und somit ein komplett eigenes Reporting. Für uns als Unternehmen resultiert dies in zwei Fragestellungen: Erstens, wie gliedern wir unsere Finanzen in die geforderte Sicht nach Aktivitäten und führen die Prüfung der Taxonomiekonformität durch? Zweitens, wie integrieren wir alle notwendigen Daten und vernetzen unsere Quellsysteme? Bisher gab es keine umfassende Software-Lösung, die das leisten kann. Daher haben wir uns bis heute mit einer kleinen internen Data-Warehouse-Lösung und Microsoft Excel ausgeholfen.

Klaus Hufschlag: Als Unternehmen, in dem Nachhaltigkeit schon lange einen großen Stellenwert hat, halten wir den Grundgedanken der Taxonomie, Kapitalströme nachhaltig zu lenken und darauf zu achten, wie sich Unternehmensaktivitäten auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung auswirken, für wichtig. Allerdings braucht es praxistaugliche Regelungen und Lösungen für die Unternehmen, sonst wird das Ziel verfehlt. Die jetzige Regulierung ist mit der Kombination aus „wesentlichen Beiträgen" zu den Umweltzielen und einer Vielzahl von „Do-no-significant-Harm"-Nebenbedingungen extrem komplex und detailverliebt – und auch noch nicht abgeschlossen, da erst für zwei von sechs Umweltzielen Kriterien definiert worden sind. Unternehmen müssen diese Komplexität im Reporting bewältigen und dabei gleichzeitig sehr flexibel bleiben.

Wie kam es zum Proof-of-Concept (PoC) mit SAP?

Martin Momberg: Ich bin, wie die Kolleg:innen von SAP, davon überzeugt, dass eine Lösung machbar ist, und zwar basierend auf der Standard-Software. Allerdings nicht innerhalb des Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Systems, hier gilt nach wie vor der Ansatz „Keep the Core clean". Vielmehr eignen sich die Business-Intelligence

→

(BI)-Ebene und der SAP Sustainability Control Tower (SCT), der als Meta-Ebene oberhalb des ERP angesiedelt ist.

Welche Aufgaben haben Sie mit in den PoC genommen?

Klaus Hufschlag: Die große Herausforderung ist nach wie vor, die Taxonomie und ihre Kriterien sauber abzubilden und in Prozesse einzubetten, gleichzeitig aber auch maximal flexibel für die sich weiterentwickelnde Regulatorik zu bleiben. Man muss sich vor Augen halten, dass die Taxonomie für die Konformität jeder einzelnen abgedeckten Wirtschaftsaktivität ein spezifisches, eigenes Set an Haupt- und Nebenbedingungen definiert, die von den Unternehmen geprüft werden müssen. So muss z. B. für jedes Elektrofahrzeug neben seiner Emissionsfreiheit u. a. zusätzlich geprüft werden, ob die verwendeten Reifen in die aktuell nach Rollwiderstand und Rollgeräusch besten am Markt verfügbaren Reifenkategorien fallen – also gegen ein dynamisches Kriterium.

Martin Momberg: Nicht zu vergessen, dass es zwar eine europaweite Regulatorik ist, wir aber über den ganzen Konzern, d. h. mit weltweitem Scope, berichten müssen. Kinderkrankheiten waren zu erwarten, wir Anwender:innen erwarten dann aber auch Lösungen dafür. Und wir sind nicht die Einzigen, andere Firmen haben aktuell dieselben Probleme wie wir.

Was war das Ergebnis aus der Zusammenarbeit mit SAP?

Martin Momberg: SAP sieht ihr Produkt SCT als eine Basis für Lösungsszenarien. Ich denke, dieser eignet sich sicher, muss jedoch noch kräftig ausgebaut werden, um zukünftige verpflichtende Anforderungen an das Nachhaltigkeitsberichtswesen unterstützen zu können. So müssen für die Taxonomie die Zuweisung (Allocation) von Finanzinformationen auf Taxonomie-Aktivitäten und die Überprüfung (Screening) dieser Aktivitäten auf Konformität mit den Taxonomie-Kriterien zusammengebracht werden. Unser gemeinsames Ziel im PoC war, dass wir Lösungen kreieren, die wir in unsere verschiedenen Systeme hineinvernetzen können, ohne im Quellsystem, also beispielsweise im Financials (FI)-Modul, etwas zu verändern. Und natürlich müssen auch Non-SAP-Systeme integrierbar sein.

Was sind weitere Herausforderungen?

Martin Momberg: Ganz klar die vielen unterschiedlichen Daten, mit welchen wir es zu tun haben. Denn wir stoppen ja nicht bei den Finanzfunktionen, sondern nutzen und benötigen auch Daten aus bspw. Real Estate oder Operations, wie im genannten Beispiel über die Reifen. All diese Informationen prozessual zu integrieren und in einer gemeinsamen Datenablage zu konsolidieren, ist eine Mammutaufgabe.

Schöne neue Cloud-Welt: Welchen Nutzen können diese Lösungen Anwender:innen bieten?

Martin Momberg: Ich glaube, dass wir von Cloud-Lösungen profitieren können, wenn wir damit Screening-Prozesse abbilden wollen – nicht zuletzt auf Grund der Dynamik der Screening-Kriterien. Der SCT, ergänzt um neue Tools, die z. B. die Finance-Daten aufbereiten und das Assessment und Screening der Taxonomieobjekte abbilden: das wäre ein großer Schritt in die richtige Richtung.

„Die große Herausforderung ist nach wie vor, die Taxonomie und ihre Kriterien sauber abzubilden und in Prozesse einzubetten, gleichzeitig aber auch maximal flexibel für die sich weiterentwickelnde Regulatorik zu bleiben."

Dr. Klaus Hufschlag, Senior Vice President
Sustainability Reporting & Controlling bei DPDHL Group

Themengruppe Nachhaltigkeitsbilanzierung (Sustainable Accounting)

Die Themengruppe beschäftigt sich mit **Nachhaltigkeitsbilanzierung** im **Rechnungswesen**. Dabei geht es um die Ermittlung und Bereitstellung von Kennzahlen, die gesetzlich (EU-Taxonomie, HGB usw.) bzw. aktienrechtlich (IFRS usw.) im Rahmen eines Einzelabschlusses gefordert werden. In der Gruppe sollen auch Anforderungen außerhalb der DSAG-Mitgliedsländer in den Diskussionen berücksichtigen werden, um global agierenden DSAG-Mitgliedern weiterzuhelfen. Hierbei soll die Gruppe **zentraler Ansprechpartner für SAP und DSAG-Mitglieder** sein, um die Thematik fachlich und technisch im Sinne der DSAG-Mitglieder nach vorne zu bringen und zu begleiten.

dsagnet.de/go/tG_Sustainable_Accounting

„Wir und die Kolleg:innen von SAP sind überzeugt, dass eine Lösung machbar ist, und zwar basierend auf der Standard-Software."

Martin Momberg, Vice President CREST Finance Business Intelligence & Analytics

Wie war die Zusammenarbeit mit den Kolleg:innen von SAP?

Martin Momberg: Unsere Workshops waren von Anfang an interdisziplinär gestaltet, und das war sehr wichtig. Auf der Seite von DPDHL Group haben uns 30 Kolleg:innen aus allen Funktionen begleitet, seitens SAP waren die Mitarbeitenden aus dem App-House dabei. Besonders hervorzuheben ist, dass unter all unseren Ideen, Fragen und Forderungen ein gemeinsamer Nenner stand: Die Frage, wie wir gemeinsam einen Nutzen stiften können. Dazu war und ist viel Wissen und noch mehr visionäres Potenzial nötig, damit am Ende alle notwendigen Funktionen und Tools über die Standard-Software parat stehen. Denn wie bereits erwähnt: Die EU-Taxonomie ist ja erst der Anfang, ein europäisches Nachhaltigkeits-Reporting bereits auf dem Weg.

Stichwort: Lessons learned. Was können Sie Kolleg:innen mit ähnlichen Vorhaben mit auf den Weg geben?

Martin Momberg: Es lohnt sich, offen auf SAP zuzugehen und das eigene Know-how über Geschäftsprozesse und Nachhaltigkeitsaktivitäten mit dem methodischen Know-how im Anwendungs-Design und der technischen Kompetenz in der Software-Entwicklung seitens SAP zusammenzubringen. Beide Teams haben vom jeweils anderen profitieren können. Ich bin daher der Überzeugung, dass wir gemeinsam etwas aufbauen können, das nicht nur uns, sondern auch anderen Kund:innen von SAP weiterhelfen kann.

Was erwarten Sie 2023?

Klaus Hufschlag: Viele Unternehmen warten auf derartige Lösungen. Bisher konnten wir uns zwar mit selbstkreierten Templates und Datenbank-Tools behelfen, z. B. für das Screening der Fahrzeuge – aber nach vorne hin brauchen wir eine Software, die uns beim Reporting nach der Taxonomieregulierung von A bis Z unterstützt. Dabei wäre uns wichtig, dass auch hybride bzw. Non-SAP-Landschaften davon profitieren können.

Martin Momberg: Wir haben dieses Jahr die Hoffnung, noch einen Piloten starten zu können, wissen mittlerweile aber auch: Standardprodukte zu entwickeln dauert. Den Blick weiter in die Zukunft gerichtet würden wir uns wünschen, dass Finanz- und Nachhaltigkeits-Reporting noch besser miteinander integriert und mit einer harmonisierten Tool-Landschaft für das Berichtswesen unterstützt werden.

Herzlichen Dank für das interessante Gespräch! ■

Deutsche Post DHL Group

Deutsche Post DHL Group ist ein **weltweit führender Logistikanbieter** und vereint zwei starke Marken: DHL bietet ein umfangreiches Service-Portfolio aus Paketversand, internationalem Expressversand, Frachttransport, Supply-Chain-Management und E-Commerce-Lösungen. Die Deutsche Post ist Europas führender Post- und Paketdienstleister. Das Unternehmen beschäftigt rund **590.000 Mitarbeitende** in über **220 Ländern** und Territorien der Welt. 2021 erzielte der Konzern einen Umsatz von mehr als **81 Mrd. Euro**.

dpdhl.com

Energieversorger EWE AG setzt EU-Taxonomie um

Mit Tempo zur grünen Berichterstattung

Auf dem Weg zu nachhaltigem Handeln und um u. a. die eigenen Klimaziele zu erreichen, nutzt die EWE AG die EU-Taxonomie. Ziel ist es, ihre Leistungen und Fortschritte konsistent und vergleichbar zeigen zu können. Welcher Kraftakt in der Praxis hinter den neuen Nachhaltigkeitsberichtspflichten steckt – nicht zuletzt wegen ambitionierter Zeitpläne und kleinteiliger Vorgaben seitens der Gesetzgebung –, das weiß Jens Voget, Mitarbeiter Konzernrechnungswesen und Steuern beim Oldenburger Energieversorger.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Klimaschutz hat bei EWE traditionell einen hohen Stellenwert und bestimmt das Handeln seit jeher. So sind u. a. eine klimaschonende Versorgung und die Förderung von Nachhaltigkeit ein wesentlicher Bestandteil der strategischen Ausrichtung, und das aus gutem Grund: „Uns ist bewusst, dass wir in der Energiewirtschaft der Sektor mit dem höchsten CO_2-Ausstoß Deutschlands sind", sagt Jens Voget. „Auch deshalb wollen wir, quasi aus unserer Schlüsselrolle heraus, die Energiewende hin zu einer regenerativen, CO_2-armen Energieversorgung sowie die Reduzierung unseres eigenen CO_2-Fußabdrucks vorantreiben und die dafür notwendigen Rahmenbedingungen schaffen."

Mit Erfolg, denn bereits heute erzeugt EWE mehr als 65 Prozent Energie aus erneuerbaren Energieträgern. Ein wichtiger Aspekt ist hierbei – neben rein praktischen Maßnahmen wie z. B. die Windenergienutzung an Land auszubauen oder eine eigene Treibhausgasbilanz zu erstellen – ein umfassendes Nachhaltigkeits-Reporting zur Schaffung von Transparenz.

Die Zukunft jeden Tag gestalten

Zum Hintergrund: Der EWE-Konzern befindet sich überwiegend in kommunaler Hand. Kernregion ist der Nordwesten Deutschlands, aber auch in Brandenburg sowie auf Rügen und im Ausland ist EWE aktiv. Telekommunikationslösungen finden sich teilweise auch in Nordrhein-Westfalen, die IT-Dienstleistung der Konzerntochter BTC ist auch international erhältlich. So existieren unterm Strich um die 60 Einzelgesellschaften, die für das Nachhaltigkeits-Reporting mal eine große und mal eine weniger große Rolle spielen. „Hierfür mussten wir uns 2021 gemeinsam mit der Konzernentwicklung erst einmal klar darüber werden, wer wie wann welche Daten einsammelt", erklärt der Referent Konzernrechnungswesen und Steuern. Im ersten Schritt sind er und sein Team über die Business-Partner an die einzelnen Gesellschaften herangetreten und haben Interviews geführt.

Arbeitsgruppe Konsolidierung

Aktuell befasst sich die Arbeitsgruppemit allen Fragen rund um **Migration**, **Funktionalitäten** und weitere **Entwicklung (Roadmap)** von **SAP S/4HANA Finance for Group Reporting (Cloud)** und **SAP BCS/4HANA**.

dsagnet.de/go/ag-konsolidierung

Basis geschaffen

„Primär waren Fragen wichtig, ob die primäre Geschäftstätigkeit der einzelnen Gesellschaften jeweils unter die EU-Taxonomie fällt und wie sie zu klassifizieren ist", erklärt Jens Voget. Parallel dazu startete das Teilprojekt, in dem alle erforderlichen Daten gesammelt werden sollten. Dafür wurden systemseitig Zusatzangaben für die drei Kennzahlen Umsatz, CAPEX und OPEX (siehe Glossar S. 36) definiert. „Wir haben ganz klar formuliert, welche Zahlen wir brauchen, ‚aligned and eligible'. Mit Analysis for Office haben wir anschließend einen Bericht erstellt, mit dem uns die Kennzahlen auf Knopfdruck zur Verfügung stehen, die dann wiederum in der Nichtfinanziellen Erklärung (NFE) von EWE veröffentlicht werden."

Neue Schwierigkeitsstufen

Während EWE 2021 noch die Vereinfachungsregelung für die Offenlegung der EU-Taxonomie in Anspruch nahm und nur reduziert Angaben ablieferte, änderten sich die Anforderungen 2022 signifikant. „Erstmalig mussten wir die Konformitätsprüfung durchführen und die vollumfänglichen Berichtsinhalte veröffentlichen", beschreibt Jens Voget die aktuellen Herausforderungen. Und während die Zahlen aktuell nur einmal jährlich, nämlich zum Jahresabschluss, vorliegen, wird das Thema Nachhaltigkeitsberichterstattung künftig immer weitere Kreise ziehen. „Alleine die Umweltziele und die Regelungen der EU-Taxonomie einzuhalten und abzufragen, kann eine ganze Abteilung beschäftigen", ist Jens Voget sicher.

Grenzen lösen sich auf

Hinzu kommt, dass die neue Berichterstattung nicht an Abteilungsgrenzen Halt macht, sondern als übergreifendes Thema den gesamten Konzern betrifft – „und in diesem Zusammenhang stellen sicher nicht nur wir bei EWE uns die Frage, wie wir dies in unserer Organisationsstruktur abbilden können und müssen", sagt Jens Voget. Für 2022 haben er und seine Kolleg:innen die Anforderungen schon definiert, geliefert werden die Zahlen via Schnittstelle ins SAP S/4HANA Finance for Group Reporting. →

EWE AG

EWE arbeitet in unterschiedlichen Geschäftsfeldern wie **Energienetze**, **Telekommunikation**, **Informationstechnologie** oder auch **Mobilität** und **Wasserstoff**. Mit über **9.500 Mitarbeitenden** und rund **6,1 Mrd. Euro Umsatz** im Geschäftsjahr 2021 gehört EWE mit seinem Hauptsitz im niedersächsischen Oldenburg zu den **großen Energieversorgern Deutschlands**, befindet sich überwiegend in kommunaler Hand und beliefert allein im Stromsegment rund **eine Million Haushalte** mit Energie.

ewe.com

„Alleine die Umweltziele und die Regelungen der EU-Taxonomie einzuhalten und abzufragen, kann eine ganze Abteilung beschäftigen."

Jens Voget, Mitarbeiter Konzernrechnungswesen und Steuern bei EWE AG

Glossar

Umsatz
Beim Umsatz, im Rechnungswesen auch Erlös genannt, handelt es sich um die Gesamtheit aller Einnahmen, die ein Unternehmen in einer bestimmten Periode durch den Verkauf seiner Leistungen (Produkte, Dienstleistungen oder Energien) erwirtschaftet.

OPEX (englisch: operational expenditures)
Im Gegensatz zu den Investitionsausgaben, unter denen man längerfristige Anlagegüter versteht, beziehen sich die Betriebsausgaben auf die laufenden Ausgaben für einen funktionierenden operativen Geschäftsbetrieb. Unter die OPEX subsumiert man deshalb die Kosten für Rohstoffe, Betriebsstoffe, Personal, Leasing, Energie etc. Sie werden in voller Höhe bilanziert.

CAPEX (englisch: capital expenditures)
Mit den CAPEX werden Investitionsausgaben für längerfristige Anlagegüter bezeichnet, wie bspw. Maschinen, Gebäude, aber auch die Erstausrüstung, Ersatzteile, Rechnersysteme etc.
Der CAPEX ist ein wichtiger Kennwert der Bilanz. Mit den CAPEX-Kosten erhöhen sich die bilanzierten Aktiva, die langfristig abgeschrieben werden.

EU-Taxonomie
Die Taxonomie konkretisiert den „Sustainable-Finance"-Aktionsplan der Europäischen Union. Diese Strategie beschreibt ein Finanzsystem, das die Umstellung des Wirtschaftsraums aktiv unterstützt, indem Nachhaltigkeitsaspekte in Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen einfließen. Mittels eines einheitlichen Klassifikationssystems wird über nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten in Investmentanlagen, Portfolios und Geschäftsbereichen transparent und vergleichbar informiert. Bereits in der Vergangenheit mussten bestimmte Unternehmen Nachhaltigkeitsberichte (CSR-Berichte) anfertigen. Die Taxonomie erweitert diese Berichtspflicht. Die dafür notwendigen Informationssysteme müssen nun aufgebaut und die Datensätze zu den Anlage- und Investitionsobjekten erhoben werden.

IT-Unterstützung ist ausbaufähig

Zahlenwerk ist das eine, Text das andere – und davon gibt es im Regelwerk genug. Das sehen laut dem Rechnungswesenexperten andere Energieversorger ähnlich: „In regelmäßigen Abständen tauschen wir uns branchenintern sowie auch -übergreifend aus." Und während die Mitarbeitenden im Rechnungswesen mit Berichten und Abschlüssen und nun auch der neuen Nachhaltigkeitsberichterstattung beschäftigt sind, läuft die S/4HANA-Migration parallel im Hintergrund, wie Jens Voget berichtet. „Teilweise arbeiten wir schon mit S/4HANA-Gesellschaften, aber SAP R/3 existiert tatsächlich auch noch. Die Umstellung erfolgt nun Zug um Zug, realistisch betrachtet wird es dauern, bis die Umstellung vollumfänglich abgeschlossen ist."

Organisation neu denken

Neben der technischen Umsetzung stehen die fachliche sowie die organisatorische Umsetzung auf der Agenda. Die Abstimmung mit Wirtschaftsprüfer:innen ist dabei ein wichtiger Punkt, und die kann sehr zeitintensiv sein. „Unsere Lage heute ist vergleichbar mit der Einführung neuer IFRS-Standards", so Jens Voget. „Es gibt noch viele Unklarheiten, vage Definitionen, einige definierte Kennzahlen, die aber von denen in der Rechnungslegung abweichen und so weiter." ■

Betrachtete Aktivitäten zur EU-Taxonomieverordnung

- EWE wird bis 2035 klimaneutral.
- Da unterschiedliche Bereiche das Klima beeinflussen, müssen ganzheitliche Lösungen und vielfältige Ansätze gefunden werden.
- Die Energie- und Verkehrswende sind Teilbereiche und auch Wasserstoffanwendungen und synthetische Kraftstoffe helfen bei diesem Ziel.
- Alle Facetten des Klimas müssen berücksichtigt werden.

SAP-Projekte effizient meistern

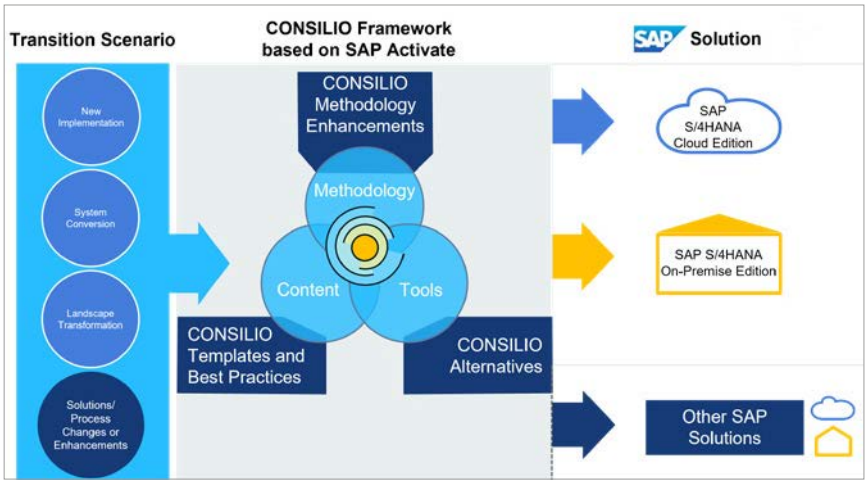
Projektmanagement-Frameworks wie SAP Activate reduzieren die Komplexität und die gebundenen Ressourcen von IT-Projekten wie einem Umstieg auf S/4HANA. Weil dieses Standardvorgehen aber nicht näher spezifiziert ist, entsteht ein Overhead. CONSILIO erweitert und optimiert SAP Activate auf Basis seines Branchen-Know-hows und reduziert dadurch den Overhead erheblich.

Veränderte Marktbedingungen sozialer, ökonomischer oder politischer Art sowie sich ändernde Geschäftserwartungen und volatile Lieferketten setzen Anwender zunehmend unter Druck. Der Umstieg auf S/4HANA oder der Einsatz anderer SAP-Lösungen ermöglicht es, sich in diesen Spannungsfeldern erfolgreich zu behaupten. Doch wie gelingt es Anwendern, in diesem Bereich einen schnellen Wert bei sinkenden Kosten zu schaffen – also Projektrisiken zu reduzieren und parallel dazu einen schnellen Projektfortschritt zu erzielen? Zentrale Fragen, die zu beantworten sind, betreffen die Architektur (On-Premise, Cloud), das Projektvorgehen (Agile, Wasserfall oder Hybrid) und die Implementierung (Rollout, Big Bang). Bei all diesen Fragen darf die Komplexität nicht aus den Augen verloren werden. Wichtige Einflussfaktoren sind hier unter anderem die strategischen Ziele, die Veränderungsfähigkeit des Unternehmens, die Anzahl der Standorte, die Altsysteme, die Schnittstellen sowie die Stakeholder.

Um solche Projekte zu bewältigen, hat SAP die Methodik SAP Activate entwickelt. Es handelt sich dabei um ein Framework – bestehend aus SAP Best Practices, Vorlagen und Tools, das die Einführung von SAP-Lösungen vereinfacht.

Tailored by CONSILIO: Projekte ohne Ballast

SAP Activate ist so konzipiert, dass es für alle Formen der Implementierung von SAP-Lösungen in beliebigen Branchen passt – vergleichbar mit einem voll ausgestatteten Werkzeugkasten. Viele der enthaltenen Werkzeuge kommen aber nie zum Einsatz, da sie etwa nicht zur Branche passen oder für das Projekt und seine Implementierungsstrategie irrelevant sind. So erfordert ein Brownfield-Ansatz ein anderes Vorgehen und andere Tools als ein Greenfield-Ansatz. Gleiches gilt für die Architektur (On-Premise, Cloud), das Projektvorgehen (Agile, Wasserfall oder Hybrid) oder die Implementierung (Rollout, Big Bang).



SAP Activate „Tailored by CONSILIO" vereint bewährte Technologien und Vorgehensweisen von SAP mit der langjährigen Projektexpertise von CONSILIO.

Um bei einem SAP-Projekt stets in Budget, Time und Scope zu bleiben und gleichzeitig hohe Qualität zu bieten, bedarf es eines Projektmanagement-Frameworks, das dem Unternehmen auf den Leib geschneidert ist. Da die CONSILIO-Spezialisten funktional-technische SAP-Applikations-Expertise mit Industrie- und Geschäftsprozess-Know-how verbinden, können Sie den Standardprozess von SAP Activate sinnvoll verschlanken. Dazu filtern sie die drei SAP-Activate-Felder Methodik, Tools und Content und erweitern sie bei Bedarf – etwa durch eine Vorauswahl von sinnvollen Beschleunigern wie WRICEF-Vorlagen oder die Erweiterung mit CONSILIO-Best-Practices für PP/DS und IBP.

Beispiele zur Veranschaulichung: Verwendet ein Unternehmen keinen Solution Manager, lassen sich in das Projekt auch Tools einbinden, die bereits im Einsatz sind – etwa Jira, MS Planner/MS Project oder Modellierungsplattformen wie Signavio und MID-Innovator. Zudem hat CONSILIO projektbegleitende Dokumente und Prozessbeschreibungen weiterentwickelt, optimiert und verfeinert. Dazu gehören unter anderem die User-Stories, die die Anforderungen des Business enthalten oder die Fit/Gap-Dokumente, die die notwendigen Anpassungen beschreiben.

Darüber hinaus enthält SAP Activate „Tailored by CONSILIO" unter anderem Statusberichte und Budget-Dokumente sowie eine Risikomatrix mit Kostenberechnung. Ein Projekthandbuch, das an die Prozesse des Unternehmens angepasst ist, ist ebenfalls enthalten.

Fazit

Mit SAP Activate „Tailored by CONSILIO" haben die Spezialisten einen Projekt-Management-Leitfaden geschaffen, der auf bewährten Technologien und Vorgehensweisen von SAP basiert, aber durch die langjährige Projektexpertise von CONSILIO optimiert wurde und so perfekt auf das jeweilige Unternehmen und seine Prozesse zugeschnitten ist.

Consilio GmbH

Anschrift:
Einsteinring 22
D-85609 Aschheim/Dornach
Telefon: +49 (0) 89/96 05 75-0
E-Mail: info@consilio-gmbh.de
Internet: www.consilio-gmbh.de

Mit SAP API Management zur dynamischen CX-Landschaft

Die Vernetzer

Programmierschnittstellen sind die Synapsen moderner IT-Landschaften mit ihren zahlreichen Anwendungen und Systemen. Ihr zunehmender Einsatz braucht aber idealerweise ein automatisiertes Management, um die einst monolithischen Infrastrukturen in agile, Cloud-native und hypervernetzte Microservices zu transformieren – die u. a. eine zeitgemäße Customer-Experience (CX) ermöglichen. Diesen Weg sind die Stadtwerke Düsseldorf (SWD) gegangen.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Stadtwerke haben seit über einem Jahr viele Baustellen. Ein Dauerbrenner ist – neben dem tagesaktuellen Geschehen mit explodierenden Energiebeschaffungskosten oder der Umsetzung von Gas- und Strompreisbremse – die in die Jahre gekommene IT-Landschaft. Erschwerend kommt hinzu, dass die Wartung für die über 20 Jahre bestehende Branchenlösung SAP Utilities (SAP I-SU) im Jahr 2027 (bzw. 2030) ausläuft, als Nachfolgelösungen stehen S/4HANA Utilities On-Premise und SAP Cloud for Utilities (C4U; siehe Glossar S. 40) parat. Ein Wechsel, der bei den Anwender:innen ebenfalls Aufwand und Fragezeichen verursacht.

Kunden-Services aus den späten Nuller-Jahren

Ähnlich gestaltete sich die Lage bei den Stadtwerken Düsseldorf, sagt Christoph Rauhöft, SAP Solutions Architect: „Unsere Ausgangslage ist schnell erklärt: eine monolithische Architektur, eine rasant steigende Komplexität und viele parallel stattfindende Einführungsprojekte wie S/4HANA und SAP SuccessFactors. Hinzu kommen immer anspruchsvollere Kund:innen. Folglich war die Neuausrichtung unserer IT-Strategie inklusive moderner CX-Landschaft die logische Konsequenz."

Stadtwerke Düsseldorf (SWD)

Die Stadtwerke Düsseldorf AG sind seit **über 150 Jahren** Dienstleister für **Strom, Gas, Wasser und Fernwärme** und stellen die **Abfallentsorgung** in der Landeshauptstadt sicher. Als einer der größten kommunalen Versorger Deutschlands beliefern die Stadtwerke Düsseldorf mit über **3.100 Mitarbeitenden** rund **600.000 Kund:innen**.

swd-ag.de

Wo es CX-mäßig hakte, dazu ist schnell ein Beispiel gefunden: Bis 2022 gab es aus Marketing-Sicht keinen ganzheitlichen Blick auf Kund:innnen, ihre Profile, Präferenzen, Anliegen, Produkte oder Details zur geschäftlichen Beziehung. Die Kommunikation für Service-Themen lief zum Teil über ein halbes Dutzend Kanäle und Systeme, mit jeweils unterschiedlichen Datenbeständen, teils redundanten Schnittstellen, veralteter Bedienbarkeit und User-Interfaces sowie spürbaren Systembrüchen im Bereich der Website und Self-Service-Lösungen. „Eine Selektierung nach Marktsegmenten zum Beispiel war schlicht unmöglich", erinnert sich Christoph Rauhöft.

Alt wird außerordentlich modern

2017 fanden bei den Stadtwerken Düsseldorf SAP-seitig die ersten Schritte in Richtung moderner und hybrider Infrastruktur statt, z. B. mit Einführung erster Services auf der HANA-Cloud-Plattform, gefolgt von der SAP Analytics Cloud (SAC), die die Düsseldorfer seitdem erfolgreich für die Umsetzung diverser Anwendungen, Integrationsszenarien und ein ausgeklügeltes Berichtswesen nutzen. 2022 folgten die Einführung der SAP Service Cloud, der SAP Customer Data Cloud (CDC), der SAP Customer Data Platform (CDP) und SAP Emarsys (siehe Glossar S. 40). Den Clou angesichts der vielen unterschiedlichen Anwendungen erklärt der SAP-Spezialist wie folgt: „Wir hatten von Anfang an das Ziel, die Integrationsarchitektur zwischen den einzelnen Systemen so modular und performant wie möglich aufzubauen und teils bis auf einzelne Funktionen herunterzubrechen. Das erforderte eine genaue Planung und den Einsatz einer globalen API-Management-Lösung."

Deren Aufgabe: Zugriffe auf die SWD-Infrastruktur sowie zwischen den einzelnen Systemen steuern und überwachen. Auf lange Sicht sollte sie zudem die vorhandenen wie die neu hinzukommenden Funktionalitäten und Schnittstellen als eigenständige Services abbilden und zu einer ganzheitlichen Microservice-Architektur verweben. „Der größte Vorteil ist die Flexibilität, die man durch den modularen Aufbau bekommt, in etwa vergleichbar mit Playmobil und Lego: Die Playmobil-Burg ist eine Burg und bleibt es auch. Die Lego-Burg aber kann auf unterschiedliche Weisen gebaut, verwendet und erweitert werden, genau wie bei den Microservices." Nicht zu vergessen der Sicherheitsaspekt: Durch die Nutzung eines API-Managements können Anwender:innen verschiedenste Sicherheitsbarrieren und Vorrichtungen einbauen, um wirklich nur ganz gezielt Zugriffe auf die eigene Landschaft zu erlauben.

„Wir hatten von Anfang an das Ziel, die Integrationsarchitektur zwischen den einzelnen Systemen so modular und performant wie möglich aufzubauen und in Teilen bis auf einzelnen Funktionen herunterzubrechen. Das erforderte genaue Planung und den Einsatz einer globalen API-Management-Lösung."

Christoph Rauhöft,
SAP Solutions Architect bei den SWD

CX, wie man es heute kennt

Eine bessere Customer-Experience haben die SWD dank der vielen neuen SAP-Anwendungen in einigen Bereichen mittlerweile erreicht, so kann z. B. ein Haken an die Themen Omnichannel-Kunden-Service, Output-Management, E-Mail-Marketing und Kam-

→

pagnen-Management gemacht werden. „Hier haben wir mittlerweile einen Stand, der über das hinaus geht, was man heute erwartet und uns technologisch und prozessual in die erste Reihe bringt. Dasselbe gilt für die 360-Grad-Kundensicht, endlich haben wir alle Informationen in einem System", freut sich Christoph Rauhöft.

Mutig voran in die Cloud-Welt

Zwei Aspekte nimmt Christoph Rauhöft aus dem großen CX-Wandel bei seinem Arbeitgeber mit: „Erstens: Wandel strategisch verankern und vorleben. Zweitens: Immer ein Change-Management etablieren und so Ängste und Bedenken nehmen, betroffene Kolleg:innen einbeziehen und zeigen, dass es voran geht!" Ein wesentlicher Bestandteil dieses grundlegenden Wandels war die Etablierung eines übergreifenden Center-of-Excellence sowie eines Architektur-Boards. Hier konnten alle wichtigen Stakeholder gemeinsam Themen erarbeiten, diskutieren und CX-übergreifende Leitplanken und Standards definieren. „Die Projekte legen vor und liefern Input und Themen. Die übergreifenden Runden verteilen die wichtigsten dieser Themen und generieren Synergien", erklärt Christoph Rauhöft. „Nur so kann aus einzelnen Produkten eine ganzheitliche und effiziente CX-Landschaft geformt werden." ■

Optimierungspotenziale & Learnings bei den SWD

- Anforderungen an die Systemlandschaft genauestens definieren und das Vertragswerk mit SAP gründlich prüfen, Nutzen deutlich kommunizieren, Change-Management etablieren.
- Entscheider:innen und Stakeholder mit eigenen Projekten in einem übergreifenden Projekt organisieren, Querschnittsthemen organisatorisch einbinden.
- Trainings und Enablement einsetzen.
- API-Management nicht nur technisch, sondern ganzheitlich bzw. prozessual umsetzen.

Glossar

Application Programming Interfaces (API)
API sind Programmierschnittstellen bzw. Code-Stücke, die den Datenfluss zwischen verschiedenen Systemen ermöglichen und Anwendungen und Datenbanken auf vielfältige Art und Weise verbinden.

S/4HANA Utilities On-Premise
Ist die Nachfolgelösung von SAP IS-U und nach wie vor auf das klassische Geschäft der Versorger mit Wasser, Strom und Gas zugeschnitten, auch wenn der Funktionsumfang stetig erweitert wird. Der Funktionsumfang unterscheidet sich allerdings von SAP C4U, das als SaaS-Lösung konzipiert ist.

SAP Cloud for Utilities (C4U)
Mit der Lösung bildet SAP sämtliche Ende-zu-Ende-Prozesse von Versorgern ab: vom Produkt bis zur Rechnung, von der Marktkommunikation bis zum Field-Service und von Messstelle bis Umzug. C4U lässt sich in vorhandene On-Premise-Anwendungen integrieren, so dass Anwender:innen alle Vorteile hybrider Systeme nutzen können. Als Schnittstelle dient die SAP Business Technology Platform (BTP).

SAP Service Cloud
Mit der Lösung SAP Service Cloud erhalten Kund:innen einen schnellen und personalisierten Service inklusive gesteigerter Service-Effizienz. Dafür verbindet SAP Service Cloud Kundenkontakte aus verschiedenen Kanälen in einer Lösung und ermöglicht so ein einheitliches Service-Erlebnis über alle Kanäle hinweg.

SAP Customer Data Cloud (CDC)
Innerhalb der SAP Customer Data Cloud (ehemals Gigya CIAM) arbeiten Anwender:innen mit so genannten (Kunden-)Identitäten, die sich aus verschiedensten Kundeninformationen zusammensetzen. Diese Identitäten umfassen alle Kundendaten rechtskonform an einem zentralen Punkt. Kund:innen behalten zu jedem Zeitpunkt die Kontrolle über ihre Daten und werden mit relevanten Angeboten versorgt. Die CDC ist Inputgeber für die CDP.

SAP Customer Data Platform (CDP)
Eine unternehmensweite Kundendatenplattform, die Interaktionen kanalübergreifend personalisiert, um besser mit Kund:innen in Kontakt zu kommen. Die SAP Customer Data Platform unterstützt dies durch die Verbindung von Online- und Offline-Daten, ermöglicht so ein besseres Verständnis und die Erstellung relevanter und personalisierter Angebote.

SAP Emarsys
Ende 2020 wurde das CX-Portfolio um die Omni-Channel-Customer-Engagement-Plattform Emarsys erweitert, die standardmäßig in die SAP Commerce Cloud integriert ist. Emarsys ermöglicht Anwender:innen eine sehr stark personalisierte Kontaktaufnahme mit Endkund:innen in Echtzeit und liefert schnell und übersichtlich Kennzahlen und Veränderungstrends auf einen Blick. Im Gegensatz zur SAP Marketing Cloud eignet sich Emarsys insbesondere für Use-Cases im B2C-Kontext.

S/4HANA im Finance-Bereich bei SPAR Österreich

Ohne Change-Management keine Transition

SAP S/4HANA im Finanzbereich auf der grünen Wiese in einem Big Bang – SPAR Österreich geht bei der Erneuerung seiner ERP-Landschaft aufs Ganze. Wenn ein großer Handelskonzern sich für ein solches Mammutprojekt entscheidet, muss klar sein: Ohne intensives Change-Management ist dies zum Scheitern verurteilt. IT-Geschäftsführer Andreas Kranabitl und Veronika Mayer aus der Finanzabteilung vollziehen den Wechsel daher konsequent. Den Umstieg auf die neue SAP-Produktgeneration begreifen sie als einmalige Chance.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion

Veronika Mayer ist Leiterin des Competence & Service Centers im Fachbereich Finanzen bei SPAR Österreich. Dass sich in ihrem Bereich etwas grundlegend ändern muss, ist der Finanzfachfrau im Jahr 2018 so richtig klar geworden, nach einem Gespräch mit ihrem Kollegen Andreas Kranabitl, Managing Director der SPAR-IT-Gesellschaft Business Services GmbH (ICS), der kurz zuvor ein CFO-Forum eines großen Beratungsunternehmens in Frankfurt/Main besucht hatte.

„Wir haben erkannt, dass wir den klassischen SAP-FI/CO-Bereich mit seinen operativen Tätigkeiten des Verbuchens und Kontrollierens hinter uns lassen müssen", sagt Veronika Mayer. „Die Zukunft sieht anders aus. Das Finanzwesen verändert sich derzeit in Richtung eines Enterprise-Strategy-Enablers." Will heißen: Es gewinnt an Bedeutung für die strategische Unternehmenssteuerung. Möglich wird dies durch neue Technologien, von KI zum Erkennen von Anomalien bei Inventuren oder in der Planung bis hin zum großen Ganzen: der Neugestaltung der ERP-Landschaft. Bei SPAR Österreich führt dies gradlinig hin zum Umstieg auf S/4HANA, von dessen ausgefeilten Echtzeit-Analysemöglichkeiten der Konzern künftig profitieren will.

Gleiche Idee, gleiches Interesse

Nach der Erfahrung von Andreas Kranabitl fällt es Fachbereichen oft schwer, in diese Transformation hineinzugehen. „Die IT braucht aber immer einen Business-Partner, der im gleichen Moment die gleiche Idee oder das gleiche Interesse hat." Bei SPAR Österreich gibt es ein solches glückliches Zusammentreffen. Schon seit vielen Jahren verbindet IT und Finanzabteilung eine überaus enge Kooperation in organisatorisch-technischen Fragen. „Der Fachbereich Finance/Controlling ist der erste, mit dem wir wirklich strategisch arbeiten. Wir planen gemeinsam die Zukunft, und dies in einem kontinuierlichen Prozess, weit über rein punktuelle Projekte hinaus, wie man sie als IT mit anderen Bereichen sonst immer wieder hat", so Kranabitl. Mindestens zwei Themen-Workshops gibt es pro Jahr, außerdem wurden interdisziplinäre Teams gebildet, die die Module in SAP weiterentwickeln.

→

Auf dem DSAG-Jahreskongress 2022 stellten Andreas Kranabitl und Veronika Mayer das S/4HANA-Projekt vor.

Die Aktivitäten ziehen sich bis in die operativen Bereiche hinunter.

Auf diese Weise sei es u. a. gelungen, die Anzahl der SAP-Tickets innerhalb von zwölf Monaten zu halbieren. Veronika Mayer fungiert mit ihrer Abteilung als Schnittstelle zwischen IT einerseits und dem Finanzbereich auf der anderen Seite. Perspektivisch versteht sie sich aber als Bindeglied auch zwischen anderen Abteilungen und der IT. Ein enger Austausch findet auch innerhalb der DSAG statt. Angehörige von SPAR und SPAR ICS sind in verschiedenen Arbeitskreisen zu speziellen Themen und Prozessen rund um Rechnungswesen und Controlling aktiv.

SAP-Konsolidierung als Startpunkt

Im Finanzwesen startet der Umstieg auf die neue SAP-Produktgeneration, weil die technischen Grundvoraussetzungen dort am weitesten gediehen sind. Noch bis zur Jahrtausendwende agierten SPAR Österreich und die einzelnen Landesgesellschaften in Ost- und Westeuropa im Finanzbereich mehr oder weniger unabhängig voneinander. Dann wurden die SAP-Finance-Systeme aller Länder auf einem System und auf zentralen Strukturen zusammengeführt.

Wegweisendes Zukunftsprojekt

„Von der Organisation und der Systemarchitektur her sind wir damit gut aufgestellt und besser konsolidiert als andere Unternehmensbereiche wie etwa Warenwirtschaft oder Personal. Deshalb beginnen wir hier mit der S/4HANA-Transformation", wie Andreas Kranabitl erklärt. Diese ist für beide das bislang wegweisendste gemeinsame Zukunftsprojekt. „Wir wollen mit Daten und Analytik die Rolle des CFO in Richtung Business-Enablement vorantreiben", beschreibt Veronika Mayer die übergeordnete Vision. „Es war klar, dass das nur mit einer modernen ERP-Landschaft wie S/4HANA funktioniert."

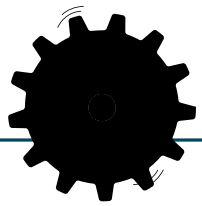
Allen ist bewusst, dass sich mit S/4HANA Finance die Prozesse im Rechnungswesen radikal verändern. Durch neue Automatismen werden viele Arbeiten in diesem Bereich künftig grundlegend anders ablaufen als bisher. Das Projekt-Team arbeitet daran, bestehende Prozesse zu überdenken und so zu verändern, dass sie zur neuen Software passen. Veronika Mayer: „Uns ist klar, dass viele alte Zöpfe abgeschnitten werden müssen. Unsere Prozesse sollen sich wieder mehr in Richtung SAP-Standard orientieren, um die neuen Technologien später auch schnell nutzbar machen zu können."

Livestreams vermitteln Change-Spirit

Umso größer die Veränderungen im Unternehmen, umso wichtiger ist es, jede:n Beschäftigte:n zum bzw. zur Verbündeten zu machen, der bzw. die mit an der Sache arbeitet und heiß darauf ist. Dies ist Andreas Kranabitl und Veronika Mayer gelungen. Weil Motivation der kritische Erfolgsfaktor ist, haben sie zum Beispiel ein Medienstudio aufgebaut. Dort werden regelmäßige S/4HANA-Livestreams ausgestrahlt, aufgezeichnet und über digitale Medien mit der Belegschaft geteilt. Das Format kommt gut an; es hat in den vergangenen Monaten die Basis für eine erfolgreiche S/4HANA-Transformation geschaffen.

Im letzten Jahr eröffnete das Handelsunternehmen außerdem seinen „Hub X" – ein in der IT-Abteilung angesiedeltes Büro als Mittelpunkt für die digitale Transformation. Dort können sich Kolleg:innen der Fachbereiche Digital Marketing SPAR ICS und Marketing SPAR Österreich interdisziplinär über neue Arbeitsformen und -prozesse austauschen – in der S/4HANA-Welt, aber auch darüber hinaus, denn innovativ ist die IT der SPAR Österreich schon lange. Beide Fachbereiche sind im IT-Headquarter zusammengeführt und arbeiten gemeinsam im IT-Hauptquartier in Salzburg, um Synergien zwischen IT und Business zu stärken.

2007 hat Andreas Kranabitl SAP Retail im Kernbereich eingeführt, und 2015 startete der flächendeckende Einsatz von SAP Hybris im E-Commerce. Hier wurde erst im November 2022 der Vertrag für die SAP Commerce Cloud abgeschlossen. SPAR Österreich war



SPAR Österreich

SPAR Österreich ist ein zu 100 Prozent privates **österreichisches Familienunternehmen** und über die Grenzen hinaus in sieben Nachbarländern in drei Geschäftsfeldern tätig – **Lebensmittelhandel**, **Sportfachhandel** und im Bereich **Shopping-Center**. Der Brutto-Verkaufsumsatz der gesamten Gruppe betrug 2021 etwa **17,37 Mrd. Euro**. Insgesamt beschäftigt die SPAR Österreich-Gruppe über **90.000 Mitarbeitende** und ist mit über 50.000 Mitarbeitenden der **größte private Arbeitgeber Österreichs**.

spar.at

auch eines der weltweit ersten Unternehmen, das SAP BW on HANA mit mehreren Terabyte Daten einführte und dafür sogar einen Innovationspreis erhielt.

Komplettmodernisierung erfordert Greenfield

Anfang 2023 lief die vierte und letzte Testmigration, der Go-live ist für Mai 2023 in einem Big-Bang-Szenario terminiert. Der Greenfield-Ansatz ist für IT-Experte Kranabitl der einzig gangbare Pfad, mit dem eine zukunftsorientierte Systemarchitektur möglich ist. Nicht jedes Unternehmen, das auf S/4HANA umsteigt, sei gleichzeitig gewillt, seine Prozesse zu verändern und sich am SAP-Standard zu orientieren. Oft stehe auch die rein technische Perspektive im Vordergrund. In diesen Fällen könne man durchaus mit einem Brownfield-Ansatz besser fahren. Bei einer Komplettmodernisierung, wie sie sich SPAR Österreich auf die Fahnen geschrieben hat, führe jedoch an Greenfield kein Weg vorbei, sind Kranabitl und Mayer überzeugt.

Bei der Diskussion um S/4HANA kam anfangs auch die Frage auf, ob Cloud oder On-Premise das geeignetere Betriebsmodell sei. „Es gibt heute immer weniger Fachleute, die SAP-Basisbetrieb und Datenbanken beherrschen. Auch deshalb haben wir uns für die Cloud-Variante entschieden", erklärt Andreas Kranabitl. Damit taten sich zwei Alternativen auf: ein eigenständiger Vertrag mit einem Rechenzentrum/Hyperscaler oder Cloud-Hosting durch SAP über das RISE-Programm. Auch hier hat sich der IT-Fachmann für die enge Anbindung an SAP entschieden. Vorteil: Der ERP-Anbieter betreibt und betreut die Applikation in der Cloud mit einem eigenen Team. Andreas Kranabitl und seine Kolleg:innen müssen sich mit der SAP-Basis nicht eingehender auseinandersetzen.

Veronika Mayer, Leiterin des Competence & Service Centers im Fachbereich Finanzen bei SPAR Österreich, und Andreas Kranabitl, Managing Director der SPAR-IT-Gesellschaft Business Services GmbH

Direkt im Anschluss an den Go-live sollen noch Prozessverbesserungen weitergetrieben werden, die das Projekt-Team nicht mit dem Big Bang zusammenlegen wollte. Gleichzeitig startet eine einjährige Hypercare-Phase. Während dieser wird der beauftragte Implementierungspartner Hilfestellung bei finanztypischen Prozessen leisten, die nur einmal jährlich stattfinden, wie etwa beim Jahresabschluss oder bestimmten Planungen. Anschließend will SPAR Österreich das System weitgehend eigenständig betreuen. S/4HANA stellt dann die zentrale Schaltstelle für die digitale Transformation im Unternehmen dar. Diese findet mittlerweile überall statt: vor den Regalen, in Form von mobilen Apps für Kund:innen, elektronischen Regaletiketten oder eines neuen Kassensystems. Oder dahinter, wenn das Handelsunternehmen seine Supply-Chain und die Logistikzentren digitalisiert und automatisiert.

Moderne IT federt Arbeitskräftemangel ab

All dies geschieht nicht zum Selbstzweck. „Wir finden einfach nicht genug Arbeitskräfte", erklärt Andreas Kranabitl. „Moderne IT-Infrastruktur hilft uns, trotz dieser Misere unserer Kundschaft bestmöglichen Service zu bieten. Zum Beispiel dadurch, dass durch Einsatz von künstlicher Intelligenz frische Lebensmittel heute drei Tage früher in den Markt gelangen." Mit der Finanzabteilung im engeren Sinne haben solche Neuerungen zunächst zwar nichts direkt zu tun. Die Finanzprozesse bilden vom heutigen Standpunkt aber die wesentliche Keimzelle für alles, was sich bei SPAR Österreich technologisch und organisatorisch in eine neue Richtung bewegt und im Unternehmens-Claim ausdrückt: „We create retail future." ■

Anzeige

Cloud-first bei ASK Chemicals

„Technologie interessiert niemanden!“

ASK Chemicals setzt seit 2020 auf eine Cloud-first-Strategie, Unterstützung kommt vom Hyperscaler Amazon Web Services (AWS). Seither haben sich nicht nur Performance und User-Experience (UX) verbessert, sondern auch die Computing-Kosten reduziert: Eine Win-Win-Situation für das mittelständische Industrieunternehmen, und auch für CIO Christian Dusek, der die Migration mit seinem Team in nur zehn Monaten erfolgreich durchführte.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Von „anywhere, anytime, any platform“ konnten die Anwender:innen bei ASK Chemicals bis Anfang 2020 nur träumen. Schließlich liefen IT-Infrastruktur und Services wie Datenbankverwaltung oder Application-Managed-Services seit 2015 in einem Private-Cloud-Rechenzentrum in den USA im Bundestaat North Carolina. „Die Nachteile summierten sich irgendwann ins Endlose“, erinnert sich Christian Dusek, CIO bei ASK Chemicals. „Dazu zählten eine magere Performance, fehlende Skalierbarkeit und lange Antwortzeiten mit schlechter User-Experience für unsere weltweiten Nutzer:innen. Obendrauf kamen noch eine nicht mehr zeitgemäße IT-Security sowie fehlende API-Schnittstellenkommunikation, um nur einige der vielen Baustellen zu nennen.“

Hyperscaler mit entscheidenden Unterschieden

Nach sorgfältiger Evaluation und Gesprächen mit den Hyperscalern Microsoft und Amazon fiel 2019 dann die Entscheidung für eine Cloud-Migration mit Amazon Web Services (AWS): „Dies war recht einfach, denn während Microsoft starr und unflexibel erschien, fragte Amazon, was wir brauchen, wann wir starten möchten und welche Expert:innen wir uns an unserer Seite wünschen“, blickt der CIO zurück. Für ASK Chemicals war das der richtige Weg, denn Innovation funktioniert für den CIO und seine Kolleg:innen nur, wenn sie sich erstens selbst ständig hinterfragen und zweitens das Unternehmen dadurch ständig verbessern sowie die Prozess- und IT-Organisation weiterentwickeln können – „und dafür braucht es Partner mit dem gleichen Mindset“.

Lokal unterstützt wurden und werden die Hildener von einem hiesigen IT-Dienstleister und Cloud-Spezialisten, der in puncto AWS und Microsoft 365 die erforderliche Kompetenz für das mittelständische Unternehmen mitbrachte. Christian Dusek bringt seine Sichtweise auf den Punkt: „Es geht immer

„Hybride Infrastrukturen sind immer ein Mittelding zwischen zwei Welten, die nicht funktionieren können, denn man hat die Nachteile beider Welten, aber niemals alle Vorteile."

Christian Dusek, CIO ASK Chemicals

um ‚People' und ‚Processes', erst danach um die Technologie – denn Technologie interessiert niemanden. Wenn ein gemeinsames Verständnis bei allen Stakeholdern zu Zielen und Ergebnissen (People-Onboarding) sowie über die vor- und nachgelagerte Prozessgestaltung (Process-Alignment) sichergestellt ist, kommt der Rest von ganz allein."

Ziel: Cloud-Migration

Alle Details festgezurrt, startete man 2020 fast zeitgleich mit dem Beginn von Corona in die Umsetzung des neuen Digital Core. Der Zeitplan dazu war ambitioniert und funktionierte deshalb so gut, weil ASK Chemicals schon davor technisch und organisatorisch in puncto Remote-Work gut aufgestellt war und die Mitarbeitenden nun nahtlos im Homeoffice arbeiten konnten. Dasselbe galt für den deutschen IT-Dienstleister, der 2020 ebenfalls nur noch remote erreichbar war, „was nicht nur eine kulturelle Herausforderung war, sondern auch den Aufwand bezüglich Abstimmung und Reporting erhöhte", erläutert Christian Dusek.

Umfang Cloud-first-Projekt bei ASK Chemicals

- 158 Server
- 21 SQL-Datenbanken
- 15 SAP-Systeme
- parallele ERP-Migration auf SAP BW/4HANA

Trotz aller zusätzlicher Herausforderungen war die Migration ein voller Erfolg: „Wir sind 2020 trotz Corona und Homeoffice zwischen März und Dezember von einer 100-prozentigen On-Premises-Infrastruktur in eine 100-prozentige Cloud-Infrastruktur migriert – mit 22 Ländern, 30 Gesellschaften und insgesamt 78 IT-Systemen. Davon wurden 56 Systeme per Lift-and-Shift überführt, 15 durch neue Lösungen oder Redesigns ersetzt und sieben Systeme blieben, wo sie waren", zählt Christian Dusek auf, der sich und seinem 35 Köpfe zählenden Team immer straffe Deadlines setzt. „Und dennoch sind wir immer ‚in time, in quality and on budget'." Dazu trägt nun auch bei, dass AWS in Nord-/Südamerika und Europa – genauer gesagt in Irland – die AWS-Infrastruktur hostet, somit ehemalige Mängel wie Performance optimiert wurden und Latenzen Geschichte sind.

Klare Kosteneffekte

Von den Verbesserungen profitiert der Private-Equity-finanzierte Mittelständler im Alltagsgeschäft immens. Warum diese so erfolgreich und schnell umgesetzt werden konnten, erklärt Christian Dusek folgendermaßen: „Während einer IT-Transformation nehmen wir den klassischen Administrator:innen – salopp gesagt – ihr Spielzeug weg, wenn wir etwa das Server-Management in die Cloud verlagern. Bei ASK Chemicals jedoch hat das technische Umfeld auch dank eines professionellen Change-Managements sehr gut reagiert, dieser Teil war quasi ein Selbstläufer." Und die Zahlen geben ihm Recht: Zwar sind einige Lizenzkosten nun höher als vor der Migration, und dennoch spart das Unternehmen im Compute-Bereich eine Million Euro auf fünf Jahre gerechnet, inklusive besserer UX dank der neuen Microsoft-Online-Services.

Digitalisierung ist Game-Changer

Weitere Vorteile sind laut CIO Christian Dusek eine „wahnsinnige" Skalierbarkeit und

→

„riesige" Flexibilität. Zum Vergleich: „Früher mussten wir, wenn es schlecht lief, monatelang auf neue Storage-Ressourcen warten. Das ist in der AWS-Cloud nun mit einem Mausklick erledigt". Die große Flexibilität, z. B. im Umfeld von Mergers & Acquisitions, oder auch im Zuge neuer Produktimplementierungen, erlaubt beispielsweise, Internet-of-Things (IoT)-Anwendungen für Füllstandsmessungen oder Augmented-Reality (AR)-Lösungen für die Interaktion mit Kund:innen in kürzester Zeit zur praktischen Anwendung zu führen. „Cloud-first ist somit auch die Basis für neue digitale Geschäftsmodelle, ein wertvoller Impulsgeber und gleichzeitig der Enabler. Und mit AWS an unserer Seite haben wir den Dienstleister, der die dafür notwendigen Lösungen für Künstliche Intelligenz (KI) und Machine-Learning (ML) liefert."

ASK Chemicals Gruppe

Die ASK Chemicals Gruppe mit Hauptsitz in Hilden bei Düsseldorf (Deutschland) ist ein weltweiter Anbieter von leistungsstarken **Industrieharzen** und **-materialien**. Die Produkte des Unternehmens kommen hauptsächlich in Gießereien und bei der Herstellung von Schleifmitteln, feuerfesten Materialien, Papierimprägnierung, Beschichtungen, Isolierung und Verbundwerkstoffen zum Einsatz. Das Unternehmen verfügt über ein Produktions- und Vertriebsnetzwerk in **22 Ländern** und beschäftigt weltweit rund **2.000 Mitarbeitenden**.

ask-chemicals.com

Alles in allem betrachtet Entwicklungen, die das Unternehmen nicht nur prozess- und IT-seitig leichtfüßiger machen, sondern auch Auswirkungen auf Personal und strukturelle Entwicklungen haben. „Digitalisierung ist da, es geht nicht mehr um das ‚Ob', sondern nur noch um das ‚Wann und Wie'", sagt Christian Dusek. „Unsere Kund:innen fordern uns in diesem Bereich, und wir betrachten Digitalisierung und auch Sustainability als echte Value-Treiber für unser Unternehmen, in die es nachhaltig und smart zu investieren gilt." Dies gilt auch für die Digital-Natives in den Unternehmen, die heutzutage nicht mehr danach fragen, sondern davon ausgehen, dass dies gelebte Praxis ist.

Auf dem Weg verloren gegangen

Herausfordernd auf dem Weg in die Cloud war auch das Thema Daten. „Oder besser gesagt die massenhafte Datenmigration", erklärt Christian Dusek, „denn beim Transfer verloren wir sämtliche Metadaten zu Owner, Erzeuger, Erstellung und Änderungen." Ein Fehler, der zwar korrigiert werden konnte, allerdings viel Zeit und Ressourcen in Anspruch nahm.

Im Bereich Cyber-Security gilt nun auch ein neuer Standard: Was zuvor gut funktionierte, läuft heute auf High Level. „Wir absolvieren regelmäßig Penetration-Tests, simulieren Disaster-Recovery-Prozeduren und üben unsere Incident-Response-Prozesse", so Christian Dusek. „Außerdem nehmen wir einmal jährlich eine Region komplett offline und bauen die Umgebung innerhalb kürzester Zeit neu auf. Zur Steigerung des Reifegrades in Bezug auf Cyber-Crime-Resilienz unserer User-Community sind unsere IT-Awareness-Programme ebenfalls verpflichtend."

Unterwegs in die S/4-Welt

Alte Zöpfe schnitt ASK Chemicals auch im Datenbankumfeld anlässlich der Cloud-Migration ab: So wurde die Oracle-Datenbank auf das neu installierte SAP BW/4HANA umgestellt. 2023 soll ein Programm gestartet werden, welches die restlichen ERP-Systeme harmonisiert und konsolidiert. Denn für das kommende Jahr plant ASK Chemicals eine Initiative zur Umstellung auf S/4HANA. Rückblickend lässt sich Christian Duseks Empfehlung auf zwei simple Worte einstampfen: Be brave. „Mach es einfach, setzt dir eine knappe Timeline, kommuniziere klar und verständlich", von dieser Herangehensweise ist der CIO überzeugt. Und er gibt noch einen Gedanken mit auf den Weg: „Hybride Infrastrukturen sind immer ein Mittelding zwischen zwei Welten, die nicht gut funktionieren können, denn man hat die Nachteile beider Welten, aber niemals alle Vorteile." ■

ASK Chemicals liefert seine Lösungen an namhafte Kundenunternehmen, u. a. aus den Bereichen Automotive, (Wind-)Energie, Infrastruktur, Maschinen- und Bergbaubau.

Customer Engagement Initiative verbindet Kund:innen und Development

„SAP wartet auf uns!“

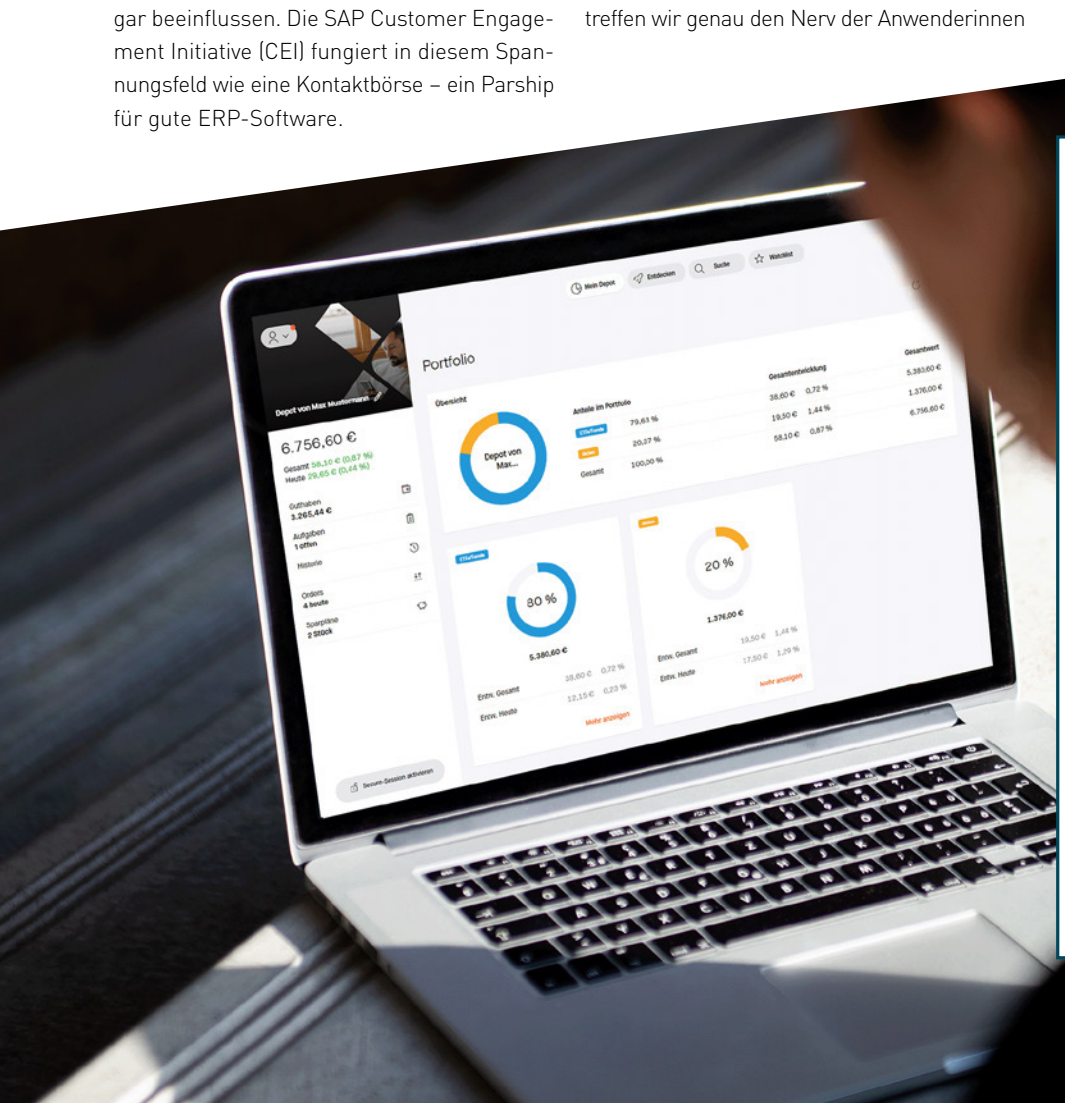
Möglichkeiten, auf die Entwicklung Einfluss zu nehmen, bietet SAP wie wohl kaum ein anderer großer Software-Hersteller. Während manche behaupten, dies läge an nur halbfertig veröffentlichten Produkten, sehen Anwenderunternehmen, die an einem der zahlreichen Influencing-Programme teilnehmen, das ganz anders. Wo kann man schon sonst seine Vorstellungen so direkt zu Gehör bringen? Dass es nicht jede schlussendlich schafft, in das Produkt aufgenommen zu werden, gehört zum Entscheidungsprozess dazu. So oder so: Die Customer Engagement Initiative (CEI) von SAP erfreut sich wachsender Beliebtheit. Zwei Anwenderunternehmen aus dem DSAG-Kreis erzählen, was sie zum Mitmachen motiviert.

Frank Zscheile, blaupause-Redaktion

Präzise (Software-)Ingenieurskunst, aber leider vollkommen am Markt vorbei – dazu kommt es, wenn Entwicklungs-Teams nicht wissen, wie die Kundschaft tickt. Codes, die im Elfenbeinturm entstehen, zerstören den Spaß an der Bildschirmarbeit. Ein Interesse an Kommunikation mit dem Gegenüber haben aber auch die Anwender:innen selbst. Sie wollen über neue Entwicklungen informiert werden, sie sogar beeinflussen. Die SAP Customer Engagement Initiative (CEI) fungiert in diesem Spannungsfeld wie eine Kontaktbörse – ein Parship für gute ERP-Software.

Viel Bewegung beim Asset-Management

Kathrin Heyd ist seit zwei Jahren Head of SAP CEI. „Wir sind ein integraler Bestandteil von SAP Influencing und arbeiten eng mit allen User-Groups weltweit zusammen. Das anhaltende Engagement der deutschsprachigen Anwenderunternehmen im letzten Jahr hat uns abermals bestätigt: Mit unserem Programm treffen wir genau den Nerv der Anwenderinnen und Anwender.“ Den von Klaus Cuti etwa, ERP Senior Product Manager Asset Management aus der globalen IT der Bayer AG, und seinem Kollegen Andreas Bechmann aus der Bayer-Pharma Division. Ihr Thema ist die Instandhaltungsabwicklung mit SAP Enterprise Asset Management (EAM, dem früheren Plant Maintenance), wo sie eng mit SAP zusammenarbeiten. →



SAP Customer Engagement Initiative (CEI)

Im Rahmen des CEI-Programms erhalten DSAG-Mitglieder und weitere Anwendervereinigungen frühzeitig **Einblick**, formulieren ihre **Anforderungen** und geben **Feedback** in die Entwicklung neuer Produkte und Funktionalitäten von SAP-Software. Im **Austausch** mit den SAP-Entwicklungs-Teams können sie ihre **Vorstellungen** einbringen und **Einfluss nehmen**. Das Ziel: SAP-Lösungen werden den Kundenbedürfnissen besser gerecht. Es gibt drei Phasen mit Projektausschreibungen pro Jahr, das Interesse der DSAG-Mitglieder ist anhaltend hoch.

dsag.de/customer-engagement-initiative-cei

v. l. n. r.: Kathrin Heyd, Head of SAP CEI, Klaus Cuti, ERP Senior Product Manager Asset Management aus der globalen IT der Bayer AG, Andreas Bechmann aus der Bayer-Pharma Division und Niklas Grimm, Director Controlling & Cloud ERP bei flatexDEGIRO

„Nachdem Asset-Management in den Vorjahren etwas stiefmütterlich behandelt wurde, stecken nun viel Bewegung und Potenzial dahinter. Das merken wir an den neuen Produkten", sagt Klaus Cuti. Grund genug, sich dort zu engagieren. Seit 2021 nehmen Cuti und Bechmann am CEI-Programm teil, und dies gleich in mehreren Projekten: Asset Strategy Implementation Work Bench, SAP Work Clearance Management, Asset Health, Collaborative Work Order, Asset Management Rules Engine usw. Andreas Bechmann: „Manche CEI-Projekte sind von vorne bis hinten durchgeplant, andere verlaufen eher schleppend. Das liegt ganz am Thema und der Art, wie viele Personen sich in welcher Intensität einbringen."

Kathrin Heyd: „Manchmal ist ein Teilprojekt nach zwei Monaten abgeschlossen, andere laufen immer weiter und für jedes neue Release geht man mit den Kund:innen in Klausur." Wie immer hängt es also davon ab. Durchschnittlich, so die CEI-Koordinatorin, tauschten sich in einem Projekt acht Kundenunternehmen aus, deren Feedback aggregiert wird.

Von CEI in die DSAG-Arbeitsgruppe

Mit der DSAG verbindet das CEI-Programm ein enger Austausch. So wurde das EAM-Projekt „Collaborative Work Order" begonnen und das dort Erarbeitete später in der DSAG-Arbeitsgruppe Intelligent Asset Management aufgegriffen, in der SAP seitdem mit am Thema weiterarbeitet. Sprecher der Arbeitsgruppe ist übrigens Klaus Cuti! Austausch findet also vielerorts statt, in den CEI-Projekten, aber eben auch in entsprechenden Zirkeln innerhalb der DSAG. Die Themen diffundieren und nicht selten führen die Involvierten – im Dialog mit SAP – in der DSAG Diskussionen fort, die ihren Anfang einst in einem CEI-Projekt nahmen.

Klaus Cuti und Andreas Bechmann schätzen die CEI-Diskussionsrunden, in denen der ERP-Hersteller Konzeptpapiere zur Disposition stellt, zu denen sie ihr Feedback geben können. „SAP ist nah an den Kund:innen und wartet quasi auf uns. Gefühlt sind wir Mit-Entwickler und Designer", so ihr Eindruck. Probleme können sie ansprechen – und dann darauf hoffen, dass sie im nächsten Release gelöst sind.

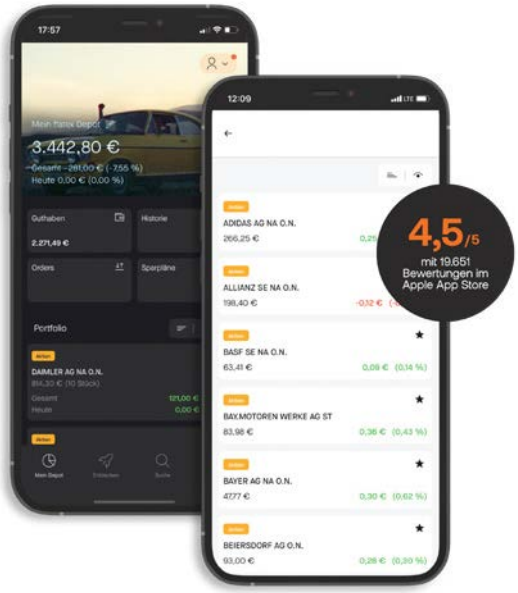
Konkrete Verbesserungen sind möglich

Bezogen auf einzelne EAM-Module haben Anwender:innen im Prinzip recht ähnliche Vorstellungen darüber, wie Daten, Prozesse und Rollen strukturiert werden sollen, auch über die jeweilige Unternehmensbranche hinweg. Ein Wunsch des Bayer-Teams lautete z. B., dass man bei einer Bewertung/Analyse technischer Objekte nicht immer alle Kategorien ausfüllen muss – eine Anforderung, die nun für das nächste Release von SAP Asset Performance Management (APM) vorgesehen ist. „Das ist durchaus nicht immer so. Mitunter fehlt es an Transparenz und man kann sich nicht hundertprozentig darauf verlassen, dass etwas umgesetzt wird – oder wann", schränkt Andreas Bechmann ein. „Manche Ergebnisse landeten im Roadmap Explorer, werden dort aber von Release zu Release geschoben."

Vielleicht wäre dies auch zu viel verlangt. Trotzdem bleibt das gute Gefühl, von SAP gehört zu werden. Notfalls greift auch das Instrument der Eskalation – ein Telefonat auf Geschäftsführungsebene genügt manchmal schon, um wie aus dem Nichts Entwicklungsressourcen bereitzustellen. Dann kann es mit der Umsetzung auf einmal ganz schnell gehen. Die Anregung, einen Wunsch zwecks Beschleunigung etwas höher aufzuhängen, kommt übrigens auch mal vom jeweiligen SAP-Kontakt selbst.

Mit wenig Aufwand viel beeinflussen

In einem ganz anderen Bereich ist der Online-Broker flatexDEGIRO AG aus Frankfurt/Main in das CEI-Programm involviert. Es geht um SAP Business ByDesign, mit dem das Unternehmen seit 2018 arbeitet, und hier speziell um Usability. „Wir sind seit 2022 dabei und befinden uns derzeit in der dritten Phase. So langsam bewegen wir uns in Richtung Projektabschluss", erzählt Niklas Grimm, Director Controlling & Cloud ERP bei flatexDEGIRO. Alle Verbesserungswünsche wurden formuliert, an SAP weitergegeben und werden nun in der Produktentwicklung berücksichtigt.



ERP-Spezialist Grimm weiß, dass es beim Thema User-Experience immer Luft nach oben gibt. Er kennt die vielen kleinen Wünsche hinsichtlich optimierter Bedienbarkeit, die Mitarbeitende seines Unternehmens fortlaufend an ihn herantragen. Die unterschiedlichen Möglichkeiten der Einflussnahme bei SAP hat er im Laufe der Jahre gekonnt bespielt und dabei festgestellt: „Bei SAP kann mit relativ wenig Auf-

Einflussmöglichkeiten für SAP-Anwenderunternehmen

Für jeden Abschnitt des Produktentwicklungszyklus – „Innovate", „Experience", „Adopt" und „Improve" – bietet SAP jeweils darauf abgestimmte Möglichkeiten der Einflussnahme. Da ist zum einen das SAP-Early-Adopter-Care-Programm. Während der Produkteinführungsphase können Kunden hier Verbesserungsvorschläge einreichen, nachdem sie die Software erstmalig ausprobiert haben.

Die Customer Engagement Initiative setzt früher an, in der Entwicklungs-/Prototyp-/Innovationsphase. Anwenderunternehmen sollen dabei Einfluss nehmen, noch bevor Produkte (oder neue Features) entwickelt werden.

Außerdem gibt es:

- SAP Continuous Influence, bei dem man bestehende Features bewerten kann und die am höchsten eingestuften in der Entwicklung priorisiert werden,
- SAP Beta Testing, im Rahmen dessen Kund:innen neue SAP-Software vor offizieller Freigabe mit kundenspezifischen Daten und Prozessen testen können, und
- SAP Integration Feedback Experience. Hier können Anwender:innen praktische Systemerfahrung mit den neuesten Unternehmensszenarien sammeln.

wand schon viel beeinflusst werden, um das Produkt zu verbessern." Denn CEI ist nicht alles. flatexDEGIRO hat z. B. auch am Early-Adopter-Programm (siehe Kasten) teilgenommen. Im Customer-Engagement-Initiative-Programm ist das Unternehmen involviert im Business-ByDesign-Projekt „User Experience Innovations" – für das Unternehmen die logische Ergänzung seines „Early-Adopter"-Engagements.

Keine Versprechungen!

Mit 35 Teilnehmenden ist das „UX Innovations"-Projekt vergleichsweise gut frequentiert. Hier geht es darum, dass eine neue Business-By-Design-Generation ansteht und SAP plant, für das Release ein neues User-Interface zu veröffentlichen. Natürlich gibt es vielerlei Anforderungen und Wünsche, wie ein solches intuitiv und ansprechend gestaltet werden könnte. „Wir machen aber keine Versprechungen", relativiert Kathrin Heyd. „Es geht uns vielmehr darum, eine klare Richtung und Strategie an die Hand zu bekommen, auf deren Basis wir zielgerichtet entwickeln können." Den grundsätzlichen Charakter des CEI-Programms fasst sie damit bündig zusammen.

„Zunächst gibt es einen initialen Call, in dem SAP vorstellt, was geplant und Bestandteil des CEI-Projektes ist", beschreibt Niklas Grimm das Vorgehen in der Projektgruppe. „Der inhaltliche Austausch findet dann über verschiedene Formate statt, angefangen von Gruppen-Workshops über Einzel-Interviews bis zu Umfragen und Tests, in denen SAP das gezielte Feedback zu bestimmten Funktionen abfragt. Gerade beim Thema User-Experience haben sich A-B-Tests bewährt: Präsentiert werden dabei zwei verschiedene Ansichten einer Seite und man muss konkret anmerken, was einem gefällt und was nicht." Als am fruchtbarsten empfindet Grimm die Interviews – „weil hier unsere individuellen Erwartungen und Anforderungen ungefiltert übermittelt werden können und wir von SAP direkt Feedback erhalten."

Das Gefühl, Einfluss nehmen zu können

Gesprochen hat der Director Controlling & Cloud ERP sowohl mit Entwicklung wie auch dem Produkt-Management von SAP. Wie bei den Bayer-Kollegen ist auch sein Eindruck: SAP nimmt Vorschläge ernst und ist bestrebt, sie in seinen Produkten umzusetzen. Das funktioniert nicht immer sofort, manchmal auch gar nicht. Dem guten Gefühl, Einfluss nehmen zu können, tut das aber keinen Abbruch, nicht bei Bayer und auch nicht bei flatexDEGIRO. Der Online-Broker wirkt übrigens nicht nur in den CEI-Runden mit, sondern ist zudem engagiert im Arbeitskreis Business ByDesign der DSAG. Erfahrungsaustausch also auf allen Ebenen, immer im Sinne einer besseren Software-Nutzung. ■

Anzeige

Starte durch als

SAP (TEIL-)PROJEKTLEITUNG

in München, Walldorf, Ratingen, Würzburg oder ganz bequem von Zuhause aus.

WAS DICH ERWARTET

- Du leitest komplexe Projekte bei unseren Kunden und verantwortest deren termin- und budgetgerechte Abwicklung
- Dazu gehört das Erarbeiten von SAP-Roadmaps für Digitalisierungs- und Transformationsprojekte
- Du optimierst Geschäftsprozesse und erarbeitest Nutzwert- und Mehrwertanalysen für unsere Kunden
- Außerdem stellst du entsprechende Change Management Prozesse sicher und erstellst Entscheidungsvorlagen für Änderungsanfragen

DEINE SKILLS

- Erfahrung als (Teil-) Projektleiter in kleinen bis mittleren, agilen SAP Digitalisierungs- und Transformationsprojekten mit fachlichem Tiefgang
- Vertrauter Umgang mit IT Projektmanagement Tools wie zum Beispiel SAP Activate oder Solution Manager
- Reisebereitschaft (60%) und gute Kommunikationsskills in deutscher und englischer Sprache

Hier gibt's mehr...

CONSILIO

CONSILIO GmbH | Einsteinring 22 | 85609 Aschheim | Telefon +49 (89) 960575-0 | bewerbung@consilio-gmbh.de | www.consilio-gmbh.de

Wie Energieversorger Gas- und Strompreisbremsen praktisch umsetzen

Die Schwarmintelligenz des Eco-Systems

Die Vorgaben der Politik zur Gas- und Strompreisbremse sind für alle Energieversorger eine Herausforderung, denn die Umsetzung ist komplex, der Zeitplan straff. Für eine fristgerecht verfügbare und v. a. bezahlbare Software-Lösung, die auch Endkund:innen entlastet, wurden Ende 2022 die Kräfte zwischen allen Akteuren gebündelt. Wie genau das Zusammenspiel zwischen Anwender:innen und Software-Lieferant aussieht, was Versorger über Preisbremsen darüber hinaus an Unterstützung brauchen, und warum Frank Schmidt, Sprecher des DSAG-Arbeitskreises Energieversorger und CIO der Stadtwerke Magdeburg, die vielen Aufgaben auch als Chance zum Wandel sieht: Das diskutiert er mit Daniela Sellmann, Global Vice President Industry Business Unit Utilities, und Gerald Galka, Member of Product Management Team Utilities, beide SAP.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Welche neuen Herausforderungen ergeben sich für Energieversorger durch die Krise? Und welche davon sind die drängendsten?

Frank Schmidt: An erster Stelle haben wir die Politik, die in immer kürzeren Abständen Vorgaben und neue Gesetze erlässt, die zum einen nicht immer eindeutig, zum anderen in der Umsetzung mit erheblichem Aufwand verbunden sind. Zweitens geraten etablierte Marktmechanismen durcheinander. Beispielsweise ist es für einige Anbieter mittlerweile lukrativer, Energie an der Börse zu verkaufen als Endkunden zu beliefern. Mit der Konsequenz, dass diese bei uns vor der Tür stehen und wir schnell und teuer Energie zukaufen müssen. Und drittens, die Komplexität der vielen neuen Regelungen ist für den Großteil der Kunden einfach nicht verständlich. Und ganz objektiv beurteilt tragen die teils sehr vereinfachten Darstellungen in den verschiedenen Medien leider dazu bei, dass die Erwartungshaltung der Kunden mit der Realität nicht übereinstimmt, wie etwa bei der Rückerstattung des Dezemberabschlags 2022. Denn hier gilt: Es wurde nicht der Dezemberabschlag für bspw. das Gas erlassen, sondern in diesem Monat eine auf dem Septemberabschlag basierende Menge berechnet, die dann mit dem Dezemberpreis verrechnet wird. Die veränderte Mehrwertsteuer in diesem Zeitraum macht es dabei noch komplexer.

Daniela Sellmann: 2022 war das Jahr der Zeitenwende für die Energiebranche. Kostendruck und Margenreduktion wurden durch das politische Weltgeschehen noch einmal massiv angeheizt, hinzukam und -kommt immer noch der Zwiespalt zwischen Standardgeschäft und Innovation, denn nur Strom und Gas zu verkaufen, ist nicht mehr lukrativ. Sprich, Versorger müssen neue Services entwickeln, Kunden binden und die erneuerbaren Energien schneller ausbauen. Mit Blick auf die Regierung braucht das wiederum eine sehr viel stärkere Unterstützung von Investments in die bestehende Infrastruktur, die viel zu alt für all diese Vorhaben und z. B. für den großflächigen Einsatz von intelligenten Asset-Management-Lösungen schlicht nicht aufgestellt ist.

Gerald Galka: Wir müssen uns vor Augen führen, wo die Energieversorger hinsichtlich ihrer Digitalisierung stehen. Hier gibt es, wie auch in großen Teilen der Gesellschaft, leider eine eklatante Diskrepanz zwischen dem benötigten Soll-Zustand und der vorhandenen Ist-Situation. Damit stehen wir alle, auch die Versorger, vor einem großen Problem, und das seit den beginnenden 90er Jahren. Hier gibt es dringenden Handlungsbedarf!

Was kann und muss die IT leisten, um diese Herausforderungen zu meistern?

Frank Schmidt: Die Anforderungen an Geschwindigkeit und Qualität sind mittlerweile enorm, und das wiederum erfordert ein hohes Prozesswissen – also Kolleg:innen, die

Arbeitskreis Energieversorger

Der Arbeitskreis Energieversorger mit seinen knapp **1.000 Mitgliedspersonen** ist eines von mehr als 200 aktiven Gremien im Kreis der über 3.800 Mitgliedsunternehmen im DSAGNet. Er befasst sich mit seinen Arbeitsgruppen mit allen branchenspezifischen **Utilities-Themen**. Dabei werden mit Fokus auf SAP-Lösungen die Sparten **Strom**, **Gas** und **Wasser** inklusive der **Entsorgungsbranche** berücksichtigt. Zudem behandelt der Arbeitskreis intensiv das Thema **Marktkommunikation** und **Digitalisierung**.

dsagnet.de/go/energieversorger

den Prozess von A bis Z verstehen. Das wiederum braucht Teams, die über Unternehmensgrenzen hinweg gemeinsam Anforderungen an die IT spezifizieren, implementieren und so testen müssen, dass es zu möglichst wenig Fehlern in den Massenprozessen kommt. Und dafür benötigen wir Ad-hoc-Datenanalysen genauso wie ein enges Miteinander zwischen dem Hersteller der IT-Lösungen und den Fachbereichen.

Daniela Sellmann: Uns ist bewusst, dass wir angesichts all dieser Anforderungen und immer kurzfristiger auftretenden Änderungen seitens Politik und Kunden unsere Hands-on-Mentalität noch stärker als bisher ausbauen müssen. Denn genau diese Eigenschaft macht unsere existierende Plattform für die Energieversorger, über die sie ihr Bestandsgeschäft solide und sicher abwickeln können, den entscheidenden Tick besser. Sprich, sie sind damit flexibel genug, um Ad-hoc-Vorgaben wie die Gaspreisbremse agil umsetzen zu können. IT ist niemals zum Selbstzweck da, denn die Tools und die Technologien müssen letztlich Prozessinnovationen umsetzen können. IT darf also nicht isoliert, sondern muss als Business-Thema betrachtet werden – schließlich möchte man damit ja auch ein Business-Problem lösen!

Und was bedeutet dieser Wandel für die Mitarbeitenden?

Frank Schmidt: Wir brauchen u. a. ein komplett neues Verständnis von Führung: In einer hochdynamischen und komplexen Umgebung kommt es darauf an, Entscheidungen effizient und transparent herbeizuführen. Dies an den Stellen, wo auch die erforderliche Information vorliegt. Mehr Verantwortung auf geringere Hierarchiestufen delegieren, kann Prozesse effizienter, schneller und damit preiswerter machen. So sind z. B. mehrstufige Freigabeprozesse, wie vielfach in den Unternehmen in der Vergangenheit etabliert, teure Bremsen im Prozess. Hinterfragt man, wer wirklich die Entscheidungen trifft, stellt man dann fest, dass sich einer auf den anderen verlässt. Will man diesen Schritt gehen, bedeutet das aber, dass mit wachsender Hierarchie Mittel bereitstehen müssen, effizient den Gesamtprozess im Blick zu behalten und Abweichungen wie auch Zusammenhänge einfach erkennen zu können. Die bisherigen Detailfreigaben haben vielfach genau diesen Blick auf das Ganze verstellt.

Ein solcher Wandel kann dazu beitragen, dass allseits beklagte Personalproblem zu lösen, denn wir haben in den Unternehmen bereits hochqualifiziertes Personal, das wir aber mit immer mehr Verwaltungsaufgaben binden. Kreativität und Effizienz bleiben dabei auf der Strecke.

Daniela Sellmann: Was das Thema Personal und Hierarchien betrifft: absolute Zustimmung! Aktuelle Strukturen sind kaum in der Lage, agil auf all die Anforderungen reagieren zu können, die auf uns zukommen oder schon da sind. Es braucht viel mehr Accountability und auch inhaltliche Verantwortung der jeweiligen Kolleg:innen und Team-Leads. Wir sind in der Industry-Business-Unit aktuell bereits in holokratischen Teams aufgestellt, arbeiten themenbasiert in Gruppen mit und ziehen quasi weiter, wenn eine Aufgabe gelöst ist.

Gerald Galka: So wie die Digitalisierung auf allen Ebenen der Wirtschaft voranschreitet und noch weiter voranschreiten muss, muss sich auch die IT in den Unternehmen zum Partner von Fachbereichen und zum Treiber der Geschäftsentwicklung wandeln. Anders funktioniert Digitalisierung nicht. Daher ein ausdrückliches Ja zur Verschmelzung von Fachbereich und IT, also einer Art organisatorischem Mindshift.

Was konkret unternehmen Sie bei der Städtische Werke Magdeburg GmbH & Co. KG, um gut durch die Krise zu kommen?

Frank Schmidt: In der aktuellen Frage der Preisbremsen haben wir eine erfolgreiche und sehr enge Abstimmung zwischen Abrechnungslösungen, Kundenkommunikation und Energiebeschaffung. Allein durch die kurzen Testzyklen innerhalb des Pilotprojekts sind alle Akteur:innen hier deutlich enger zusammengerückt. Und dank eines jahrelangen Coaching-Ansatzes in der Durchführung

→

„SAP wurde einst u. a. mit der Idee gegründet, dass man die Buchhaltung nicht in jedem Unternehmen neu erfinden muss. Und genau diesen Ansatz können wir jetzt auch für uns Energieversorger nutzen, denn die Steuerung energiewirtschaftlicher Prozesse hat viel Potenzial für eine unternehmensübergreifende Vereinheitlichung.“

Frank Schmidt, Sprecher des DSAG-Arbeitskreises Energieversorger und CIO der Stadtwerke Magdeburg

von Projekten und unserer jahrzehntelangen Partnerschaft mit SAP haben wir profundes Know-how aufgebaut, das u. a. auch dazu führt, dass wir attraktiv für Bewerbende sind. So haben wir in den letzten 18 Monaten alleine ein Viertel neues Personal einstellen können. Im Rahmen der Pilotierung des Gaspreisbremsenprojekts war ganz eindeutig zu sehen, wie motivierend es gerade für die jüngeren Kolleg:innen ist, mit den Entwickler:innen von SAP, aber auch mit den anderen DSAG-Pilotkund:innen zusammenarbeiten zu können, etwas gemeinsam voranbringen zu dürfen, Teil des gemeinsamen Erfolgs zu sein. Das Thema Schwarmintelligenz ist dabei der entscheidende Faktor, das haben wir auch in unserem Eco-System schnell bemerkt. Menschen zusammenzubringen, die aus unterschiedlichsten Perspektiven Know-how beisteuern und auch gerne Verantwortung tragen, das ist die Basis, um die Zukunft zu meistern. Aber natürlich gibt es nicht nur derartige Leuchttürme, sondern immer noch ausreichend Baustellen.

Was bietet SAP den Energieversorgern, um die Krise zu meistern?

Daniela Sellmann: Neben den aktuellen Bemühungen, dringende Themen wie Gas- und Strompreisbremse IT-seitig auf den Weg zu bringen, haben wir 2022 auch ein neues Lösungspaket auf den Markt gebracht, das die Transformation in die Cloud unterstützen soll: SAP Utilities Core. Begleitend dazu haben wir mit unseren Partnern eine Enablement-Community gegründet, über die begleitende Services zur Verfügung gestellt werden. SAP Consulting Services stellt ergänzend dazu vordefinierte und ausgeprägte Standardprozesse über alle drei Marktrollen als Content zur Verfügung, um bei der Implementierung effizient zu unterstützen. Am Ende des Tages nutzen unsere Kund:innen jetzt ein Cloud-Angebot, das wo nötig standardisiert ist, bei Bedarf aber noch Raum für Individualisierung bietet. Eigenschaften, die jetzt bei den Themen Soforthilfe und Preisbremsen sehr hilfreich sind. Und ganz wichtig: Wir haben die Komplexität bei den Preisen herausgenommen und auf eine Metrik (Zählpunkt-basiert) reduziert, was beim Vorgängerprodukt ja oft moniert wurde.

Gerald Galka: Seit wir immer tiefer in die Krise schlittern, tritt bei uns der Community-Gedanke immer stärker in den Vordergrund. Also Partnerschaften anzubieten und keine reinen Kunden-Auftraggeber-Verhältnisse. Das kann zwar anstrengender sein, z. B. wenn es um kritische Marktsituationen mit hohem Termindruck geht, aber lohnt sich allemal: Denn das Miteinander führt in meiner Wahrnehmung auch wieder zu einem größeren gegenseitigen Verständnis für die Belange der jeweils anderen Seite. Software mit Pilotkund:innen zu entwickeln, hilft immens, erste Fehler sofort korrigieren und dem Rest der Gemeinschaft ersparen zu können. Und um auf den Kontext der Soforthilfe und der Preisbremsen zurückzukommen: Der Community-Gedanke wurde hier auch so gelebt, dass Unternehmen, die im echten Leben Konkurrenzunternehmen sind, jetzt einen intensiven Austausch hatten mit dem Ziel, für alle eine Lösung zu finden, auch für unsere Bürger:innen.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Angebot von SAP z. B. zur Gaspreisbremse?

Frank Schmidt: Sehr, und das nicht nur aus den bereits beschriebenen Gründen. SAP war sofort zur Stelle und hat sich mit uns Anwender:innen zusammengesetzt und zugehört: Was wir brauchen, wie schnell wir die Unterstützung benötigen und wie genau sie aussehen soll. Die Vielfalt der Sonderfälle hätten wir in Eigenregie nicht allein in die Abrechnungsprozesse umgesetzt bekommen. Schon gar nicht in der geforderten Zeit.

Stichwort: Energieversorger-Cockpit. Was hat es damit auf sich?

Frank Schmidt: An die erfolgreiche Zusammenarbeit bei den Preisbremsen wollen wir als DSAG in diesem Jahr anknüpfen und die Frage angehen, was es braucht, um in der aktuellen Situation in den Unternehmen den Überblick zu behalten und was uns hilft, den oben angesprochenen Wandel im Führungsverständnis zu ermöglichen. Oder anders formuliert: Wir müssen die Potenziale der SAP-Lösungen dafür nutzen, das Management der Versorger endlich in die Lage zu versetzen, besser datenbasierte Entscheidungen zu treffen. Die technologische Basis steht mit der SAP Analytics Cloud (SAC) dafür zur Verfügung. Nicht nur SAP-Daten, sondern Daten aus vielen verschiedenen Quellen können damit zu Dashboards verknüpft werden. So kann es gelingen, IT- und OT-Daten gemeinsam zu nutzen, um einen ganzheitlichen Blick auf die Unternehmensrealität zu gewinnen. Komplexität erfordert aber auch einen darüber hinausgehenden Wandel. Si-

Städtische Werke Magdeburg

Die Städtischen Werke Magdeburg GmbH & Co. KG wurden **1993** gegründet. Sie sind das **Ver- und Entsorgungsunternehmen** für Magdeburg. Sie versorgen Kund:innen mit Strom, Erdgas, Wärme und Trinkwasser. Außerdem entsorgen sie das **Abwasser** der Stadt. Mit ihren **728 Mitarbeitenden** zählt das Unternehmen zu den Großunternehmen Sachsen-Anhalts. Darüber hinaus stellen sie **IT-Dienstleistungen** für weitere **572 Anwender:innen** zur Verfügung.

sw-magdeburg.de

mulationen ermöglichen es, Sachverhalte besser zu verstehen, auch wenn die dahinterliegenden Zusammenhänge nichtlinearer Natur sind. Dabei stellt sich aber die Frage nach dem Umfang und der Qualität der verfügbaren Daten? Anwender:innen an die Hand zu nehmen und ihnen Appetit auf all das zu machen, was machbar ist, wird die Fachbereiche und die IT in dem von Herrn Galka angesprochenen Sinn besser zusammenbringen. Möglichkeiten, aber auch Grenzen der verschiedenen Verfahren, wie z. B. Künstliche Intelligenz (KI), gemeinsam zu erkunden, erfordert neben fachlichem Verständnis vor allem Freiräume und Geduld.

v. l. n. r.: Frank Schmidt, Sprecher des DSAG-Arbeitskreises Energieversorger und CIO der Stadtwerke Magdeburg, Daniela Sellmann, Global Vice President Industry Business Unit Utilities, und Gerald Galka, Member of Product Management Team Utilities, beide SAP

Was kritisieren die Energieversorger hinsichtlich der aktuellen SAP-Lösungen und der Abbildung notwendiger Prozesse?

Frank Schmidt: SAP stellt einen umfassenden Baukasten modernster Technologie bereit. Aber es ist nicht immer einfach, diese technologischen Möglichkeiten in den Unternehmen und somit in der Praxis wirksam werden zu lassen. Hier bedarf es gemeinsamer Anstrengungen im Wissenstransfer wie auch der Auslieferung von Musterlösungen, die schnell adaptiert werden können. Der Wechsel eines Kunden bzw. einer Kundin von einem Lieferanten zum anderen wird gut unterstützt. Was aber, wenn plötzlich viele Kund:innen in die Grundversorgung wechseln, weil ihnen ihr Lieferant gekündigt hat? Welche Auswirkungen hat das auf das Beschaffungsportfolio und wie wirkt sich das auf das Unternehmensergebnis aus? Was bewirkt eine Preisänderung in Bezug auf die Kundenbindung wie auch auf das Unternehmensergebnis? All diese Prozesse würde ich gerne konsolidiert per Knopfdruck vor mir auf dem Bildschirm sehen, ohne dafür in verschiedenen Bereichen erst nach Auswertungen fragen zu müssen. Daten der Vergangenheit für derartige Prognosen nutzen zu können, kann Entscheidungen vereinfachen und die notwendigen Effizienzgewinne bei den Mitarbeitenden erzeugen, um sich werthaltigen Aufgaben zuwenden zu können. Wie gesagt, die Technologie dafür existiert, aber dieses Denken bzw. die Potenziale sind noch nicht in den Köpfen angekommen und bedürfen einer gemeinsamen Anstrengung von SAP und den Unternehmen.

Daniela Sellmann: Das unterstützen wir auf jeden Fall. Wir sollten nutzen, was bereits existiert, denn das Problem ist gewiss nicht, dass es nicht ausreichend Lösungen gibt. Es geht hier und heute vielmehr um die Themen Adaption und Mindshift.

Welche Vorteile bietet SAP den Energieversorgern im IT-Markt?

Frank Schmidt: Auf jeden Fall sichert allein die Größe von SAP eine „Schwungmasse" und Erfahrung, die Sicherheit und Stabilität geben. Stabilität in den Massenprozessen ist bei SAP-Anwender:innen seit Jahren kein Thema. Mit der Branchenerfahrung und dem Eco-System an Beratungshäusern steht neben der Software-Lösung ein Gesamtpaket zur Verfügung, das auf jeden Fall Sicherheit gibt. Technologische Innovationskraft, sei es die HANA-Datenbank mit einem großen Performance-Gewinn, seien es Lösungen wie die SAP Analytics Cloud (SAC), schaffen die Grundlage, Herausforderungen der Zukunft meistern zu können. Der in den letzten Jahren wahrnehmbare Wandel hin zu Agilität bei der Reaktion auf Kundenbedürfnisse garantiert, dass die anstehenden Themen auf hohem Niveau bewältigt werden können.

Daniela Sellmann: Was wir in diesem Krisenjahr festgestellt haben, ist, dass viele Kund:innen, die eigentlich beim Mitbewerber unter Vertrag standen, nun wieder bei uns gelandet sind. Weil es bei SAP eben glatter läuft, wir vorhandene Komplexität abbilden und reduzieren können, und es mit uns nicht bereits Probleme bei der Abbildung einfacher Commodity-Prozesse gibt – und das sind alles Zitate aus 2022.

Was sind die nächsten dringenden Anforderungen – und wie begegnen Sie diesen?

Frank Schmidt: 2023 steht in unserem Hause im Zeichen der Transformation auf S/4HANA Utilities. Was auch an der Zeit ist, denn wir nutzen IS-U nun seit 22 Jahren. Wir räumen quasi die Garage auf und werden am Ende vor einem großen Haufen stehen und von vielen Sachen nicht mehr wissen, wofür wir sie jemals gebraucht haben. Rückführung auf den Standard, wo es sinnvoll ist, um einerseits Kosten zu sparen, andererseits aber auch, um die Systeme schneller und stabiler an geänderte fachliche Anforderungen anpassen zu können, wird einige Überzeugungsarbeit benötigen. Eines ist klar: Es muss vorangehen. Und mit dem Plattformansatz haben wir dahingehend schon viel gewonnen.

Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

„IT ist niemals zum Selbstzweck da, denn die Tools und die Technologien müssen letztlich Prozesse umsetzen können. IT darf also nicht isoliert, sondern muss als Business-Thema betrachtet werden – schließlich möchte man damit ja auch ein Business-Problem lösen!"

Daniela Sellmann, Global Vice President Industry Business Unit Utilities bei SAP

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit nutzt allen Beteiligten

So einfach wie genial

Die hohen Energiepreise belasten Haushalte und Unternehmen nach wie vor enorm, die praktische Umsetzung von Strom- und Gaspreisbremse ist kompliziert und braucht Zeit. Nils Weil, Referent Wärmemarkt Abteilung Energiewirtschaft vom Verband kommunaler Unternehmen e. V. (VKU), zu den Herausforderungen und Aufgaben der letzten Monate für die Verbandsmitglieder und warum die Zusammenarbeit mit der DSAG wichtig und zielführend war.

Das Gespräch führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Welche neuen Herausforderungen durch die aktuelle Krise ergaben und ergeben sich für den VKU und seine Mitglieder?

Nils Weil: Als aktive Teilnehmer an den Strom- und Gasmärkten sowie an der Belieferung von Haushalten und gewerblichen Verbrauchern, wie z. B. der Industrie, sind die Stadtwerke zentrale Akteure der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette und daher in vielfältiger Weise von der aktuellen Situation betroffen. Hervorzuheben ist in diesem Kontext sicherlich ihre Rolle in der Umsetzung der politisch beschlossenen Preisbremsen für Strom, Gas und Wärme. Gleichzeitig führen die Preisturbulenzen an den Energiemärkten sowie die unklaren Entwicklungsperspektiven auch zu wirtschaftlichen Risiken bei den kommunalen Energieversorgern. Um den Energiehandel zu stabilisieren und die energiewirtschaftlichen Lieferketten abzusichern, bedarf es ergänzender Unterstützung durch den Bund. Daher fordert der VKU vehement einen Schutzschirm für die kommunale Energiewirtschaft.

Was leistet der VKU für seine Mitglieder, damit diese gut durch die Krise kommen?

Kernaufgabe des VKU ist die politische Interessensvertretung der Kommunalwirtschaft gegenüber der Politik. Im vergangenen Jahr kam dieser Aufgabe eine besondere Bedeutung zu, weil das Jahr 2022 aufgrund der Ukraine-Krise durch eine enorme Anzahl an Gesetzgebungsverfahren geprägt war. Neben den politischen Reformen zur Umsetzung der Energiewende mussten zusätzlich auch Antworten auf die Herausforderungen bei Versorgungssicherheit und Preisstabilität gefunden werden. Eine wesentliche Aufgabe z. B. im Kontext der politischen Beschlussfassung zur Entlastung der Gas- und Wärmepreise bestand darin, für eine möglichst einfache Ausgestaltung mit geringem bürokratischem Mehraufwand zu werben. Zusätzlich halten wir unsere Mitgliedschaft durch regelmäßige schriftliche sowie auch digitale Formate aktuell über die Entwicklungen im politischen Berlin informiert. Manchmal ist es aber auch die größte Hilfe, einfach eine Möglichkeit zum Austausch untereinander zu schaffen. Die Initiative der DSAG und SAP ist hierfür ein sehr gutes Beispiel.

Wie kam es zu dieser verbandsübergreifenden Initiative zwischen VKU, DSAG und dem Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V. (BDEW)?

Die Umsetzung der Gas- und Wärmepreisbremse sowie natürlich auch der Strompreisbremse stellt enorme Anforderungen an etablierte IT-und Abrechnungssysteme. Innerhalb einer sehr kurzen Frist müssen zum Teil grundlegende Umstellungen vorgenommen werden, damit Haushalte und gewerbliche Kunden sehr schnell eine Entlastungswirkung von den massiv gestiegenen Energiepreisen erfahren. Dieser Fall stellt eine Situation dar, welche es in dieser Form noch nicht gegeben hat. Die Idee der DSAG im

Verband kommunaler Unternehmen (VKU)

Der VKU ist die Interessenvertretung der kommunalen **Versorgungs-** und **Entsorgungswirtschaft** in Deutschland. Im VKU sind über **1.500 Mitgliedsunternehmen** organsiert, die v. a. in der **Energieversorgung**, der **Wasser-** und **Abwasserwirtschaft**, der **Abfallwirtschaft** und **Stadtreinigung** sowie im Bereich **Telekommunikation** tätig sind. Mit rund **293.200 Beschäftigten** haben sie 2020 Umsatzerlöse von rund **123 Mrd. Euro** erwirtschaftet und mehr als 16,4 Mrd. Euro investiert.

vku.de

Herbst 2022 war dabei so einfach wie genial: Lasst uns die Schwarmintelligenz der Expert:innen aus den Unternehmen nutzen, um konstruktiv an einer Lösung zu arbeiten. Der VKU hat „lediglich" seine Mitgliedschaft über das Vorhandensein der entsprechenden Austauschplattform bei der DSAG informiert. Das große Interesse hat uns sehr gefreut, weil wir den Eindruck hatten, damit spürbar geholfen zu haben.

Welche Prozesse genau müssen die Versorger fit bekommen?

Die größte Herausforderung liegt sicherlich darin, die Abrechnungssysteme anzupassen. Im Massengeschäft mit Haushalten müssen bspw. in vielen verschiedenen Tarifen die Entlastungsbeträge zum Teil kundenindividuell errechnet, weitergegeben und ausgewiesen werden. Diese Prozesse sind bisher in der IT vielfach noch nicht etabliert. Im Geschäft mit Gewerbe- und Industriekunden gilt es häufig zu klären, ob die konkreten Anspruchsvoraussetzungen vorliegen. Und auch hier müssen die Rechnungsformulare und -beträge angepasst werden. Parallel haben die Versorger sehr viele Kundenanfragen zu bearbeiten, wobei wir mit einem weiter steigenden Informationsbedarf rechnen. Schließlich muss die Vorauszahlung beantragt werden, und dafür haben Kund:innen zusätzliche Nachweispflichten zu erfüllen: Eine enorme Mehrarbeit in kurzer Zeit für die Mitarbeitenden der Stadtwerke. Es galt und gilt immer noch, die IT-Systeme und insbesondere die Abrechnungssysteme so aufzustellen, dass die neuen Anforderungen realisiert werden können. Hierfür ist der gute Austausch zwischen der DSAG und SAP sehr hilfreich.

Von welchem Zeitrahmen sprechen wir?

Der Zeitplan für die politischen Beschlussfassungen sowie auch für die Umsetzung durch die Unternehmen gestaltete und gestaltet sich noch extrem anspruchsvoll. Prozesse, welche in „normalen" Zeiten sicherlich mehrere Monate oder auch Jahre gedauert hätten, liefen extrem schnell ab. Bei den Entlastungsmaßnahmen im Bereich Gas bzw. Wärme lagen zwischen dem Konzeptvorschlag durch die „Experten-Kommission Gas und Wärme" und dem Inkrafttreten der entsprechenden Gesetze nur wenige Wochen. Für die Unternehmen stellt sich der anspruchsvolle Zeitplan umso mehr, weil erst dann mit der Umsetzung begonnen werden kann, wenn Klarheit über die konkrete Ausgestaltung und die Abwicklungsprozesse der Preisbremsen herrscht. Viele hatten sich aufgrund der sehr kurzfristigen Absage an die Gaspreisbeschaffungsumlage ja leider umsonst Gedanken über deren Umsetzung gemacht. Einen ähnlich anspruchsvollen Zeitrahmen sehen wir bei der Strompreisbremse, die seit dem 1. Januar 2023 in Kraft ist. Politisch beschlossen wurde das entsprechende Gesetz aber erst Mitte Dezember. Die Zahlen verdeutlichen den enormen Kraftakt und die Mammutaufgabe, die durch die unternehmerische Praxis geleistet werden müssen. Aber schlussendlich – und das muss man sich auch immer vor Augen halten – leisten die

Nils Weil, Referent Wärmemarkt Abteilung Energiewirtschaft vom Verband kommunaler Unternehmen e. V. (VKU)

Umsetzungsverantwortlichen in den Versorgungsunternehmen damit einen essenziellen Beitrag, um das wirtschaftliche Zusammenleben unserer Gesellschaft zu stabilisieren.

Wie schätzen Sie das Engagement der DSAG beim Thema Gaspreisbremse ein?

Bei der DSAG bündelt sich das geballte SAP-Wissen zum Thema Utilities, und der mittlerweile jahrzehntelange Austausch mit SAP und praktizierte Einflussmöglichkeiten helfen sehr. Wir schätzen das Engagement der DSAG daher als außerordentlich wichtig ein. Das große Interesse unserer Mitgliedschaft an der DSAG-Idee, über Schwarmintelligenz und Austausch bzw. Diskussion zwischen den Expert:innen aus den Unternehmen Lösungsansätze zu finden, zeigt die Bedeutung der Anwendervereinigung eindrucksvoll.

Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Anzeige

SAP-Abkündigung zu IS-H

Kliniken stark gefordert

Seit dem DSAG-Jahreskongress im Oktober 2022 ist klar: Es wird keine Nachfolge für die Branchenlösung SAP Patientenmanagement (IS-H) in der S/4HANA-ERP-Welt und für das klinische Informationssystem i.s.h. med von Partner Oracle Cerner geben. Die Folgen des Rückzugs von SAP sind für Klinken und Krankenhäuser gravierend: Prioritäten müssen neu vergeben und Projektpläne überdacht werden.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Die Ankündigung von SAP fordert die IT von Kliniken und Krankenhäusern, die IS-H einsetzen. Sie müssen neue IT-Strategien erarbeiten und ihre Systemarchitektur überdenken. Im Klartext: Neben einem Großprojekt, um die kaufmännischen Module der SAP-ERP-Systeme abzulösen, müssen die Häuser auch jedes Krankenhausinformationssystem (KIS) ins Visier nehmen – so z. B. das KIS i.s.h.med von Oracle Cerner. KIS-Anbieter müssen entweder ihr vorhandenes Funktionsspektrum um die Patientenabrechnung und -administration erweitern, oder die Krankenhäuser benötigen eine zusätzliche Software, die sie in das KIS integrieren. Häuser, die i.s.h.med einsetzen, brauchen Klarheit, wie und wann Oracle Cerner eine verbindliche Nachfolgelösung, bestenfalls mit den nun fehlenden Funktionen, präsentiert.

Knappe Ressourcen, hohe Kosten

Die neue SAP-Healthcare-Strategie hat jedoch nicht nur auf die Planungen in den Kliniken und Krankenhäusern Einfluss, weiß Michael Pfeil, DSAG-Arbeitskreissprecher Healthcare: „Der personelle und monetäre Aufwand ist bei entsprechenden Projekten erheblich." Zudem hält der IT-Abteilungsleiter SAP/Betriebswirtschaftliche Applikationen beim Universitätsklinikum Bonn den angesetzten Zeitplan für abwegig. SAP hat für die Software SAP ERP Central Component (SAP ECC) eine Mainstream-Wartungszusage bis zum 31.12.2027 gegeben, an die sich eine kostenpflichtige, optionale Extended-Wartung bis Ende 2030 anschließt. Für IS-H wird es ab 2031 nur noch kundenspezifische Wartung geben. „Bis Ende 2027 sind die auf unsere Häuser zukommenden Aufgaben mit den vorhandenen Ressourcen nicht zu erfüllen – und die optionale Extended-Wartung ist ein enormer Kostenfaktor", ordnet Michael Pfeil ein. Zudem verhindern der Digitalisierungsdruck und die Mammutaufgabe, über die Geschäftsprozesse im Bereich der Verwaltung nachdenken zu müssen, die Wartungsverlängerung als wirkliche Option.

Migration und Timing

Durch die strategische Entscheidung von SAP sind zum einen diejenigen im Zugzwang, die noch nicht auf S/4HANA migriert haben. Zum anderen diejenigen, die bereits eine Vertragsumwandlung (Conversion) vorgenommen und ein S/4HANA-Projekt gestartet haben. „Diese Krankenhäuser müssen ihre Migrationsstrategie inklusive Zeitplan überdenken. Und vor dem Hintergrund der Kosten und des Aufwands werden insbesondere kleinere Häuser möglicherweise prüfen müssen, ob sie an einer SAP-Lösung für den kaufmännischen Bereich festhalten müssen", erläutert Tatjana Neitz-Kluge, stellvertretende Sprecherin des DSAG-Arbeitskreises Healthcare und hauptberuflich tätig bei der Universitätsmedizin Göttingen.

Ebenfalls herausfordernd dürfte es werden, Anbieter zu finden, die das Leistungsportfolio von IS-H abdecken können. SAP setzt allerdings voraus, dass dafür ausreichend Partner verfügbar sind. Insgesamt befürchten die DSAG-Expert:innen, dass die Häuser noch weitere

Anbieter mit ins Boot holen müssen – insbesondere für die Patientenabrechnung.

Cloud auf dem Prüfstand

Mit der Ankündigung verfolgt SAP weiter einen Cloud-first-Ansatz, denn: Die Branchenlösung soll künftig über spezifische Datenmodelle und Schnittstellen in die Cloud zur Business Technology Platform (BTP) unterstützt werden. Die Ausgestaltung ist Sache der Partner. „Die Cloud-Nutzung im Klinikbereich ist nicht so ohne weiteres möglich – bevor die BTP im Kontext der Patientendaten genutzt werden kann, müssen Anpassungen erfolgen", erläutert Michael Pfeil. Gefordert sei hier u. a. die Politik. Standards müssten etabliert, Ressourcen bereitgestellt und der Datenschutz geändert werden. Aus DSAG-Sicht sollten für Behörden und öffentliche Institutionen im jeweiligen Land Cloud-Instanzen aufgesetzt werden, denn nach Meinung von Christoph Wuczkowski, stellvertretender Sprecher der österreichischen DSAG-Arbeitsgruppe Gesundheitswesen, sind die „vorhandenen lokalen Private-Cloud-Angebote nicht für Gesundheitsdaten vorgesehen." Der hauptberuflich bei der Vinzenz Gruppe Krankenhausbeteiligungs- und Management GmbH tätige Experte weist zudem darauf hin, dass die Gesundheitsdaten 24/7 verfügbar sein müssen.

Branchenlösung auf S/4HANA

Nur wenige Tage nach der SAP-Veröffentlichung im Oktober 2022 hat bereits ein SAP-Partnerunternehmen angekündigt, eine Nachfolgelösung für IS-H auf S/4HANA anzubieten. Darüber hinaus stehen zusätzliche Innovationen im Raum. Die DSAG-Expert:innen begrüßen Vorhaben wie diese, da sie viele Kliniken und Krankenhäuser davor bewahren könnten, einen kompletten und aufwendigen Produktwechsel vollziehen zu müssen. Zudem ermöglicht eine frühzeitige Information, dass Infrastruktur bereits beschafft und S/4HANA-Projekte für die Prozesse in der Verwaltung aufgesetzt werden könnten. Entsprechend unterstützt die DSAG alle Partner dabei, die besten Optionen für die Branche und gegebenenfalls eine Nachfolgelösung für IS-H zu erarbeiten. Der Schulterschluss mit Partnern wurde bereits gesucht und die Entwicklung einer Architektur für die Zeit nach der Abkündigung auf die Agenda gesetzt.

Und wie sieht der zeitliche Horizont aus? Die Lösungen sollten ab 2024 verfügbar sein – genauso wie die entsprechenden Ressourcen, um sie schnell umsetzen zu können.

„Nur so können wir mit der Umsetzungsplanung für die Einrichtungen im Gesundheitswesen beginnen. Wir brauchen verbindliche Zusagen möglicher Partner", fordert Christoph Wuczkowski, und Tatjana Neitz-Kluge ergänzt: „Das hat massiven Einfluss auf die →

Arbeitsgruppe Gesundheitswesen Österreich – SAGA

Für spezifische Themen, die das Gesundheitswesen in Österreich betreffen, bietet die DSAG eine länderspezifische Arbeitsgruppe. Mit fast **130 Mitgliedern** vertritt sie alle **öffentlich finanzierten Krankenanstalten Österreichs**, sowohl gegenüber dem **Lokalisierungspartner** als auch weiteren **Stakeholdern**, die neue Anforderungen an das Gesundheitswesen in Österreich stellen.

dsagnet.de/go/aG_Gesundheitswesen_Oesterreich_-_SAGA

Arbeitskreis Healthcare

Mit seinen fast **900 Mitgliedern** rückt der Arbeitskreis Healthcare die Themen **Patientenversorgung** und **betriebswirtschaftliche Effizienz** in den Fokus. Dabei erfordert das Spannungsfeld zwischen Innovationen und kurzfristigen gesetzlichen Anforderungen die enge Zusammenarbeit mit SAP und weiteren Software-Anbietern wie Oracle Cerner.

dsagnet.de/go/object91564

Tatjana Neitz-Kluge, stellvertretende Sprecherin des DSAG-Arbeitskreises Healthcare und hauptberuflich tätig bei der Universitätsmedizin Göttingen

Transformations-Roadmaps der Kund :innen, für die eine Investitions- und Planungssicherheit gewährleistet sein muss. Sofern der On-Premise-Weg gegangen wird, muss es auch über 2040 hinaus für S/4HANA bzw. eine Nachfolgelösung, eine On-Premise-Verfügbarkeitsgarantie geben." Darüber hinaus muss SAP die Partnerunternehmen intensiv unterstützen. Interessant ist auch, wie und ob es SAP gelingen wird, seiner eigenen Vorgabe zu folgen und den S/4HANA-Kern „sauber" zu halten. Gleichzeitig hat die DSAG ein Auge auf die Themen Lizenzierung und Wartung für einen möglichen IS-H-Nachfolger. Hier sollte SAP zeitnah pragmatische Lösungsvorschläge machen.

Stichwort: Migration

Hinsichtlich der Migration einer neuen IS-H-Lösung nach S/4HANA steht weit oben auf der Liste der Anwender:innen, dass der Migrationsaufwand so gering wie möglich sein und eine Nachfolgelösung Innovationen und verbesserte Funktionalitäten bieten sollte. „Damit der Aufwand der IS-H-Neuimplementierung überschaubar bleibt und kein jahrelanger paralleler Betrieb vom IS-H in einem SAP-ERP-Central-Component-System nötig ist, muss es eine Lösung für die Übernahme bestehender Abrechnungsdaten geben, da Rechnungen bis zu sieben Jahre nach Rechnungslegung storniert und neu fakturiert werden können", so Tatjana Neitz-Kluge. Damit die Anforderungen frühzeitig gehört werden, steht die DSAG bereits im Austausch mit den relevanten Herstellern und deren Partnern, um tragfähige Lösungen für die Herausforderungen zu identifizieren. ■

„Bis Ende 2027 sind die auf unsere Häuser zukommenden Aufgaben mit den vorhandenen Ressourcen nicht zu erfüllen – und die optionale Extended-Wartung ist ein enormer Kostenfaktor."

Michael Pfeil,
DSAG-Arbeitskreissprecher Healthcare und IT-Abteilungsleiter SAP/Betriebswirtschaftliche Applikationen beim Universitätsklinikum Bonn

Was muss eine IS-H-Nachfolgelösung leisten?

- Die Lösung muss zukunftssicher sein und zu wirtschaftlich vertretbaren Kosten angeboten werden. Die Kosten dürfen sich im Hinblick auf die bestehenden Systeme nicht wesentlich erhöhen.
- Ein neues Patienten-Management mit Patientenadministration und -abrechnung auf der S/4HANA-Plattform sollte vollintegriert im lokalen S/4HANA-System bereitgestellt werden können.
- Die Länderspezifika müssen enthalten bleiben, wie z. B. der Datenaustausch nach §§ 301, 302 SGB V oder die Anforderungen an die Telematik-Infrastruktur (TI).
- Die Nachfolgelösung muss eine Migration aus dem existierenden Datenmodell sicherstellen sowie funktionale Mängel in der Nutzerfreundlichkeit beheben und die immer komplexer werdenden Abrechnungsvorschriften einfach abbilden.
- Die Schnittstellen müssen so bereitgestellt werden, dass eine Integration zu jedem beliebigen KIS – und insbesondere auch zu i.s.h.med – mit dem bestehenden Umfang möglich ist.
- Die Schnittstellen zu Dritt-Software-Lösungen, wie z. B. für die Kodierunterstützung, das Reklamations-Tool, OPS-Collector, Datenträgeraustausch gemäß §§ 301, 302 SGB V und DALE-UV müssen weiter ohne großen Zusatzaufwand zu bedienen sein.
- Die gesetzlichen Anforderungen, z. B. der PPUGV, PPRL, PPR2.0, QS-Dokumentation, die nicht nur das Modul IS-H betreffen, müssen von KIS-Herstellern bereitgestellt werden. Hier braucht es eine enge Verzahnung von administrativen und klinischen Prozessen, so wie sie zwischen den Modulen IS-H und i.s.h.med besteht. Zudem müssen Entwicklungskapazitäten sichergestellt sein, um gesetzliche Anforderungen zeitnah umzusetzen.
- Die Lösung muss Plausibilitätsprüfungen und Logiken, wie z. B. Ausschlüsse in Abhängigkeit der erfassten Daten, einfach und kundenindividuell abbilden.
- Krankenhäuser und Kliniken sind heute von IS-H in Form von Customizing/BAdIs eine Flexibilität gewöhnt, die durch Erweiterungen auch bei einer Nachfolgelösung gegeben sein sollte. Dies ist wichtig, da es viele Abrechnungsformen gibt und keine Standards.

Jetzt wird's feurig!

Verleihen Sie Ihrem Marketing-Menü für das Jahr 2023 die richtige Würze – z. B. mit einer Anzeige oder einem Advertorial in der **blaupause** 02-2023!

SAP-Anwender:innen bei einer ihrer Lieblingslektüren – ohne Streuverlust. Buchen Sie bis spätestens 4. Juli 2023!

DSAG

dsag.de/mediadaten

DSAG und SAP im Gespräch zu aktuellen Themen

Work in Progress

Wie das Motto der DSAG-Technologietage 2023 „Work in Progress" schon sagt: Bei SAP ist derzeit vieles in Arbeit. Im Gespräch nehmen Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand, und Jürgen Müller, Chief Technology Officer (CTO) und Mitglied des Vorstands der SAP SE, eine Bestandsaufnahme zentraler Themen vor. Alles unter der Prämisse, Wege aufzuzeigen, um den Status von „in Arbeit" auf „erledigt" setzen zu können.

Das Gespräch führte Julia Theis, blaupause-Redaktion

25 Jahre DSAG, 50 Jahre SAP: 2022 war das Jahr der Jubiläen. Herr Westphal, Herr Müller, was ist notwendig, für weitere 25 erfolgreiche, gemeinsame Jahre?

Sebastian Westphal: Nach der umfassenden strategischen Neuausrichtung von SAP wünschen sich die Anwenderunternehmen wieder eine stärkere Rückbesinnung auf das Credo „Customer-first" der Gründerjahre. Die Realitäten der Kund:innen sollten in der SAP-Strategie wieder stärker berücksichtigt werden. Durch die starken Veränderungen im SAP-Produktportfolio sind Themen wie eine einfache Migration, Integrationsfähigkeit, Datenschutz und IT-Security relevanter denn je. Aktuell wird das Komplexitäts-Management nicht hinreichend durch übergreifende Standards, Klarheit und Investitionssicherheit unterstützt – auch und gerade bei Cloud-Produkten. Sie sind, wie das Motto der Technologietage 2023, sagt: Work in Progress.

Jürgen Müller: Die strategische Ausrichtung, unsere Kund:innen dabei zu unterstützen, zu einem Netzwerk von intelligenten, nachhaltigen Unternehmen zu werden, verfolgt einen klaren Customer-first-Ansatz. Unsere Strategie orientiert sich an ihren dringlichsten Bedürfnissen, von der Transformation von Geschäftsmodellen, der Automatisierung von Prozessen bis hin zu stabilen Lieferketten und nachhaltigen Betriebsabläufen – gestützt durch unser Applikations-

portfolio und die zugrundeliegende SAP Business Technology Platform (BTP). Stand heute verwenden 99 der 100 größten Unternehmen der Welt SAP-Software, unsere Cloud-Nutzer:innen-Basis umfasst ca. 270 Millionen Menschen. Diese generieren gesamtheitlich 87 Prozent des globalen Handelsvolumens. Solche Zahlenbeispiele zeigen eindrucksvoll, dass mithilfe unserer Software jeden Tag überzeugende Geschäftsergebnisse erzielt werden – ich würde daher im positiven Sinne von „Progressing Work" auf Seiten unserer Kund:innen sprechen. Für die nächsten 25 Jahre wünschen wir uns, dass die DSAG ihre Rolle als konstruktive Plattform für den Kund:innen-Austausch genauso zuverlässig erfüllt wie in der Vergangenheit, und wir uns auch zukünftig mit gegenseitigem Respekt weiterhin offen Anregungen geben können.

2023 soll das Jahr sein, in dem S/4HANA technologisch „fertig" wird. Was bedeutet das für die Anwender:innen?

Sebastian Westphal: Das Release 2023 bildet das Ziel-Release für die Technologie der kommenden Generation und geht mit einer geänderten Release- und Wartungsstrategie einher. Die Kund:innen sind seit der Markteinführung 2015 einen weiten Weg mit SAP gegangen und haben die Implementierung eines „in Progress" befindlichen Kernproduktes über die Jahre mit zusätzlichem finanziellen Engagement begleitet. Die Finalisierung der Kernlösung S/4HANA darf daher nicht bedeuten, dass Innovation und Erweiterungen nur noch in der Public Cloud erfolgen. Wir brauchen sie auch in den Private-Cloud- und On-Premise-Editionen. Hier bedarf es verbindlicher Zusagen von SAP, um die S/4-HANA-Projektinvestitionen der vergangenen Jahre zu sichern.

Jürgen Müller: Einige Kund:innen sehen die Private Cloud nicht als Zwischenschritt in eine vollständige Cloud-Umgebung, sondern als Zielarchitektur. Mit fast 20.000 Kund:innen auf SAP S/4HANA Cloud, Private Edition und On-Premise, hat dieser Bereich eine fortgesetzte Bedeutung, mit dem wir dynamische und hochmoderne Produkte bereitstellen, die nahe am S/4HANA-Kern entwickelt werden. Dank der neuen Release-Strategie liegt der Fokus noch mehr auf leicht konsumierbaren Innovationen, die den Kund:innen schneller zur Verfügung stehen werden. In Zusammenarbeit mit unseren Partnern wird die Private-Cloud-Edition zunehmend zu einem wahren Cloud-Erlebnis, ohne dabei die Individualisierungswünsche unserer Kund:innen aus den Augen zu verlieren. Ein Beispiel ist die Lieferung von ABAP Cloud, das nicht nur in S/4HANA Cloud, Public Edition, sondern auch in der Private Edition und On-Premise verfügbar ist. So unterstützen wir die Clean-Core-Strategie!

Das Wartungsende 2027 für einige zentrale Produkte wie den Solution Manager und die Ankündigung, dass es für die Branchenlösung SAP Patientenmanagement (IS-H) keine Nachfolgelösung geben wird, sind einschneidende Ereignisse. Herr Westphal, was erwarten Sie hier von SAP?

Sebastian Westphal: Fioneer, Business By-Design oder auch IS-H sind warnende Beispiele – und auf der letzten SAP-Pressekon-

→

ferenz wurde die Community informiert, dass die Trennung von Qualtrics sowie ein Abbau von Kapazitäten im Bereich des Kundenmanagement-Portfolios (CRM) erfolgt. Im Hinblick auf die Verlässlichkeit des SAP-Portfolios, auf das Kund:innen im Rahmen ihrer IT-Investitionen vertrauen müssen, sorgt dies für Irritationen. Wir brauchen umgehend eine Perspektive für all jene Produkte, die bis 2027 auslaufen. Beim Solution Manager, bei SAP Process Integration/SAP Process Orchestration (PI/PO) und beim Landscape Manager bedarf es schnellstmöglich tragfähiger Migrationsszenarien. SAP muss die Auswirkungen solcher Wartungsenden stärker und frühzeitiger berücksichtigen. Ein Beispiel ist das Wartungsende für SAP NetWeaver Application Server (AS) Java – ein vermeintlich kleiner Service, dessen Ende jedoch große Auswirkungen hat, wie die DSAG in ihrem Positionspapier Adobe Document Service festgehalten hat. Zudem sind Migrationsprojekte nicht über Nacht zu stemmen, sondern sind je nach Komplexität auf mehrere Jahre anzulegen. Es fehlt hierfür übergreifend die Klarheit, wie aus den vielen einzelnen SAP-Initiativen eine langfristige Vision für die Unternehmenssteuerung im 21. Jahrhundert entstehen kann.

Wie ist die Position von SAP hierzu?

Jürgen Müller: SAP bietet ein stabiles Portfolio an Lösungen an, mit dem unsere Kund:innen die Möglichkeit haben, in die Cloud umzuziehen und gleichzeitig die getätigten Investitionen zu schützen. Wir haben zur Unterstützung des Wegs in die Cloud verschiedene Programme aufgesetzt, z. B. die Bereitstellung von kostenfreien Tools zur Datenübernahme auf die Cloud-Services. Oder unser BTP-Cloud-Migrationscenter, in dem Kund:innen kostenfrei Best Practices und weitere Hilfen zum Umstieg in die Cloud erhalten können. DSAG-Kund:innen helfen uns über die Arbeitskreise, diese Tools, Vorgehensweisen und Produktverbesserungen zu validieren und kontinuierlich wertvolles Feedback zu geben. Wir sehen konkrete Ergebnisse: So hat unsere Zusammenarbeit bei SAP Analytics Cloud (SAC) im letzten Jahr zu großen Verbesserungen geführt, SAP Cloud Application Lifecycle Management (ALM) ist im Monitoring-Umfeld schon heute eine attraktive Alternative zum SAP Solution Manager, und viele Kund:innen haben bereits den Umstieg von SAP PI/PO auf die SAP Integration Suite erfolgreich vollzogen. Andere Themen wie Adobe Document Service sind „Work in Progress" – gemeinsam mit der DSAG.

Auf dem vergangenen DSAG-Jahreskongress in Leipzig sprach SAP wieder von hybriden IT-Szenarien der Kund:innen, nachdem zeitweise der Fokus auf „Cloud-only" und „Cloud-first" gelegt wurde. In welche Richtung muss es letztlich gehen?

Sebastian Westphal: Im Vorfeld der DSAG-Technologietage 2022 hieß es bei SAP noch „Cloud-only" – eine Strategie, die nicht mit

DSAG-Technologietage

Die DSAG-Technologietage zählen zu den **wichtigsten Veranstaltungen** für den Wissenstransfer von Technolog:innen und Technologieinteressierten.

Seit 2003 beleuchtet die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) bei der zweitägigen Frühjahrsveranstaltung die **relevantesten Entwicklungen und Trends rund um SAP im Technologiebereich**. Dabei heißt es für die mehr als 2.500 Teilnehmer:innen vor allem: hands-on! Auf der Agenda stehen **praxisorientierte Vorträge, Diskussions-Panels, TED-Talks und Expert-Sessions**. Gleichzeitig ist die begleitende Ausstellung mit SAP-Partnerunternehmen ein gefragtes Forum, um den **Dialog mit SAP-Expert:innen zu vertiefen, zu netzwerken und neue Kooperationen aufzubauen**.

Die DSAG-Technologietage stehen sowohl DSAG-Mitgliedern als auch Nicht-Mitgliedern offen.

dsag.de/techtage

„Bei allem Verständnis für die harte Arbeit von SAP im Rahmen der eigenen Transformation können wir der Einschätzung, dass SAP jetzt ein richtiges Cloud-Unternehmen sei, noch nicht zustimmen."

Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand

den Realitäten der Unternehmen in Einklang zu bringen war. Umso positiver war die Ansage von Thomas Saueressig auf dem DSAG-Jahreskongress 2022 zu werten, dass man sich nunmehr auf hybride Szenarien ausrichte – auch wenn hier noch viel Interpretationsspielraum besteht. Bei allem Verständnis für die harte Arbeit von SAP im Rahmen der eigenen Transformation können wir der Einschätzung, dass SAP jetzt ein richtiges Cloud-Unternehmen sei, noch nicht zustimmen. Zwar stehen erste Free-Tier-Modelle auf der BTP bereit – allerdings wären zusätzliche Angebote, die einen schnellen und kostengünstigen Umstieg auf die Cloud ermöglichen, ein starkes Argument für Kund:innen, der Cloud-Strategie von SAP zu folgen. Hier wäre ein Free-Tier für alle Cloud-Services ebenso ein Beschleuniger der Cloud-Adaption wie ein On- und Offboarding innerhalb weniger Minuten für alle Cloud-Services.

Was wäre noch wünschenswert?

Sebastian Westphal: Die Software-Anbieter und SAP im Besonderen haben gemeinsam mit ihren Kund:innen über Jahrzehnte drei- oder vierstufige Systemlandschaften aufgebaut – je nach Branche, regulatorischen Vorgaben und klarer IT-Governance. Für diese Mehrstufigkeit und das integrierte Test- und Transportwesen über ganze Systemlandschaften hinweg sind viele Cloud-Plattformen aber weiterhin nicht ausgerichtet. Sie bremsen den Wechsel in die Cloud entsprechend aus – gerade für die mehrheitlich angestrebten hybriden Cloud- und On-Premise-Systemarchitekturen. Es ist wichtig und richtig, dass SAP im vergangenen Jahr die SAP S/4HANA Cloud auf eine Drei-System-Landschaft mit zeitlich abgestimmten Wartungs- und Upgrade-Zeitfenstern ausgerichtet hat. Das sollte nun schnellstmöglich für alle Cloud-Plattformen und insbesondere für die BTP als zentrales Element der Integrationsarchitektur hybrider Szenarien umgesetzt werden!

Was plant SAP diesbezüglich?

Jürgen Müller: Mit SAP BTP ermöglichen wir unseren Kund:innen bereits heute eine „Cloud-kompatible" Abbildung bestehender Betriebskonzepte. So erlaubt unser Service SAP Cloud Transport Management beispiels-

→

Anzeige

„SAP bietet ein stabiles Portfolio an Lösungen an, mit dem unsere Kund:innen die Möglichkeit haben, in die Cloud umzuziehen und gleichzeitig die getätigten Investitionen zu schützen."

Jürgen Müller, Chief Technology Officer (CTO) und Mitglied des Vorstands der SAP SE

weise die Definition von mehrstufigen Auslieferungslandschaften. Die lokalen Transportmechanismen können je nach Szenario von Solution Manager oder Cloud Application Lifecycle Management (ALM) orchestriert werden, und es wird ein kontrollierter und auditsicherer Transport von Änderungen in hybriden Szenarien ermöglicht. Dieser Ansatz kann optional durch „Pipelines" ergänzt werden, die Änderungen validieren, bevor sie einen Transport anstoßen. Um dies mit konkreten Szenarien und Handlungsempfehlungen zu untermauern, arbeiten wir in einer dedizierten Arbeitsgruppe mit Mitgliedern der DSAG an diesem Thema.

Schon länger auf der Forderungsliste der DSAG steht das SAP Security Dashboard. Wie ist hier der aktuelle Stand?

Sebastian Westphal: Unser gemeinsam mit SAP gestecktes Ziel war ein Dashboard, das automatisiert anzeigt, welche sicherheitsrelevanten Einstellungen vorgenommen werden müssen und wo Sicherheitslücken in der jeweiligen SAP-Landschaft des Unternehmens vorhanden sind. Ganz so weit sind wir heute leider immer noch nicht. Zwar hat sich eine gute Zusammenarbeit zwischen DSAG und SAP in diesem Bereich etabliert, und Empfehlungen für sicherheitsrelevante Einstellungen wurden ausgegeben. Offen sind allerdings weiterhin die erforderlichen Programmschnittstellen (API) und der Aufbau der Berichtsfunktionen als Grundlage des Dashboards. Jetzt muss SAP endlich liefern und einen konkreten Zeitpunkt der Bereitstellung des Dashboards benennen.

Herr Müller, möchten Sie etwas ergänzen?

Jürgen Müller: Security ist ein Thema, bei dem die Verantwortung auf SAP und unsere Kund:innen aufgeteilt ist. SAP gibt Empfehlungen zur sicheren Konfiguration unserer Systeme durch die Kund:innen. Zusammen mit dem DSAG Arbeitskreis Security & Vulnerability Management haben wir diese Empfehlungen für mehrere Cloud-Produkte erarbeitet und im SAP Help Portal veröffentlicht. Das Feedback hierzu war sehr gut. Jetzt, in der zweiten Projektphase, werden wir die Programmierschnittstellen für die ersten Einstellungen der BTP erstellen. Nach der Ausweitung auf weitere Produkte müssen mittelfristig mehrere Schnittstellen zur Datenbeschaffung für ein Dashboard bereitstehen, dann die Datenaufbereitung, Pufferung, Vergleiche mit Referenzwerten und Ähnliches. Sie sehen also, das Thema liegt keineswegs in der Warteschleife, sondern wird bei uns mit der notwendigen Sorgfalt vorangetrieben und in Inkrementen geliefert.

Die Business Technology Platform (SAP BTP) ist laut SAP der zentrale Baustein hybrider Architekturen. Wie schätzen Sie diese Positionierung ein?

Sebastian Westphal: Wir sind uns in der Positionierung der BTP als zentralem Element der SAP-Strategie einig. Einerseits ist positiv hervorzuheben, dass nun auch erste Migrations-Services entwickelt werden, die bspw. die Umstellung bestehender Integrationsarchitekturen auf die Integration Suite der BTP unterstützen. Hier sind DSAG-Mitgliedsunternehmen bereits intensiv an Pilotprojekten beteiligt. Andererseits wird jedoch das Versprechen, die Lines-of-Business (LoB) und Services auf allen Hyperscalern bereitzustellen, nicht mehr erfüllt. Auch die zentrale BTP-Administration für alle BTP-Cloud-Services ist noch „in Progress". Kund:innen fragen zudem: Welche Services werden noch weiterentwickelt? Welche sind im Maintenance-Mode? Wann stehen alle Neo-Services mit Feature-Parity auch auf Cloud Foundry bereit? Aus DSAG-Sicht sollte nicht nur eine tiefgehende Anbindung aller LoB erfolgen. Auch die Kosten- und Lizenzierungssituation muss SAP angehen. Die Kosten für Entwicklung, Qualitätssicherung und Nutzung der Services ohne produktiven Bezug sind zu hoch – genauso wie die Kosten für den generellen Betrieb.

Herr Müller, was entgegnen Sie Kund:innen, die Ihnen solche Fragen stellen?

Jürgen Müller: Mehr als 17.000 Cloud-Kund:innen, darunter viele der wertvollsten Unternehmen der Welt, steuern heute bereits zuverlässig mit BTP ihre Geschäftsabläufe im Produktivbetrieb und bauen dabei auf die marktführenden Funktionen, die native Integration der Plattform-Services und den nahtlosen Zugriff auf die SAP-Geschäftsanwendungen. Natürlich wollen oder können viele unserer Kund:innen nicht vollständig auf die Cloud umsteigen. Deshalb sind hybride Architekturen auch für uns schon lange ein wichtiges Thema und werden für viele Anwendungsfälle unterstützt. Um hier nur ein jüngstes Beispiel zu nennen: Wir bieten ab

2023 unseren Kund:innen nun auch eine On-Premise-Deployment-Option für unsere Cloud-Integration-Laufzeitumgebung an. Damit haben sie die Wahl, Integrationsszenarien in der Cloud und/oder On-Premise zu betreiben, abhängig von den individuellen Anforderungen in einer hybriden IT-Landschaft.

Lassen Sie mich daneben auch noch kurz auf das Thema SAP-BTP-Neo-Umgebung eingehen: Investitionsschutz für unsere Kund:innen hat für SAP Priorität. Daher wird Neo mit den zugehörigen Services von SAP weiterhin unterstützt. Wir arbeiten kontinuierlich daran, Kund:innen den Umstieg auf unsere strategischen Programmiermodelle SAP Cloud Application Programming Modell (CAP) und SAP ABAP RESTful Application Programming Modell (RAP) auf BTP zu erleichtern.

Herr Westphal, wie beurteilen Sie unter dem Stichwort SAP Build das Low-Code-Angebot auf der BTP?

Sebastian Westphal: Das Angebot kann ein Mittel sein, um dem Fachkräftemangel in vielen Bereichen die Spitze zu nehmen und Schatten-IT in Unternehmen zu reduzieren. Fakt ist jedoch: Es handelt sich hierbei nicht um eine klassische Software-Entwicklung und daher muss sich erst zeigen, bis zu welchem Grad der Prozesstiefe sich das Angebot in der Praxis bewährt. Positiv zu bewerten sind aus DSAG-Sicht die enge Integration in die SAP-Kernprodukte sowie bestehende IT-Governance, Sicherheitskonzepte und die langfristige Upgrade- und Release-Fähigkeit. SAP Build begegnet dem Hype um No-Code/Low-Code mit einem sinnvollen Produktkonzept, das SAP und Anwenderunternehmen nun auch für komplexe Szenarien auf den Prüfstand stellen müssen. Somit ist die neue Lösung für viele der Anwenderunternehmen sicherlich ein interessantes Angebot. Allerdings liegt der Fokus der Unternehmen unverändert auf den aus den vorbenannten End-of-Life-Terminen vieler langjähriger SAP-Lösungen resultierenden Transformationsprojekten und -programmen. Die SAP-Roadmaps sind hier noch prall gefüllt und bedürfen einer priorisierten Umsetzung – das neue Angebot SAP Build schafft da leider keine Abhilfe. →

Keynotes 2023

Work in Progress

22.03.2023, 9:30 Uhr | DSAG

Die DSAG-Keynote von Technologievorstand Sebastian Westphal mit Thomas Henzler, Fachvorstand Lizenzen, Service & Support, bei den Technologietagen 2023 steht unter dem Motto „Work in Progress". Es ist derzeit viel im Fluss auf Seiten von SAP. Neue Produkte stehen an, andere laufen aus der Wartung, vieles ist in Arbeit, einiges davon aus Sicht der DSAG bereits zu lange.

Es ist Zeit für eine Bestandsaufnahme wichtiger Themen, diese zu beleuchten und Wege aufzuzeigen, um den Status von „in Arbeit" auf „erledigt" setzen zu können.

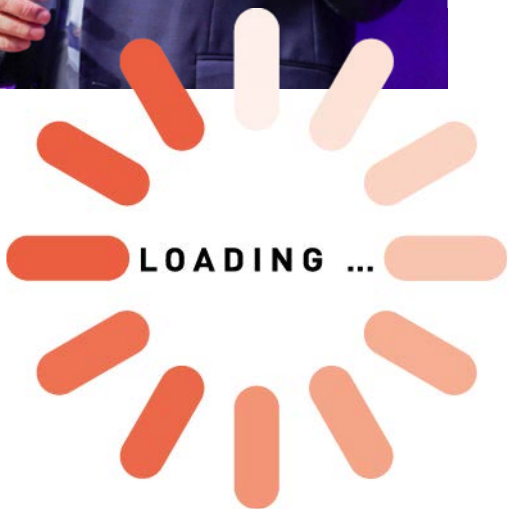
Von Work in Progress zu Progress at Work

22.03.2023, 10:15 Uhr | SAP

Bei der Transformation zum intelligenten, nachhaltigen und vernetzten Unternehmen gilt: „Der Weg ist das Ziel". Auf dem Kontinuum von On-Premise in die Cloud entwickeln Unternehmen die Strukturen und Prozesse, die sie im Kontext der aktuellen globalen Herausforderungen dringend benötigen. SAP unterstützt ihre Kund:innen dabei und bietet ihnen die technischen Hilfsmittel, um auch in der Welt von morgen noch relevant zu sein. Die vielen kleinen und großen Fortschritte lassen sich auf diesem Weg nur gemeinsam erzielen.

dsag.de/techtage

Am ersten Tag der DSAG-Technologietage in Mannheim stehen die Keynotes von Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand, und Jürgen Müller, Chief Technology Officer (CTO) und Mitglied des Vorstands der SAP SE, auf dem Programm.



Die DSAG sieht den Fokus der Unternehmen aktuell noch stärker auf den Transformationsprojekten als auf SAP Build. Können Sie das nachvollziehen?

Jürgen Müller: Diese Themen schließen sich nicht aus, sondern ergänzen sich gewinnbringend. Wer als IT-Verantwortliche:r heute die Chance einer Transformation verpasst, wird sich später ärgern. In Transformationsprojekten werden Geschäftsprozesse verbessert, automatisiert oder neu eingeführt – zum Vorteil des Unternehmens. SAP Build ist dafür hervorragend geeignet und die Resonanz auf die Markteinführung im vergangenen November war sehr positiv.

Herr Müller, Herr Westphal, wie lauten Ihre abschließenden Worte?

Jürgen Müller: Wie bereits eingangs erwähnt, ist es dieser konstruktive Dialog, der den Austausch mit der DSAG prägt und den wir als SAP sehr schätzen. Partnerschaften wie diese sind auf andauernde Verständigung angewiesen und daher in natürlichem Maße unablässig „Work in Progress". Arbeit wird es immer geben, aber nur durch Zusammenarbeit können wir erfolgreich sein.

Sebastian Westphal: Es gilt, die Zusammenarbeit zwischen SAP und den Kund:innen stärker und mit besonderem Blick auf die Anforderungen Cloud-basierter Transformationen zu intensivieren – denn es gibt noch viel zu tun. Zudem füllen wie bereits erwähnt die End-of-Life-Termine vieler langjähriger SAP-Lösungen und die daraus resultierenden SAP-Projekte die Backlogs der Unternehmen in erheblichem Maße. Hier frühzeitig Klarheit zu schaffen, liegt im Interesse der DSAG-Mitgliedsunternehmen und sollte auch in dem von SAP liegen, um langfristig gemeinsam erfolgreich zu sein!

Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Anmerkung der Redaktion

Für den Daten- und Analysebereich der SAP Business Technology Platform (BTP) ist für den Monat März ein Update angekündigt worden. Dieses finden Sie anschließend kommentiert durch Sebastian Westphal und Jürgen Müller in der **blaupauseonline** und im DSAG-Newsletter.

Herausforderung: Lizenz-Management

Wenn Lizenzierung zur Wissenschaft wird

Für die Zukunft hält SAP technologisch einiges bereit. Doch lizenztechnisch müssen die Unternehmen zurzeit noch viele Hürden nehmen, wenn sie sich für die neuen Lösungen entscheiden. Daher fordert die DSAG u. a. mehr Transparenz und ganzheitliche Lizenzmodelle mit verlässlichen und nachvollziehbaren Preismechanismen – vor allem, wenn es zunehmend in Richtung Cloud geht. Auch muss sich die Treue zu SAP lohnen und darf nicht an den Grenzen der internen SAP-Lines-of-Business scheitern.

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support

Wie komme ich von meinem bestehenden ECC-System zu S/4HANA? Diese Frage stellen sich viele aktuell immer noch. Doch stellt sich zunehmend noch viel stärker die Frage, welches S/4HANA-Konzept das passende ist und wie Kund:innen mit ihren bestehenden Lizenzen dorthin gelangen. On-Premise, RISE with SAP, Private Cloud, Public Cloud, Business Technology Platform (BTP), Industry Cloud, diverse CX-Lösungen etc. – aus dem zentralen und mächtigen System wird eine modulare Landschaft mit Systemen, die implementiert, integriert und lizenziert werden müssen. Viele Lösungen wie ein SAP-Customer-Relationship-Management (CRM) sind eigene Lösungen und nicht mehr im S/4HANA-Core enthalten bzw. mit einem klaren Wartungsende versehen. Industry-Lösungen werden innerhalb der neuen Industry Cloud vermarktet. Vieles ist in Bewegung, aber längst nicht fertig. Auch innerhalb von S/4HANA tut sich einiges.

Veränderte Produkt- und Lizenzmetrik

Das bekannteste Szenario ist der Wechsel auf S/4HANA. Beim Wechsel in die S/4HANA-Welt →

verändert sich auch die Produkt- und Lizenzmetrik. Eine Lizenzkonvertierung ist unausweichlich, und es warten Herausforderungen:

- In vielen Bereichen existieren keine komplementären Lizenzleistungen. Neue S/4HANA-Lizenzen müssen nicht unbedingt den gleichen Leistungsumfang wie die SAP-Lizenzen haben, die bisher im Unternehmen eingesetzt werden.
- Es gibt funktionelle bzw. prozessuale Überschneidungen sowie Verschiebungen in den On-Premise- und Cloud-Produktwelten, was zur Folge haben kann, dass Kund:innen eventuell in beiden Welten eine Lösung für den gleichen Prozess haben bzw., um ihren ursprünglichen Funktionsumfang zu erhalten, plötzlich ein weiteres Produkt benötigen.
- Bei einer Contract-Conversion von der Business Suite zu S/4HANA müssen Kund:innen all ihre Lizenzen zu einem Stichtag konvertieren. Eine schrittweise Lizenzkonvertierung ist nicht möglich.

Die Lizenzkonvertierung allein ist komplex. Hinsichtlich der Cloud-Lizenzierung hat die DSAG in der Vergangenheit immer wieder angemerkt, dass gerade in Zeiten sich massiv verändernder Geschäfte ein Preismodell benötigt wird, dass für Kund:innen mit On-Premise-Lizenz einen günstigeren Preis mit geringeren Einstiegshürden in der Cloud bietet. Das gäbe die notwendige Flexibilität in der digitalen Transformation und würde das Thema Cloud für SAP und Kund:innen substanziell voranbringen. Das gilt insbesondere, wenn Kund:innen rund um S/4HANA auf eine Lösung setzen, die strategisch neu auf der Business Technology Platform (BTP) entwickelt wird. Sie müssen dann damit umgehen, dass die S/4HANA-Lösung trotz zu zahlender Wartung nicht mehr im strategischen Fokus der Weiterentwicklung steht und somit früher oder später auf die Cloud-Lösung gewechselt werden soll bzw. muss.

Flexibilität ist ein weiteres Stichwort, wenn es um die Konvertierung auf die neuen SAP-Lösungen geht. Bisher gibt es hier noch deutliche Schwachstellen. Dazu zählen häufig fehlende Try-and-buy-Stellungen (ausgenommen BTP-Free-Tier), also das unverbindliche und zeitlich begrenzte Testen von Systemen wie z. B. der SAP Sales Cloud. Und dazu gehört auch ein wirkliches Pay-as-you-go-Modell, bei welchem Credits, die man im Vorfeld erwerben muss, wie bei einer Prepaid-Karte bei Nichtaufbrauchen am Jahresende verfallen. Gleichermaßen gibt es noch Defizite bei dem bekannten Thema „Ich zahle nur das, was ich wirklich nutze" – und damit ist nicht nur die Mehrnutzung gemeint. Hier lässt sich eine Schwachstelle insbesondere bei beleg- oder umsatzbasierenden Lizenzmetriken identifizieren, wie z. B. bei Concur für das Reisekosten-Management.

Vielschichtige Verhandlungen

Wie eingangs erwähnt, birgt die Lizenzierung einer modularen Landschaft große Herausforderungen. Ein Beispiel ist hier das Thema Integrated-Business-Planning. Technisch und prozessual noch nachvollziehbar an vielen Stellen, fehlt es kommerziell an einer ganzheitlichen Lösung. Kund:innen müssen diese Lösung Individuell mit der entsprechenden Line-of-Business verhandeln. Was dabei den Preis drücken kann? Der Kauf mehrerer Produkte in einem Bundle, eine längere Laufzeit sowie eine größere Menge. Inwiefern betrachtet wird, was Kund:innen bereits nutzen? Leider kaum – vielmehr scheint ausschließlich neuer Umsatz zu zählen.

Aus DSAG-Sicht braucht es endlich Lösungen, bei denen Kund:innen mit bestehenden Produkten deutliche finanzielle Vorteile erhalten – und bei denen nicht durch teils abenteuerliche Konstrukte versucht wird, Preise zu drücken. Dazu gehören angemessene Listenpreise. Wie glaubwürdig ist ein Pricing, wenn es schlussendlich mit einem Rabatt von 80 Prozent verkauft wird? Was ist daran einfach, transparent und vertrauensbildend? Es bedarf einer „One-SAP"-Lösung und nicht eines Zoos an unterschiedlichen Pricing-Strategien und -Verhandlungspartnern. SAP hat das Potenzial dazu. Mit der jährlichen Preiserhöhung von 3,3 Prozent in der Cloud hat der Software-Hersteller schließlich belegt, dass es im Pricing auch Line-of-Business-übergreifend funktioniert.

„Durch die zunehmende Modularisierung von Lösungen, die im ERP enthalten waren und nun vermehrt z. B. auf der Business Technology Platform (BTP) vermarktet werden, steigt auch dort die Komplexität bei Lizenzierung und Verwaltung."

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support

Diskussionsbedarf bei Like4Like

Ein weiteres und altbekanntes Thema: Bei einer S/4HANA-Konvertierung wird das Thema Like4Like lange diskutiert. Wenn Kund:innen eine Funktion in ECC haben, bedeutet diese Option zumindest in der Theorie, dass sie bei der Migration zu S/4HANA nicht nochmal kaufen müssen, was sie schon in ECC lizenziert hatten. Sondern sie bekommen es in S/4HANA

wieder. Und zwar auch dann, wenn sich das Produkt geändert hat. An einem Beispiel erläutert, hieße das: Kund:innen, die bisher SAP Warehouse Management in ECC verwendet haben und das Warehouse Management dann in S/4HANA verwenden wollen, wo es zur Basisfunktionalität gehört, haben keine zusätzlichen Lizenzkosten. Jedoch geht diese Rechnung nicht auf, wenn eine Lösung innerhalb von S/4HANA gegebenenfalls mehr Funktionen bietet als zuvor. Dann verlangt SAP aus genau diesem Grund Geld für die gesamte Lösung – auch wenn die Kund:innen dieses „Mehr an Funktionen" nicht benötigen.

Vielfältige Schwierigkeiten

Die Schwierigkeiten, die bei der Lizenz-Konvertierung aufkommen, sind somit ebenfalls vielfältig – egal ob in der On-Premise- oder in der Cloud-Welt:

- Zum einen positioniert SAP die Lösungen, auf welche die Kund:innen konvertieren möchten, als neu. S/4HANA z. B. ist ein neues Produkt. Unternehmen sind somit gezwungen, in diese neue Produktwelt zu investieren, wenngleich sie mit den alten Produktwelten nicht mehr vergleichbar ist – weder technologisch noch lizenztechnisch noch (in Teilen) funktional. Für Kund:innen ist es sehr mühsam, die passenden Lizenzpositionen in der S/4HANA-Preis- und -Konditionenliste zu finden, wenn sie sich über viele Jahre hinweg ihre SAP-Landschaft aufgebaut haben. Entscheidend ist hier ein guter und unterstützender Partner seitens eines Beratungshauses oder SAP selbst, der sich in der SAP-Preis- und -Konditionenliste auskennt, aber auch in den funktionalen Ausprägungen der einzelnen Lizenzen.
- Zum anderen kommen Kund:innen fast immer in die Situation, dass die Lizenzkonvertierung kostenpflichtig ist, weil es Produktinkonsistenzen gibt. Hier ist ein langer Atem gefragt, denn sie müssen mit SAP oder den Partnerfirmen in die Diskussion einsteigen, um nur für die Leistung zu zahlen, die sie auch tatsächlich nutzen. SAP selbst ist in der Regel nicht daran interessiert, Funktionen herauszuschneiden und technisch dürfte dies ohnehin unmöglich sein. Daher steht am Ende immer eine Preisverhandlung.

Keine On-Demand-Strategie

Fakt ist zudem: Es gibt keine On-Demand-Strategie. Mit der neuen S/4HANA-Preis- und -Konditionenliste wurden die Nutzungsrechte in vielen Bereichen der SAP-Produktpalette neu zugeschnitten und mit neuen Produktnamen versehen. Die Bezüge zwischen der „alten" und „neuen" SAP-Welt wurden damit aufgehoben oder lassen sich nur schwer herstellen. Noch spannender wird es, wenn ein Wechsel in die Cloud ansteht auf die sogenannten Full User Equivalents (FUE). Die FUE entsprechen der tatsächlichen Anzahl von Personen, die berechtigt sind, auf bestimmte Lösungen in der S/4HANA-Cloud zuzugreifen.

→

Anzeige

Je nach Nutzung wird ein FUE unterschiedlich berechnet. Dass die Kund:innen nun nicht nach Belieben die Nutzungsrechte selbst zuschneiden können, liegt auf der Hand. Und so entsteht, was nicht sein soll: Die Nutzungsrechte müssen teilweise über neue, im Extremfall über mehrere neue Lizenzen zusammengestellt werden.

Kosten unvermeidbar

Wenn ein Unternehmen mehrere Jahre oder Jahrzehnte SAP im Einsatz hat, hat es auch eine Vielzahl an Lizenzen bzw. Produkten erworben – angefangen von klassischen Lizenzen wie z. B. den Business-Suite-Professional-User oder den Business-Suite-Ltd.-Professional-User. In der neuen S/4HANA-Welt findet man noch komplementäre Nutzungsrechte zum Business-Suite-Professional-User, für den Business-Suite-Ltd.-Professional-User kann man jedoch lange suchen. Im günstigsten Fall gehen die Nutzungsrechte der „Lizenz-Nachfolgelösung" weiter. Dann dürften jedoch auch zusätzliche Kosten anfallen. Im ungünstigsten Fall existiert kein Nachfolgeprodukt und die Kund:innen sind gezwungen, eine Lizenz mit umfänglicheren Nutzungsrechten zu kaufen. Die Folge: Es kostet!

Und wie geht SAP nun mit dieser Situation um? Der Software-Hersteller prüft, welche Lösungen ein Unternehmen gekauft hat und stellt dann ein Lizenzkonvertierungsmodell zusammen, das alles enthält, was benötigt wird. Der sich daraus ergebende Listenpreis wird reduziert um die bereits in der Vergangenheit für die Alt-Lizenzen gezahlten Kosten. Was übrig bleibt, kann weiter um einen kundenindividuellen Rabatt reduziert werden. Fakt ist aber: Es erscheint nicht der Rechnungsbetrag Null Euro! Von Like4Like ist hier nur bedingt zu sprechen. Alt-Kund:innen müssen sich ein Like4Like – Stand heute – leider kaufen.

„Insofern SAP keine ganzheitlichen Pricing-Strategien in der Cloud entwickelt mit zugehörigen, auch nach unten skalierbaren Lizenzmodellen, stellt sich zusehends die Frage: Warum sollte nicht auch außerhalb des SAP-Universums nach Lösungen gesucht werden?"

„Aus DSAG-Sicht braucht es endlich Lösungen, bei denen Kund:innen mit bestehenden Produkten deutliche finanzielle Vorteile erhalten – und bei denen nicht durch teils abenteuerliche Konstrukte versucht wird, Preise zu drücken."

Mehr Produkte für gleichen Funktionsumfang

Aus Anwendersicht wäre daher wünschenswert, dass Kund:innen sagen könnten: „Ich habe ein Auto gekauft, das ich viele Jahre lang gefahren habe und jedes Jahr eine Gebühr bezahlt, damit dieses Auto immer wieder erneuert wird. Jetzt muss ich, da mein Auto nicht mehr erneuert wird, ein neues digitalisiertes Auto kaufen. Bitte liefert es mit dem gleichen Leistungsumfang wie mein altes Auto. Sollte ich weitere Funktionen benötigen, schaltet bitte einfach die Software-Funktionen frei und berechnet sie mir, sobald ich sie nutze." Das ist jedoch nicht möglich. Stattdessen sagt SAP: „Du hast damals ein Auto gekauft, das vier Räder hatte. Jetzt bekommst du ein Auto, das sechs Räder hat – auch wenn du sie nicht benötigst." Wenn Kund:innen aber keine sechs, sondern nur vier Räder brauchen, beginnen die Probleme.

Dass diese ins Geld gehen können, zeigt folgendes Rechenbeispiel: Ein Unternehmen hat in der Vergangenheit bei SAP ein Produkt mit zehn Nutzungsrechten erworben. SAP sagt: „Ich gebe dir auch wieder zehn Lizenzen, aber deren Nutzungsrechte sind nicht vergleichbar mit den alten." Deshalb müsste das Unternehmen noch ein neues Produkt mit ebenfalls zehn Nutzungsrechten erwerben. Das fügt SAP der Lizenzkonvertierung hinzu, damit das Unternehmen weiterhin den gleichen Funktionsumfang hat. Während das Unternehmen in der Vergangenheit diese zehn Lizenzen zu 1.000 Euro, also insgesamt für 10.000 Euro gekauft hat, müsste es jetzt auch das neue Produkt lizenzieren und somit zehn plus zehn Lizenzen kaufen. Es ist davon auszugehen, dass diese zwanzig Lizenzen mehr Kosten als die ehemals gezahlten 10.000 Euro.

Fehlende Flexibilität

Und der Software-Hersteller? Der argumentiert, dass diese zwanzig Lizenzen mit den dazugehörigen Nutzungsrechten ja mehr Funktionalitäten bieten. SAP ist hier nicht flexibel genug. Der Software-Hersteller listet alles in einer großen Rechnung auf. Das Ergebnis ist wie bereits beschrieben: Eine Null-Euro-Konvertierung gibt es kaum. Aus DSAG-Sicht ist das nicht nachvollziehbar.

Transparenz bei Nutzung kostenpflichtiger Funktionen

Mit der Produkteinführung von S/4HANA besteht nach wie vor das altbekannte Problem, dass es keine einfache Klassifizierung von zusätzlichen kostenpflichtigen Funktionen gibt. Als wäre eine S/4HANA-Transformation nicht schon komplex genug, müssen Unternehmen bei einem Umstieg – aber auch später – darauf achten, dass sie nicht unwissentlich eine zusätzlich kostenpflichtige Funktion nutzen, was gegebenenfalls erst im Rahmen einer Vermessung auffällt. Hier bedarf es eines „On-Schalters", welcher darauf hinweist, um am Ende vor bösen Überraschungen zu schützen. Dies fordern wir als DSAG bereits sehr lange.

Kostenfreie Lizenzkonvertierung gefordert

Aus DSAG-Sicht gibt es nur zwei Lösungsansätze für das Dilemma: Entweder SAP ermöglicht eine zu 100 Prozent kostenfreie Lizenzkonvertierung inklusive eines Funktionsumfangs, der über den bisherigen hinausgeht. Oder SAP findet einen Weg, dass Kund:innen die Nutzungsrechte, die sie zusätzlich erwerben müssen, nur für das nutzen dürfen, wofür sie sie auch heute nutzen und somit auch nur für diesen Funktionsumfang bezahlen. Das dürfte allerdings schwer umsetzbar sein. Da bisher keiner der Lösungsansätze seitens SAP vorgesehen ist, bleibt vorerst nur, selbst zu verhandeln – und das unter Zeitdruck. Denn: Mit der Wartungszusage bis 2027 bzw. 2030 führt eigentlich kein Weg daran vorbei, die Lizenzen zu konvertieren, wenn man weiter Support für seine Systeme möchte. Aus DSAG-Sicht ist das sicherlich auch ein Grund dafür, warum viele noch immer zögern, den Weg zu S/4HANA zu beschreiten. Denn am Ende muss vor allem eins stimmen: der Business-Case.

Fazit: Kundentreue muss sich lohnen

Durch die zunehmende Modularisierung von Lösungen, die im ERP enthalten waren und nun vermehrt z. B. auf der Business Technology Platform (BTP) vermarktet werden, steigt also auch dort die Komplexität bei Lizenzierung und Verwaltung. Kund:innen müssen mit vielen unterschiedlichen SAP-Lines-of-Businesses (LoB) sprechen und verhandeln, um eine vollumfängliche ERP-Lösung wie in ECC-Zeiten zu erhalten. Hinzu kommen viele unterschiedliche Lizenzmetriken und Fragen nach Testsystemen in der Cloud, die meistens wie ein produktives System erworben werden müssen. Das führt dazu, dass die Kosten für SAP-Architekturen stark steigen werden. Insofern SAP keine ganzheitlichen Pricing-Strategien in der Cloud entwickelt mit zugehörigen, auch nach unten skalierbaren Lizenzmodellen, stellt sich somit zusehends die Frage: Warum sollte nicht auch außerhalb des SAP-Universums nach Lösungen gesucht werden?

Gutes Gefühl in der Cloud?

Anfang 2022 kündigte SAP automatische jährliche Preiserhöhungen für Cloud-Lösungen an. Begründet wurde dies unter anderem mit der steigenden Inflation. Ignoriert wird jedoch, dass Listenpreise für Cloud-Produkte bereits quartalsweise steigen. Weiterhin erleben wir zunehmend, dass umsatzbasierende Metriken in Zeiten der Inflation ebenfalls zu einer Kostensteigerung führen, ohne dass Unternehmen am Ende wirklich mehr verdienen. In diesem Zuge stellt sich die Frage, ob das Vorgehen von SAP wirklich gerechtfertigt ist. 3,3 Prozent jährliche Preiserhöhungen in der Cloud, Erhöhung der Wartungsgebühren für On-Premise, regelmäßige teils starke Erhöhung der Listenpreise für Cloud-Produkte, Mehrkosten durch zum Teil inflationsbedingte Kostensteigerung, ohne daraus eine Steigerung der Erlöse in den Unternehmen zu erzielen – ist das die wolkige Zukunft der Cloud? ■

DSAG-Arbeitskreis SAP Lizenzen
dsagnet.de/go/lizenzen

Cloud-Enablement-Initiative der DSAG-Academy

Mit Schwung in die Wolke

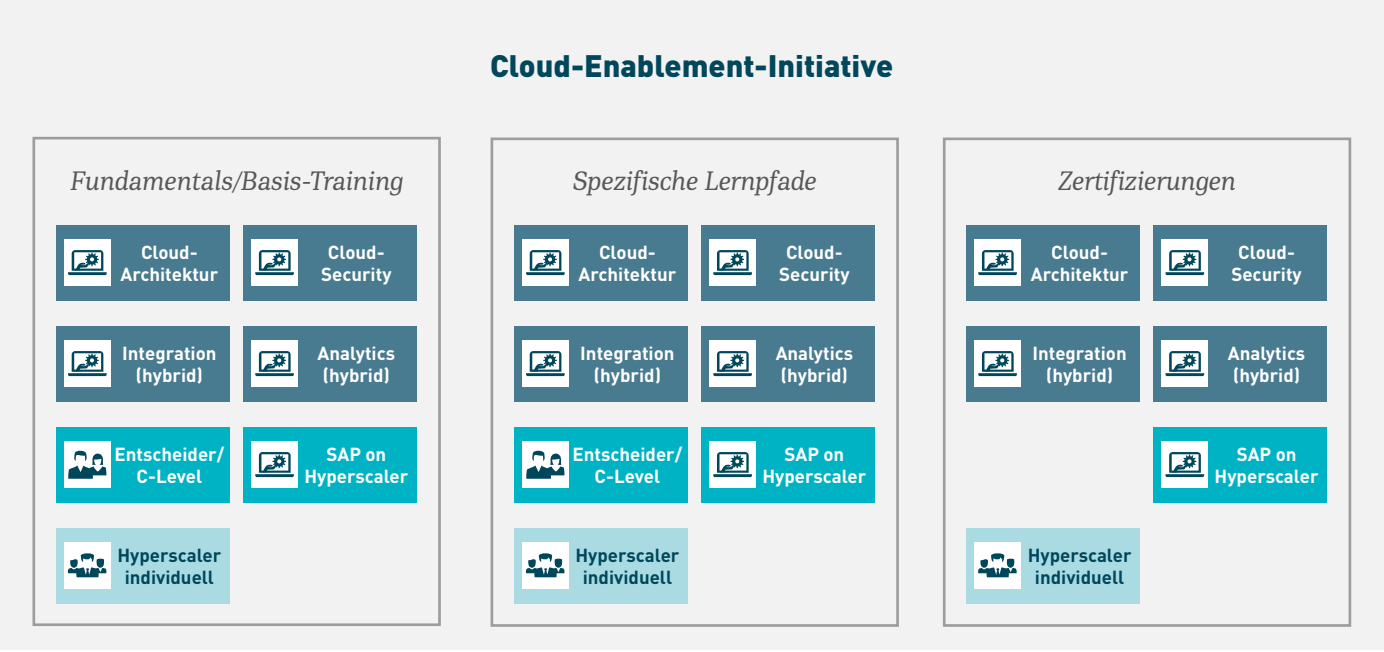
Eine Umfrage der DSAG und der amerikanischen SAP-Anwendergruppe (ASUG) belegt: Die drei größten Herausforderungen für deutschsprachige Unternehmen bzw. Organisationen bei der Nutzung von Cloud-Diensten bestehen hinsichtlich der Lizenzthematik, dem Datenschutz sowie der Informationssicherheit und der fehlenden Integration. Unterstützung auf dem Weg in die Cloud bietet die DSAG-Academy seit 2022 mit der Cloud-Enablement-Initiative.

Julia Theis, blaupause-Redaktion

Durch den bevorzugten Zugang zu Schulungsangeboten von SAP, Microsoft, Amazon Web Services und Google Cloud unterstützt die DSAG ihre Mitgliedsunternehmen dabei, notwendiges Know-how zu erwerben, um in der Cloud SAP-Systeme und Services aufzubauen und zu integrieren. „Im Rahmen der DSAG-Technologietage 2022 haben sich alle beteiligten Partner bereiterklärt, entsprechende Trainings und Lernpfade für Cloud-Lösungen kostenfrei bzw. stark vergünstigt zur Verfügung zu stellen", erläutert Franziska Kerle, Programm-Managerin der DSAG-Academy. Das erste Angebot beinhaltet vergünstigte Klassenraum-Trainings, Labs und Lernpfade – sowohl als Grundlagenkurse als auch als rollenspezifische Aufbaukurse.

IT-Rollen im Fokus

Gemeinsam mit ausgewählten Partnern, Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie, und Fachkolleg:innen aus der DSAG-Geschäftsstelle hat die DSAG-Academy die neue Cloud-Enablement-Initiative ins Leben gerufen. „Das erste Angebot deckt zunächst Fundamentals ab, also Grundlagen für den



Einstieg in die Cloud. Spezifische Aufbaukurse fokussieren sich dann auf IT-Rollen wie Security-Expert:innen, Datenanalyst:innen und Entscheider:innen", so Franziska Kerle.

Bedarfe der Community abdecken

Konkret bietet das Cloud-Enablement-Programm z. B. Kurse wie das Online-Seminar „Einführung in die SAP Analytics Cloud" in Kooperation mit SAP. „Thematisch zielt dieses Angebot insbesondere darauf ab, dass Teilnehmende sowohl einen holistischen Blick auf den Themenkomplex als auch konkrete Praxistipps erhalten – insbesondere hinsichtlich möglicher erster Schritte bezogen auf die Cloud-Produkte und der Möglichkeiten darüber hinaus", sagt Özgür Özkul, Leitung Technologie, Transformation und Service & Support, und ergänzt: „Hier haben wir in den Gremien einen verstärkten Bedarf festgestellt und mit der DSAG-Academy gemeinsam ein entsprechendes Angebot geschaffen." Ebenso an den Wünschen der Mitglieder orientiert sich das Online-Training „Microsoft Azure Fundamentals", das grundlegende Kenntnisse über Cloud-Dienste vermittelt und wie diese Dienste mit Microsoft Azure bereitgestellt werden. „Das Training kann als erster Schritt zum Kennenlernen von Cloud-Diensten und Microsoft Azure absolviert werden", ordnet Özgür Özkul ein.

Insgesamt zahlen die Angebote auf die folgenden vier Prämissen ein:

- Sie bieten einen einfachen Zugang zu ausgewählten Lerninhalten über die DSAG-Academy.
- Die Lerninhalte basieren auf DSAG-Anforderungen und Empfehlungen der Hyperscaler.
- Die Initiative ermöglicht es, einfach auf existierende Schulungsinhalte zuzugreifen und gleichzeitig stark vergünstigen Zugang zu Klassenraumangeboten von Learning-Partnern der Hyperscaler zu erhalten.
- Die Klassenraum-Trainings werden per Default in deutscher Sprache angeboten.

Und die Anwender:innen? Ihnen sagt die Cloud-Enablement-Initiative zu. Die bisherige Resonanz auf die Angebote ist durchweg positiv. „Die Teilnehmenden waren sich einig, dass das Angebot noch weiter ausgebaut werden sollte. Die technischen Hands-on-Übungen in der Cloud haben besonders überzeugt", weiß Programm-Managerin Franziska Kerle. Für die Zukunft gibt es bereits zahlreiche weitere Ideen, um die Initiative auszubauen. So interessiert sich z. B. auch die University Alliance dafür, das Angebot in diesem Jahr auf Universitäten auszuweiten. Hier heißt es dann vielleicht bald: Mit Schwung in die Wolke! ■

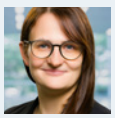
Angebot der Cloud-Enablement-Initiative:
dsag.de/dsag-academy/cloud-enablement-training

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

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
Dr. Mario Günter
Thomas Henzler
Thomas Kircher
Sarah Meixner
Julia Theis
Frank Zscheile

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 (27); Adobe Stock + Deutsche Post DHL Group + Daniella Winkler (31, 32); ASK Chemicals GmbH (44, 45, 46); Bayer AG (48); Deutsche Post DHL Group (32, 33); DSAG (3, 4, 13, 16, 21, 28, 30, 42, 58, 68, 73); EWE AG (36); flatexDEGIRO (47, 48); freepik (36); iStock (52); iStock + Shutterstock + Anna Polywka (20); iStock + Shutterstock + Daniella Winkler (54); iStock + Daniella Winkler (50, 51, 56, 57); Roche (12, 13); SAP SE (48, 53, 58); Shutterstock (1, 2, 10, 14, 15, 16, 17, 24, 25, 26, 28, 29); Shutterstock + freepik (6); Shutterstock + ASK Chemicals GmbH + Daniella Winkler (44, 45); Shutterstock + DSAG (7); Shutterstock + DSAG + Daniella Winkler (8); Shutterstock + EWE AG + freepik + Daniella Winkler (34, 35); Shutterstock + Anna Polywka (67, 70, 72); Shutterstock + Schaller & Partner GmbH (60, 61, 62, 65, 74); Shutterstock + SPAR Österreich (42); Shutterstock + SPAR Österreich + Daniella Winkler (41); Shutterstock + Stadtwerke Düsseldoft + Daniella Winkler (38); Shutterstock + Daniella Winkler (11); SPAR Österreich, Neumayr/Leo 24.11.2022 (43); Stadtwerke Düsseldorf (39); Stadtwerke Magdeburg (53); Uniklinikum Düsseldorf (19); Viega Gruppe (24, 25, 26); Verband kommunaler Unternehmen (VKU) (55)

Erscheinungsweise
zweimal jährlich,
nächste Ausgabe 2-2023
28. August 2023

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.

work in progress
DSAG
DSAG-Technologietage 2023
22. – 23.03.2023
Congress Center Rosengarten Mannheim
Jetzt anmelden!
dsag.de/techtage