

**Schwerpunkt:**

# Industrielösungen

## Vom Winde verweht.

*Zehntausende SAP-Anwenderunternehmen  
müssen Neuland betreten, wenn Weiterentwicklung  
und Wartung ihrer Kernprodukte enden.  
Die Frage lautet nicht „Warum?“,  
sondern „Wie geht es weiter?“*

SAP-Industrielösungen aus Anwendersicht

# Anspruch trifft auf Realität

**Die einen haben den Jackpot gezogen, andere gehen leer aus. Der Grund: Einige Industrielösungen von SAP wurden bereits ausgegliedert oder sind komplett abgekündigt, während andere – inzwischen auch mit Partnern – weiterentwickelt werden. Was das konkret bedeutet, erläutern die Sprecher:innen der Arbeitsgruppe Loans-Management sowie der Arbeitskreise Healthcare, Medien, Automotive, Energieversorger und Life-Sciences-Prozesse.**

*Das Interview führte Sarah Meixner, blaupause-Redaktion*

## Was hat sich in den vergangenen Jahren bei SAP bezüglich des Angebots für die Industrien und Branchen verändert?

**Stephan Hüttmann (Loans-Management):** Mit S/4HANA wurden die Anwenderunternehmen mit einer neuen technologischen Basis konfrontiert, die eine Abkehr von der bisherigen Strategie und wichtigen Eigenschaften wie z. B. der Abwärtskompatibilität bedeutet. In der deutschsprachigen Financial-Services-Branche zeigt sich, dass bis Mitte 2023 relativ wenige Institute auf die neue Plattform gewechselt sind. Für die Mitglieder der Arbeitsgruppe Loans-Management ist das eine herausfordernde Situation.

**Michael Pfeil (Healthcare):** In der Healthcare-Branche gibt es seit Jahren massive Veränderungen. Vor allem seit der Verkündung der Cloud-first-Strategie wurden wir in diese eine Richtung getrieben. Da die IS-H-Nachfolgelösungen „Next Generation“ SAP Patient Accounting und SAP Patient Management nicht weiterentwickelt und somit eingestellt werden, hat allen fol-

genden Entwicklungen den Weg geebnet. Jahrzehntlang hatten wir SAP verlässlich an unserer Seite, und nun ist unser wichtigster Partner weggebrochen. Der Software-Hersteller hat selbst Maximalversorgern, die erhebliche Summen in die Kassen gespült haben und das immer noch tun, den Rücken gekehrt. Das ist schlimm, denn die Lösung bedient selbst hochkomplexe Umgebungen optimal.

**Erhard Simdorn (Medien):** Die Industry Solution Media (IS-M) wird von SAP funktional nicht weiterentwickelt, allerdings haben sich die Medienhäuser im Rahmen der letzten Customer-Engagement-Initiative (CEI) auch kaum beteiligt. Für mich ist das mangelnde Interesse aber durchaus nachvollziehbar. Anwenderunternehmen möchten weder Zeit noch Ressourcen in eine vom Hersteller abgekündigte Lösung investieren.

**Volker Vogelgesang (Automotive):** Es wurden verschiedene Cloud-Lösungen entwickelt, die zum Teil aus früheren Automotive-Consulting-Solutions (ACS) entstanden sind, z. B. Quality-Problem-Solving oder das Leih- und Leergut-Cockpit. Zudem hat SAP innerhalb S/4HANA die Just-in-Sequence (JIS)-Funktionalitäten modernisiert und unterstützt auch die Integration in neue Plattformen, die die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftspartnern entlang der Automotive-Value-Chain fördern. Zu erwähnen ist hier die Initiative Catena-X. Seit langem wurde wieder in SAP Automotive investiert, was

## Arbeitskreis Energieversorger

Der Arbeitskreis Energieversorger befasst sich 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 die Themen Marktkommunikation und Digitalisierung.

[dsagnet.de/go/energieversorger](https://dsagnet.de/go/energieversorger)



zu begrüßen ist. Cloud-Lösungen wie das Ariba-Netzwerk wurden als Cross-Industry-Lösung aufgesetzt und haben noch nicht in allen Dimensionen die erforderliche Reife für Automotive-Prozesse.

**Alexander Fischer (Life-Sciences-Prozesse):** SAP weiß, dass die Anforderungen in der Life-Sciences-Branche sehr speziell sind. Und anders als bspw. die Maschinenbaubranche, die bezüglich SAP auf einem festen Fundament steht, stehen wir mit Life-Sciences noch am Anfang. Die Antennen seitens SAP sind aber ausgefahren, und wir finden uns aktuell noch mit den richtigen Gesprächspartner:innen zusammen, damit sie sich langfristig auf unsere Anforderungen und Bedarfe einstellen und wir eine nutzerorientierte Partnerschaft aufbauen können.

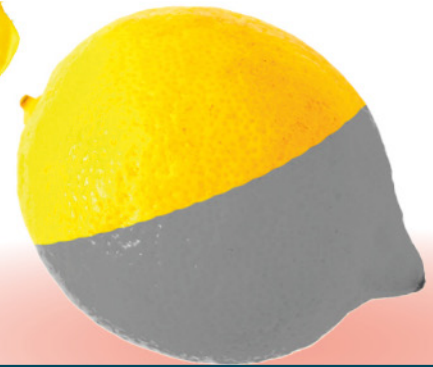
#### **Herr Schmidt, Herr Fischer, was hat sich im Bereich Energieversorger und Life-Sciences mit SAP getan?**

**Frank Schmidt (Energieversorger):** Die Prozessanforderungen haben sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Wir sind in der glücklichen Situation, dies bereits 2015 mit SAP diskutiert zu haben, um daraus im Jahr 2018 eine Handlungsempfehlung zur Transformation von Business und IT zu entwickeln. 360-Grad-Blick auf den Kunden, Stabilität der Prozesse bei gleichzeitiger Innovationskraft waren ebenso Forderungen wie eine deutliche Reduzierung der jährlichen Aufwände zur Umstellung der Marktkommunikation. All diese Fragen hat SAP in ihre Entwicklungen eingebaut und selbst ad hoc auf aktuelle Anforderungen und Bedürfnisse im Rahmen der alten Architektur vorbildlich reagiert, als es darum ging, die von der Politik gewünschten Preisbremsen kurzfristig umzusetzen. Mit einer verbandsübergreifenden Zusammenarbeit haben wir gemeinsam in kürzester Zeit viel geleistet.

**Fischer:** Ein trauriges Highlight sind im Moment die Themen Validierung und Qualifizierung. Innerhalb der Produktionsprozesse gibt es in der Life-Sciences-Industrie noch viele offene Flanken, z. B. müssen Inspektor:innen von Pharmaunternehmen auch produktionsnahe Systemlandschaften auditieren. Das kann bis zur Infrastruktur des Hosters reichen. Hier versuchen wir gerade, gemeinsam mit SAP einen Weg zu finden, wie wir praktisch damit umgehen.

*„Wenn wir alles neu machen müssen, werden Medienhäuser auch die Angebote der SAP-Mitbewerber prüfen müssen.“*

Erhard Simdorn, Sprecher Arbeitskreis Medien  
und Prokurist & Chief Information Officer  
Deutscher Fachverlag GmbH



#### **Arbeitskreis Healthcare**

Der Arbeitskreis Healthcare rückt 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.

[dsagnet.de/go/object91564](https://dsagnet.de/go/object91564)

#### **Wieso verabschiedet sich SAP aus bestimmten Industrien?**

**Pfeil:** Auf dem Jahreskongress 2022 wurde verkündet, dass es keine Nachfolgelösung für das SAP Patientenmanagement (IS-H) geben wird. Das ist nachvollziehbar. Wir erleben die konsequente Weiterentwicklung eines Unternehmens hin zu einer reinen Cloud-Company. Da ist klar, dass das Cloud-Geschäft der wichtigste Treiber ist und dass Bereiche, die diesen Weg nicht schnell und komplett mitgehen können oder wollen, eingestellt werden. Was SAP außer Profit damit erreichen möchte, ist allerdings nicht klar. Die Healthcare-Lösungen von SAP sind toll, nachhaltig und anpassbar. Sie stehen für zuverlässige Investitionen und Erlöse.

**Simdorn:** Seitens SAP-Kolleg:innen hören wir, dass die Anforderungen der Medienbranche denen anderer Branchen mittlerweile sehr ähnlich seien. Dass es deshalb keine spezielle Branchenlösungen mehr bräuchte. Die Anforderungen des Abo-Geschäfts hätte bspw. auch die Telekommunikationsbranche, und viele andere würden in deren Abo-Vertriebsmodell miteinsteigen. SAP ist sich hier sehr sicher – zu sicher.

#### **Wie erwähnt, sind die Branchen Financial Services, Healthcare und Medien von der SAP-Industrielösungsstrategie stark betroffen. Wie beurteilen Sie die Entwicklungen?**

**Hüttmann:** Als SAP ihre Industry-Business-Unit (IBU) Financial Services in das Carve-out SAP Pioneer auslagerte, dachte ich: Endlich investiert jemand! Positiv fällt in der Kommunikation nach wie vor auf, dass entwickelt wird und ausgebaut werden soll. Auf unseren Anpassungswunsch – einen kontenbasierten und nicht mehr kundenbasier-

→



ten Mehrwertsteuerausweis bei Krediten – hat SAP Pioneer schnell und gut reagiert. Aber klar ist auch, dass Pioneer Sales-orientierter agiert als SAP. Und mit dem nahenden Wechsel auf S/4HANA müssen wir technologische und lizenztechnische Herausforderungen – Stichwort „Zweivertragslandschaft“ in SAP und SAP Pioneer – unter Gewährleistung der regulatorischen Vorgaben bewältigen. Dies impliziert einen hohen Aufwand. Letztlich wird es nur im engen Schulterschluss von SAP und SAP Pioneer mit ihren Kunden funktionieren.

**Pfeil:** Wer momentan IS-H nutzt und parallel in der Transformation zu S/4HANA ist, muss zwei ERP-Systeme nutzen. Das vervielfacht Kosten und notwendige personelle Ressourcen. Und das angesichts der Tatsache, dass wir ab 2027 mit noch höheren Wartungskosten zu rechnen haben und 2030 definitiv Schluss ist. Es gibt jetzt zwar die Healthcare-Partner-Initiative von SAP, aber sie basiert auf der SAP Business Technology Platform (BTP). Das bedeutet, wir werden erneut in die Cloud getrieben. Das erfordert viel Know-how bezüglich des Roll-outs. Und das Lizenzmodell ist auch nicht ohne.

**Simdorn:** Aktuell organisieren wir Zukunftsszenario-Workshops, über die wir ein Zielbild der Medienhäuser erarbeiten möchten, um damit wieder in das Gespräch mit SAP zu möglichen Lösungswegen zu gehen.

#### Wie ist der Status quo in den Branchen Energieversorger, Automotive und Life-Sciences?

**Schmidt:** Schnelle und komplexe Änderungen der Marktsituation stellen uns vor die Frage eines steigenden Transparenzbedarfs zur Unternehmenssteuerung. Sichern täglich neue Produkte mit neuen Preisen Marktanteile und Deckungsbeitrag oder befriedigen einfache, transparente Produkte viel eher die Kundenbedürfnisse? Die Kopplung von Energieangeboten mit Dienstleistungen erfordert Lösungen zur Produktkonfiguration über die Funktionalität der bisherigen IS-U-Software hinaus. Sie erfordern aber auch ein Enterprise-Utilities-Dashboard, das es dem Management ermöglicht, wesentliche Zusammenhänge schnell zu erkennen und so die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen. Eine Basis dafür kann die SAP Analytics Cloud (SAC) sein, aber einige Fragen sind auf diesem Weg noch gemeinsam zu klären.

**Gerhard Stöbel (Automotive):** Im Automotive-

Sektor kann man insgesamt von einem sehr hohen Abdeckungsgrad hinsichtlich der branchenspezifischen Anforderungen ausgehen. Doch im Rahmen einer Transformation des ERP-Systems R/3 zu S/4HANA rechnen wir noch vereinzelt mit funktionalen Gaps.

**Ivonne Atzler (Life-Sciences-Prozesse):** Neben den bereits erwähnten Herausforderungen hinsichtlich der Validierungs- und Auditierungsthematik gibt es für Life-Sciences bereits vier neue Cloud-Lösungen, die mit Partnern zusammen entwickelt wurden, eine fünfte ist in Arbeit. Diese sind aber nicht direkt in SAP verankert, sondern Anwender:innen müssen auf ein externes Modul mit eigener Oberfläche wechseln, in das die Daten von S/4HANA oder auch anderen Systemen eingespielt werden. Hier wird ganz konkret an Weiterentwicklungen für unsere Branche gearbeitet.

#### Vor welche Herausforderungen stellen Sie die Entwicklungen?

**Hüttmann:** Je länger Unternehmen brauchen, sich für S/4HANA zu entscheiden und darauf umzusteigen, umso größer wird natürlich der Abstand der bisherigen Lösungen zu den neu eingeführten S/4-Modulen und Technologien. Vermutlich wünschen sich alle Institute, die noch ERP 6.0 im Einsatz haben, eine einfache API-Anbindung (Application Programming Interface). Da wir diese benötigen und für das Upgrade noch nicht bereit sind, bauen wir eigene Lösungen.

**Pfeil:** Die cloudbasierten Partnerlösungen sind derzeit nice-to-have, aber es sind kleine Lösungen, die in unserem Alltag keine Rolle spielen. Unsere Branche steht am Anfang einer Digitalisierungsreise und hat andere Fragen. Wie stellen wir unsere Abläufe in der Administration sicher? Wie die erlösrelevanten Themen? Das Verhalten von SAP ist nicht nachvollziehbar und der Zeitplan absurd!

**Simdorn:** Bisher konnten wir einen Großteil unseres Geschäfts mit IS-M abwickeln, auch wenn wir inzwischen für neue Geschäftsfelder wie Veranstaltungen, Corporate Publishing andere und teilweise Non-SAP-Lösungen einsetzen. Die Abwicklung unseres Geschäftes wird in Zukunft noch vielfältiger und aufwendiger werden. Die Tageszeitungsverlage benötigen eine Lösung für die Zustelllogistik, und das bei einer stetig sinkenden Anzahl von Print-Abonent:innen und der Mindestlohnherausforderung.

#### Arbeitskreis Automotive

Der Arbeitskreis Automotive ermöglicht es Anwender:innen aus der **Automobilindustrie** und deren **Zulieferern** Erfahrungen über die Branchenlösung untereinander und mit dem SAP-Produkt-Management auszutauschen.

[dsagnet.de/go/ak-automotive](https://dsagnet.de/go/ak-automotive)





v. l. n. r.: Iivonne Atzler, stellvertretende Sprecherin Arbeitskreis Life-Sciences-Prozesse und Managerin Projekt Management Office Hevert-Arzneimittel GmbH & Co. KG; Alexander Fischer, Sprecher Arbeitskreis Life-Sciences-Prozesse und Head of Information Management Biologische Heilmittel Heel GmbH; Michael Pfeil, Sprecher Arbeitskreis Healthcare und Abteilungsleiter Betriebswirtschaftliche Applikationen, Universitätsklinikum Bonn; Volker Vogelgesang, Sprecher Arbeitskreis Automotive und Leiter ERP-Systeme Brose Fahrzeugteile SE & Co. KG (ohne Bild)

### Inwiefern spielen RISE with SAP und GROW with SAP für Ihr Unternehmen und Ihre Branche zurzeit eine Rolle?

**Hüttmann:** RISE wurde uns angeboten, aber nicht weiterverfolgt. Einer der Gründe hierfür ist unser umfänglicher Custom-Code. Wie der Adaptionprozess bei der System-Conversion aussehen bzw. funktionieren soll, ist für mich noch offen.

**Pfeil:** Für mich ist das ein neues Wording mit nichts dahinter. Wir kennen noch nicht einmal die Lizenzmodelle dazu, und RISE trifft ganz sicher nicht den akuten Bedarf unserer Branche, die weder weit genug für den Cloud-only-Ansatz noch so simpel gestrickt ist, dass ein RISE-Offering helfen könnte. Der Datenschutz und andere gesetzliche Regelungen sorgen dafür, dass wir den Cloud-Weg nicht mitgehen können. Die Strategie ist zu schnell. Wir fühlen uns abgehängt und hetzen den neuen Technologien hinterher. Zudem halte ich es für hochgradig fragwürdig, alle Informationen und Kompetenzen allein einer Company in die Hände zu geben.

**Simdorn:** Als Bestandskunde werden die Medienhäuser kaum sinnvoll an der RISE-Initiative teilnehmen können. Wir sollen laut Empfehlung inzwischen einen Greenfield-Ansatz wählen – kein Lift-and-shift in die S/4HANA-Welt, und wenn möglich, soll es gleich in die SAP-Public-Cloud gehen. Da SAP allen Kunden den Greenfield-Ansatz als große Chance verkauft, sind SAP-Produkte nur noch eine

Option unter vielen. Wenn wir alles neu machen müssen, werden Medienhäuser auch die Angebote der SAP-Mitbewerber prüfen müssen. Entweder bringt der RISE-Ansatz finanzielle Vorteile oder SAP verliert Bestandskunden. Schließlich setzen auch heute schon Medienhäuser z. B. die Customer-Relationship-Management (CRM)-Lösung von Mitbewerbern ein und haben dadurch Erfahrungen und Know-how gewonnen.

**Vogelgesang:** In der Automotive-Branche scheint sich RISE noch nicht auf ganzer Linie durchgesetzt zu haben, mir sind nur einzelne Unternehmen bekannt, die mittlerweile einen Vertrag abgeschlossen haben. Wünschenswert wäre Transparenz über die Kostenvorteile von RISE vs. On-Premise. Für uns ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis nicht vollständig nachvollziehbar bzw. kann erst im Bedarfsfall konkret gerechnet werden.

**Schmidt:** Erste Energieversorger haben die Migration der ERP-Systeme bereits abgeschlossen, wie es in der Handlungsempfehlung vorgeschlagen wurde. Einige Unternehmen sind nun bei der Umstellung der Abrechnungslösungen und legen damit de facto das Fundament für das künftige Kerngeschäft. Die Kernfrage für uns ist nicht, ob wir das mit RISE oder GROW machen, sondern: Wie gelingt den Energieversorgern die Transformation in die neue, funktionale SAP-Welt? Mit GRIPS liefert SAP für die neue Branchenlösung Voreinstellungen und Prozessmodelle aus, die als Katalysator die Projekte

→

„SAP zieht mittelfristig den Stecker und Stand heute gibt es keine Alternativlösung bzw. nur Visionen.“

Michael Pfeil, Sprecher Arbeitskreis Healthcare und Abteilungsleiter Betriebswirtschaftliche Applikationen, Universitätsklinikum Bonn

### Arbeitskreis Medien

Im DSAG-Arbeitskreis Medien sind Anwender:innenn und Berater:innen der **Zeitungs-, Zeitschriften- und Buchverlage**, aber auch des **Hörfunks, Fernsehens** und der neuen **Online-Medien** organisiert. Ziel des Gremiums ist ein Austausch zu medien-spezifischen Prozessen, wie z. B. Marketing/Verkauf, Service oder Logistik.

[dsagnet.de/go/medien](https://dsagnet.de/go/medien)



v. l. n. r.: Gerhard Stöbel, stellvertretender Sprecher Arbeitskreis Automotive und Leitung des Bereiches Global Solutions and Projects der Corporate IT Schaeffler Technologies AG & Co. KG; Stephan Hüttmann, Sprecher Arbeitsgruppe Loans-Management und Managing Director & Gesamtverantwortlicher onvista bank; Erhard Simdorn, Sprecher Arbeitskreis Medien und Prokurist & Chief Information Officer Deutscher Fachverlag GmbH; Frank Schmidt, Sprecher Arbeitskreis Energieversorger und CIO Städtische Werke Magdeburg GmbH & Co. KG

beschleunigen helfen. Fit-to-Standard-Workshops können so einfacher gestaltet werden und am Ende preiswertere Lösungen sowohl in der Implementierung als auch im Betrieb erreicht werden.

**Fischer:** RISE ist schlicht und ergreifend der Versuch, die Kunden fix in ein Lizenzmodell zu bekommen, um eine profitable Basis im Cloud-Geschäft zu schaffen, die BTP zu pushen und so das Geschäft verlässlich skalieren zu können, wie es z. B. Microsoft seit Jahren tut. Für mich hat das Angebot keinen Kunden-Benefit, ganz im Gegenteil.

#### **Welches Offering, welche konkrete Unterstützung erwarten Sie für Ihre Branche?**

**Hüttmann:** Eine Hilfe wären Tools, die beim Umstieg auf S/4HANA helfen und diesen deutlich vereinfachen. Nehmen wir als Beispiel das System-Upgrade bei einem iPhone – ein komplexer Prozess, der auf Knopfdruck funktioniert. Was auch daran liegt, dass Apple die Code-Hoheit besitzt. Bei SAP ERP 6.0 ist die natürlich eingeschränkt, und für viele Unternehmen der Financial-Services-Branche ist der Aufwand an Manpower und Geld hoch. Das zeigt sich auch darin, dass gerade einmal ein Viertel aller Institute umgestellt hat.

**Simdorn:** SAP muss uns Bestandskunden genauso behandeln und umwerben wie Neukunden. Schließlich sollen wir wie Neukunden

von ganz vorne mit SAP beginnen. Da die Mitbewerber die Situation inzwischen sehr gut einschätzen und entsprechend agieren, wird es für SAP nicht einfach.

**Schmidt:** Der funktionale Dialog mit SAP hat bei uns eine lange und fruchtbare Tradition. Der Wandel in der Branche braucht aber darüber hinaus ein gemeinsames Engagement innerhalb der politischen Diskussion: Nur wenn Politik, Energieversorger und Software-Anbieter gemeinsam nach Lösungen im Umbau unserer Energieversorgungslandschaft suchen, wird es uns gelingen, die Herausforderungen stabil und bezahlbar zu meistern. Bisherige Ansätze, bei denen in der Software-Entwicklung und Implementierung wie auch im Betrieb ausgeglichen werden soll, was bei der Spezifikation nur unzureichend abgestimmt oder beschrieben wurde, kosten letztlich den Kunden viel Geld und uns gemeinsam das Vertrauen der Bürger:innen.

**Pfeil:** Ich wünsche mir, dass man sich mit dem Thema endlich realistisch auseinandersetzt – Kunden, Anbieter und die Politik. SAP zieht mittelfristig den Stecker und Stand heute gibt es keine Alternativlösung bzw. nur Visionen. Aktuell können wir nur noch minimale Baustellen mit SAP klären. Daher müssen wir weitere Dienstleister beauftragen, um fehlende Entwicklungen mit Drittlösungen abzudecken. Die Häuser sind alle individuell aufgestellt, und wir versuchen innerhalb der DSAG gemeinsam Strategien zu erarbeiten, um Dienst-

### **Arbeitsgruppe Loans-Management**

Die Arbeitsgruppe Loans-Management befasst sich mit der für die **Darlehensverwaltung** hochintegrierten Anwendung SAP Loans Management (FS-CML). Die Lösung ermöglicht die Gestaltung, Abwicklung und Verwaltung von **Immobilienfinanzierungen, Projektfinanzierungen, Konsumentenkrediten sowie Raten-darlehen** in allen Phasen des Lebenszyklus.

[dsagnet.de/go/ag-loans-management](https://dsagnet.de/go/ag-loans-management)

*„Wenn wir alles neu machen müssen, werden Medienhäuser auch die Angebote der SAP-Mitbewerber prüfen müssen.“*

Erhard Simdorn, Sprecher Arbeitskreis Medien  
und Prokurist & Chief Information Officer  
Deutscher Fachverlag GmbH



### 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 Arbeitskreis Life-Sciences-Prozesse (Pharma/Medizintechnik) behandelt diese und weitere Themen und treibt sie voran.

[dsagnet.de/go/AK-Life-Sciences-Prozesse](https://dsagnet.de/go/AK-Life-Sciences-Prozesse)

leister und Hersteller außerhalb SAP zu identifizieren, die uns auch nach 2030 unterstützen könnten. Zeitmäßig kann das alles aber nicht funktionieren. Die einzig valide Lösung wäre es, große Rechenzentren für Krankenhäuser aufzusetzen, Expertise und monetäre Ressourcen zu bündeln. Ob das „SAP“ oder sonst wie heißt, ist nicht entscheidend. Hauptsache, es funktioniert und ist zukunftsfähig!

**Atzler:** Im Pharmabereich brennen uns dieses Jahr die Themen Validierung und Audit unter den Nägeln. Hier jetzt schnell Unterstützung seitens SAP zu bekommen, optimalerweise auch auf Geschäftsführungsebene, und damit tatsächlich die Existenz der vielen mittelständischen Unternehmen zu sichern, hat für uns derzeit absolute Priorität.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Anzeige



## Schutz und Compliance für Ihre SAP Landschaft.

**RISCOM**  
Your GRC experts.  
in   

Unsere Lösung für Sie: für weniger rote Ampeln, eine bessere Verlinkung zwischen Operations und Compliance, GRC Integration und Zusammenarbeit in Ihrem Team.

- ▶ Simple Handhabung
- ▶ Vordefinierter Inhalte für SAP Security Baseline
- ▶ Unabhängig einsetzbar, oder als GRC-Ergänzung



<https://www.riscomp.ch/spm-de>



### Was unsere Kunden sagen:

Koordinator für SAP Security Monitoring, großes DAX-Unternehmen:

„ Der neue GRC-integrierte Prozess transformierte grundlegend die Überwachung unserer SAP Security Baseline für über 30 SAP Systemlandschaften.

Frühere Aufwände, Informationen über bis zu 130 Parameter pro System zusammenzutragen, False Positives auszumerzen, Risiken und Ergebnisse zu kommunizieren, gehören der Vergangenheit an ...

... Dank der Automatisierung und einer optimalen Verbindung zwischen Operations und Compliance, entwickelten unsere Systemverantwortliche einen gesunden Wettbewerbsgeist: jede/-r will eigene Systeme sicher und konform haben!

Erfahrungen werden pro-aktiv ausgetauscht, bessere Zusammenarbeit bei kniffligen Themen trägt zu kontinuierlichen Verbesserung der SAP Sicherheit und Compliance in unserem Unternehmen bei.