

TRANSFORMATION WORLD

THE MAGAZINE

AUSGABE 4, 11/2020



ALLEIN STARK.
GEMEINSAM UNSCHLAGBAR.

Wie wir mit globalen Kooperationen gemeinsame Ziele schneller erreichen

MR BLUEFIELD

Your expert for the digital transformation within your company



www.mrbluefield.com

ALLEIN STARK. GEMEINSAM UNSCHLAGBAR.

Liebe Leserinnen und Leser,

an dieser Stelle begrüßte Sie immer Andreas Schneider-Neureither und wünschte Ihnen allen eine spannende Lektüre. Er eröffnete als Gründer und CEO der SNP auch stets die Transformation World, die er in Deutschland in nur sechs Jahren zum wichtigsten Branchentreffen für IT- und Geschäftstransformationen im SAP-Umfeld machte.

Leider haben wir Andreas, den Kopf und das Herz des Unternehmens, kurz vor der siebten Ausgabe der TW verloren. Er hinterlässt eine Lücke, die wir, seine SNP-Familie, in seinem Sinne füllen wollen. Gemeinsam werden wir das schaffen. Und so ist das diesjährige Thema unseres Magazins fast Fügung, denn es steht ganz im Zeichen der Partnerschaft. Andreas wusste, die Herausforderungen unserer modernen Welt meistern nur starke Netzwerke. Kluge Köpfe und innovative Unternehmen, deren Ziel es ist, Antworten auf die vielen gesellschaftlichen und technologischen Fragen für eine gute und sichere Zukunft zu finden. Jeder dieser Entwicklungstreiber ist für sich hocheffizient. Im Team aber unschlagbar. Gemeinsam erreicht man mehr. Das haben wir bei SNP verstanden und uns in den letzten Monaten neben der Weiterentwicklung unseres Softwareportfolios auf unser Partnerschaftsprogramm, ein Hauptpfeiler unserer Unternehmensstrategie, konzentriert. Mit großem Erfolg.

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir nicht ohne Stolz ein Lineup der Besten unserer Branche und freuen uns, ihnen mit der diesjährigen digitalen Ausgabe der Transformation World und diesem Magazin sowohl eine gebührende Bühne bieten als auch einen Dank für das Vertrauen in uns aussprechen zu können. Mit einigen Partnern arbeiten wir schon viele Jahre erfolgreich zusammen. Auf die neuen Kooperationen freuen wir uns sehr und sehen schon jetzt erste Früchte, von denen vor allem unsere Kunden profitieren. Sie stehen für uns und unsere Partner im Mittelpunkt. Ihnen wollen wir den Weg in die Zukunft, die Adaption neuer Technologien und Geschäftsprozesse so leicht wie möglich machen. Wir wollen sie mit unseren Lösungen und Services wettbewerbsfähig und fit für kommende Herausforderungen machen. Das ist unser Versprechen.

Ich wünsche Ihnen nun auch im Namen aller bei SNP und in Gedenken an unseren Gründer und Chef eine interessante Lektüre und hoffe, Sie auf einer unseren Veranstaltungen bald wieder persönlich treffen zu können.

Bis dahin alles Gute und bleiben Sie gesund.

Ihr Michael Eberhardt

Chief Operating Officer, COO
SNP Schneider-Neureither & Partner SE



Michael Eberhardt, COO



06

Transformation World goes digital

Interview mit Dennis Krieger,
Head of Corporate Marketing bei SNP



21

**Migration nach SAP S/4HANA
in der „neuen Normalität“ mit IBM Rapid Move**

Beitrag von Nenad Belosevic,
SAP S/4HANA Architect & IBM Rapid Move for
SAP S/4HANA Studio Lead



24

**Transformation nach SAP S/4HANA –
Die richtige Balance zwischen Core und Cloud**

Beitrag von Christina Gröger, Business Development
Manager SAP S/4HANA und Katarina Preikschat,
Blockchain Portfolio Developer bei MHP



28

**SAP & AZURE – was sonst?
Mit Microsoft und SNP in Rekordzeit zu
Ihrem SAP-System in der Cloud!**

Beitrag von Marcus Sommer, Business Lead Azure
Infrastructure und Dominik Bergmann,
Partner Development Manager bei Microsoft

INHALT

6 Transformation World goes digital

Im Interview spricht Dennis Krieger, Head of Corporate Marketing bei SNP, über die Transformation World 2020

PARTNERSCHAFTEN

10 Mehr Erfolg für Hersteller mit SAP S/4HANA

Beitrag von Chris Shano, Global Head of SAP Practice Marketing bei Atos

13 „Der Umstieg ist zweifellos eine Notwendigkeit“

Interview mit Esteban Gebhard, Geschäftsführer von Common MS

16 Historische Daten: vereinfachen, automatisieren, Geld sparen

Beitrag von Thomas Failer, Gründer und Group CEO der Data Migration International

18 Denken Sie Ihr Unternehmen neu – mit Fujitsu, SNP und SAP S/4HANA

Beitrag von Stephen Isherwood, Marketing Director – Services Marketing bei Fujitsu

21 Migration nach SAP S/4HANA in der „neuen Normalität“ mit IBM Rapid Move

Beitrag von Nenad Belosevic, SAP S/4HANA Architect & IBM Rapid Move for SAP S/4HANA Studio Lead

24 Transformation nach SAP S/4HANA Die richtige Balance zwischen Core und Cloud

Beitrag von Christina Gröger, Business Development Manager SAP S/4HANA und Katarina Preikschat, Blockchain Portfolio Developer bei MHP

28 SAP & AZURE – was sonst? Mit Microsoft und SNP in Rekordzeit zu Ihrem SAP-System in der Cloud!

Beitrag von Marcus Sommer, Business Lead Azure Infrastructure und Dominik Bergmann, Partner Development Manager bei Microsoft

31 SAP S/4HANA – Gewappnet für die digitale Zukunft

Beitrag von Karsten Günther, Head of SAP Competence Center bei Scheer

33 Eine Frage der Erfahrung – Softwarebasierte SAP-Transformation mit dem SNP BLUEFIELD™-Ansatz

Beitrag von Marcus Flohr, Program & Portfolio Lead, SAP S/4HANA Migrations bei T-Systems

35 „Das Tempo hat sich deutlich erhöht“

Beitrag von Harish Dwarkanalli, President – Cloud Enterprise Platforms bei Wipro Ltd

SUCCESS STORIES

40 BP – Automatisierung und Beschleunigung des SAP-Carve-out und Merge bei BP

42 TÜV Rheinland – Remote Go-live: SNP migriert TÜV Rheinland mit BLUEFIELD™ powered by CrystalBridge® nach SAP S/4HANA

CORPORATE NEWS

45 SNP's Selective Transformation to SAP S/4HANA®

Schneller nach SAP S/4HANA

46 SNP-Aktie

Aufstieg in den SDAX

48 „Mission Control“

Automatisierte Qualitätssicherung bei Transformationsprojekten

50 TSG Hoffenheim

Das Spiel mit innovativen Technologien verbessern

53 SNP gratuliert

Bryson DeChambeau siegt bei den US Open

TRANSFORMATION WORLD GOES DIGITAL

Im Interview spricht Dennis Krieger, Head of Corporate Marketing bei SNP, über die Transformation World 2020

Die Transformation World (TW) ist der Experten-kongress innerhalb der SAP-Community rund um digitale Transformation und findet im November zum siebten Mal statt. Hier informieren sich IT-Spezialisten und Entscheider über neue Methoden, innovative Ansätze und die richtigen Softwarelösungen für anstehende Transformationsprojekte. Doch in diesem Jahr war die Ausgangssituation für das Event eine andere als in den vorangegangenen Jahren. Einerseits weil SNP das Konzept der TW aufgrund der Corona-Pandemie von Grund auf angepasst hat. Andererseits, weil das Unternehmen kurz vor dem Event die traurige Nachricht erreicht hat, dass SNP-Gründer und CEO Dr. Andreas Schneider-Neureither unerwartet verstorben ist. Ein Verlust, der das gesamte Team, die „SNP-Familie“, hart getroffen hat.

Im Interview dazu:

Dennis Krieger, Head of Corporate Marketing bei SNP.

TW Magazin: Dieses Jahr ist für SNP wie kein anderes. Kurz vor der Transformation World hat SNP einen schweren Verlust erlitten. SNP-Gründer und CEO Dr. Andreas Schneider-Neureither ist plötzlich verstorben. Wie gehen Sie als Team und als Unternehmen mit dieser traurigen Nachricht um und wieso haben Sie sich dafür entschieden, die Transformation World trotzdem stattfinden zu lassen?

Dennis Krieger: Andreas war nicht nur der Gründer und CEO von SNP, sondern auch der kreative Geist und das Herz unseres Unternehmens. Alle SNP-Mitarbeiter weltweit stehen in Trauer zusammen und unsere Gedanken sind bei seiner Familie. Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter standen ihm persönlich nahe, weil er trotz seiner Position als CEO immer ansprechbar und



menschlich nahbar war. Trotz dieser schockierenden Nachricht, die wir erst kurz vor dem Startschuss der TW erhalten haben, haben wir uns nach sorgfältiger Überlegung dafür entschieden, die Transformation World stattfinden zu lassen. Für Andreas war SNP, das Wohlergehen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie das Wachstum des Unternehmens, immer das Wichtigste. Die Transformation World hat er vor vielen Jahren selbst ins Leben gerufen und sie ist mit ihm gewachsen. Er hat das Event zu einer der wichtigsten Veranstaltungen innerhalb der SAP-Community entwickelt. Wir sehen es deshalb als unsere gemeinsame Aufgabe, dass SNP in Andreas' Sinne weitergeführt wird und seine Ideen, wie die Transformation World, in Zukunft weiter verwirklicht werden. Gerade in diesem Jahr ist es deshalb unser Ziel, die Transformation World wieder erfolgreich stattfinden zu lassen.

TRANSFORMATION WORLD 2020

Seven days a week around a clock



SNP hat das Konzept der Transformation World in der Vergangenheit immer wieder an aktuelle Anforderungen angepasst, sowohl thematisch als auch konzeptuell. In diesem Jahr hat sich vieles verändert: Unternehmen stehen in Zusammenhang mit der Pandemie vor neuen Herausforderungen und die Rahmenbedingungen für Events haben sich stark verändert. Was bedeutet das für die TW 2020?

Wir haben das Format der TW – unserer wichtigsten Veranstaltung rund um digitale Transformation – selbst transformiert, und zwar in ein rein digitales Event. Das heißt: Wir sind mit der Transformation World 2020 einen völlig neuen Weg gegangen. Im Mittelpunkt der TW stehen in diesem Jahr Livestreamings und Videobeiträge, die wir über Social Media mit unserer Transformation-World-Community teilen. Dafür haben wir spezielle Kanäle auf YouTube und LinkedIn erstellt. Daneben ist die vielleicht größte Veränderung der diesjährigen TW, dass sie nicht wie gewohnt über zwei oder drei Tage stattfindet, sondern sich über ein gesamtes Jahr, also ganze 365 Tage, erstreckt.

Wie genau können wir uns den Ablauf vorstellen?

Im Vergleich zu den Vorjahren verändert sich fast alles. Gleich bleibt nur: Der Startschuss ist am 5. November gefallen und die Community erwartet wie sonst auch eine durchweg hohe Speaker-Qualität, spannende und praxisnahe Keynotes sowie hochaktuelle Inhalte rund um digitale Transformation. Zu Beginn des Transformation-World-Jahres gab es eine Keynote-Session geben, in der das SNP-Management sowie Partner und Kunden in dieses besondere TW-Jahr eingeführt haben. Danach teilen wir über das gesamte Jahr hinweg und in regelmäßigen

Abständen neue Inhalte zu Themen rund um digitale Transformation mit der Community. Dafür haben wir mit unseren Kunden und Partnern ein langfristiges Programm aufgesetzt, damit wir alle Interessierten permanent mit aktuellen Beiträgen, Videos und Livestreams versorgen können. Besonders wichtig war uns dabei, Inhalte der gesamten SNP-Gruppe weltweit darzustellen und dabei insbesondere unseren Partnern und Kunden eine Bühne zu geben. Dafür haben wir gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden Hand in Hand ein, wie ich finde, äußerst spannendes und vielseitiges Programm erarbeitet.

Wer kann auf die Inhalte zugreifen?

Alle Videos, Streamings und Beiträge sind frei zugänglich und zu jeder Zeit über unsere Social-Media-Kanäle abrufbar. Darin sehen wir eine große Chance: Der digitale Ansatz ermöglicht es uns, eine wesentlich breitere und internationalere Community zu erreichen und darüber hinaus einen weltweiten dynamischen Austausch zu Transformations-Themen anzustoßen. Um den globalen Informationsfluss noch weiter zu erleichtern werden alle Inhalte auf Englisch, Deutsch und Spanisch mit Untertiteln zur Verfügung gestellt. Dadurch können wir unserer globalen Community noch besser und flexibler Einblicke in Transformationsprojekte und Zugang zu Expertenwissen aus erster Hand bieten.

Welche inhaltlichen Schwerpunkte setzt die TW 2020 und inwiefern passen Sie die Themen an aktuelle Herausforderungen an?

Die thematischen Schwerpunkte des Programms sind natürlich wieder die Digitalisierung sowie besondere Heraus-



forderungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie, die ein starker Treiber für die Beschleunigung der Digitalisierung war, ist und bleiben wird. Ganz oben auf unserer Agenda stehen auch Themen wie der Umzug in die Cloud und die Migration nach SAP S/4HANA – beides Herausforderungen, die momentan sehr viele Unternehmen beschäftigen. Daneben werden uns Mergers & Acquisitions bzw. Carve-outs und Divestitures beschäftigen, da Abspaltungen und Zukäufe aufgrund der Entwicklungen in Zusammenhang mit Covid-19 stark zugenommen haben und dieser Trend noch einige Zeit anhalten wird. Nicht zuletzt stehen im Mittelpunkt unserer Themen immer Lösungen und Software für automatisierte Datenmigration.

Erwarten Sie, dass die Online-Community auch in Zukunft eine zentrale Rolle bei der TW spielen wird?

Die Online-Community wird ein fester Bestandteil aller weiteren künftigen TWs sein. Wir werden auch weiterhin verstärkt auf den digitalen Ansatz setzen und lassen uns vollständig auf den Informationsaustausch über Social Media ein. Nur so können wir auch in Zukunft sicherstellen, dass wir der Transformation-World-Community das notwendige Expertenwissen und die Inhalte zu digitaler Transformation weltweit dort zur Verfügung stellen, wo sie benötigt werden.

Herr Krieger, vielen Dank für das Interview.



www.transformation-world.com





PARTNERSCHAFTEN

ALLEIN STARK.
GEMEINSAM UNSCHLAGBAR.

MEHR ERFOLG FÜR HERSTELLER MIT SAP S/4HANA

Beitrag von Chris Shano, Global Head of SAP Practice Marketing bei Atos

In diesen Zeiten großer Unsicherheit und schnellen Wandels ist es wichtig, sich nicht nur auf die aktuellen Herausforderungen zu konzentrieren, sondern auch auf Maßnahmen der digitalen Transformation – Maßnahmen, die es Unternehmen ermöglichen, eine noch stärkere Position in der neuen Welt nach der Pandemie einzunehmen.

Datenzentrische Architekturen, neue schlanke Prozesse und ein hohes Maß an intelligenter Automatisierung sind die Schlüsselfaktoren, die die neue Normalität bestimmen werden – sowie die notwendige Agilität und Flexibilität. Außerdem müssen digitale Plattformen und Ökosysteme eine noch höhere Priorität erhalten.

Warum? Sie werden entscheidend dafür sein, Unternehmen beim Übergang von traditionellen zu neuen, auf digitalen Prinzipien basierenden Geschäftsmodellen zu unterstützen. Nach Angaben der International Data Corporation (IDC) wird der Erfolg der Hälfte der Forbes-Global-2000-Unternehmen Ende 2020 größtenteils davon abhängen, ob sie in der Lage sind, digital verbesserte Produkte, Dienstleistungen und Erfahrungen anzubieten.¹

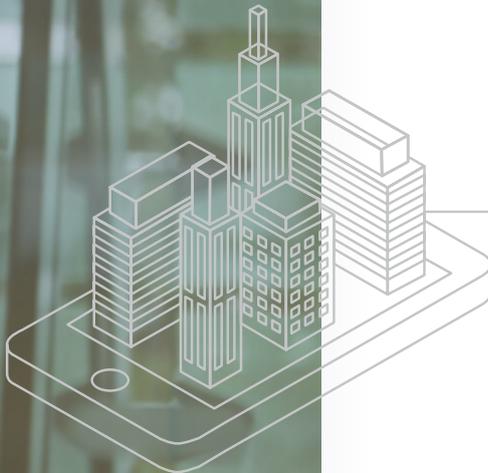
Die meisten ERP-Systeme sind jedoch nicht darauf ausgelegt, dies umzusetzen. Sie ermöglichen beispielsweise nicht die Ana-

lyse verschiedener Formate über verschiedene Systeme hinweg, was eine Datenisolation zur Folge hat. Diese führt wiederum dazu, dass Unternehmen nicht in der Lage sind, den vollen Wert ihrer Systeme auszuschöpfen.

Diese Trends sind vor allem in der verarbeitenden Industrie zu beobachten: Unternehmen operieren in einem äußerst anspruchsvollen Umfeld, und die Kunden verlangen gleichzeitig mehr Flexibilität, Personalisierung und nachhaltige Methoden als je zuvor. Die Macht der Anpassungsfähigkeit – wie z. B. Staubsaugerhersteller, die während der Krise Atemschutzgeräte herstellen – hat gezeigt, welche Möglichkeiten für ein kontinuierliches Wachstum bestehen, wenn Unternehmen flexibel genug sind, um darauf zu reagieren, und Automatisierung und Industrie 4.0 werden dabei eine Schlüsselrolle spielen.

Auch die politische und wirtschaftliche Volatilität machen Prognosen schwierig. Auch die Investitionskosten steigen, die

¹ "Excellence in the Digital Economy: A Blueprint for Success," IDC whitepaper



1

**ASSESSMENT & ROADMAP:
THE STARTING POINT**

BENEFIT

The power of our Ready4S4-Assessment, Atos Conversion Factory and our architecture formulation and conversion strategy, including way-forward and business case that helps you find your way.

DURATION: 2-4 WEEKS

2

**MIGRATION: FUTURE-READY
ARCHITECTURE**

BENEFIT

Leveraging business and technology assessment tools from Conversion Factory combined with partner tools for technical migrations, Atos will deliver a technology or a business based migration.

DURATION: 3-6 MONTHS

3

**TRANSFORMATION:
BUSINESS MODERNIZATION**

BENEFIT

With business-ready processes and architecture powered by Atos Pre-Configured Solutions, SAP Industry Accelerators, and SAP Cloud Platform Private Edition, customers will be able to jumpstart their SAP S/4HANA transformation faster.

DURATION: 6-12 MONTHS

4

**INNOVATION:
DIFFERENTIATED POSITIONING**

BENEFIT

Atos' re-platforming model leverages SAP Cloud Platform and Hyper Scaler Platform tools, giving flexibility to deploy innovations both for SAP and non-SAP solutions. By combining the power of business and platform innovations from SAP and Hyper Scaler, customers will be able to accelerate their strategic innovations.

DURATION: 12 MONTHS

5

**MANAGE: ENABLING CUSTOMER
BUSINESS OUTCOMES**

BENEFIT

Leveraging SAP-certified Atos Orchestrated Hybrid Cloud for SAP solutions for Hyper Scaler-focused run and Atos business outcome-based DevOps models, Atos delivers integrated application development and support services.

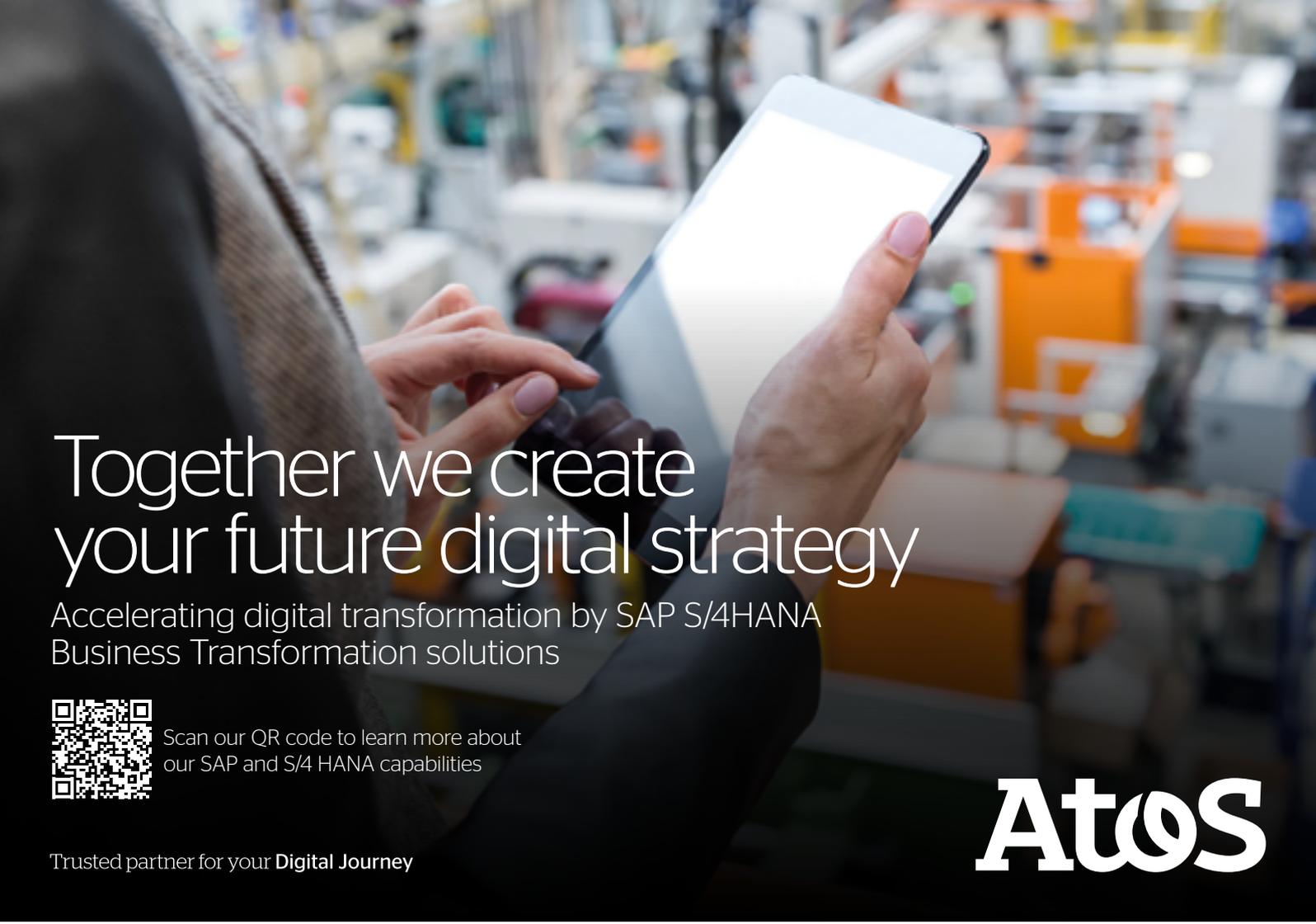
DURATION: 3-5 YEARS

vielschichtigen Lieferketten werden immer komplexer, und die Cyber-Bedrohungen werden immer ausgefeilter. Erfolg erfordert Agilität und Reaktionsfähigkeit. Er erfordert außerdem die Fähigkeit, Daten zu nutzen und einzusetzen, um Ereignisse und Veränderungen sowohl in internen Abläufen als auch in ausgedehnten globalen Lieferketten kontinuierlich zu überwachen, zu interpretieren und optimal darauf zu reagieren – alles in Echtzeit. Der Umstieg auf SAP S/4HANA, insbesondere in der Cloud, ist der Schlüssel zu digitaler Souveränität, Belastbarkeit und Reaktionsfähigkeit in Echtzeit, die Fertigungsunternehmen in dieser sich ständig verändernden Landschaft benötigen.

Trotz der Vorteile der Modernisierung kann die Migration nach SAP S/4HANA wie ein gewaltiges Unterfangen erscheinen, das grundsätzlich riskant, kostspielig und zeitaufwändig ist. Eine maßgeschneiderte Roadmap hilft dabei, das wahre Geschäftspotenzial der neuen SAP S/4HANA-Technologien zu erschließen, Sicherheit und Compliance zu wahren und die Transforma-

tionsmöglichkeiten moderner Landschaften auszuloten. Nur so kann sich ein Unternehmen für den Erfolg aufstellen.

Die Verwaltung und Optimierung Ihrer aktuellen SAP-Investitionen bei der Planung und Durchführung einer Unternehmenstransformation erfordern besondere Fähigkeiten und weitreichende Erfahrungen. Atos kombiniert seine Stärken in den Bereichen digitale Beratung, Implementierung, Integration, Anwendung, Appliance und Infrastruktur-Services, um Ihnen führende Lösungen mit integrierter Sicherheit zu bieten. Diese End-to-end-Fähigkeiten stehen im Einklang mit unserer fundierten Branchenkenntnis, unserem großem Partner-Ökosystem und unseren innovativen Ressourcen – einschließlich IoT, Cloud, Mobilität, Digital Twin, MES, Analytik, AI/ML und Automatisierung – um Ihnen dabei zu helfen, Ihre digitale Transformation zu beschleunigen, Ausfallzeiten zu minimieren und den realen Geschäftswert zu steigern.

A person is shown from the side, holding a tablet computer. The background is a blurred industrial factory setting with various machinery and equipment. The person's hands are visible, and they appear to be interacting with the tablet.

Together we create your future digital strategy

Accelerating digital transformation by SAP S/4HANA
Business Transformation solutions



Scan our QR code to learn more about
our SAP and S/4 HANA capabilities

Trusted partner for your **Digital Journey**

Atos

„Der Umstieg ist zweifellos eine Notwendigkeit“

Im Interview spricht Esteban Gebhard, Geschäftsführer von Common MS, über den digitalen Wandel, neuen Technologien und die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Digitalisierung im Gesundheitswesen

TW Magazin: Common MS hat sich zu einem hochspezialisierten Beratungsunternehmen entwickelt. Auf welche strategischen Pfeiler stützen Sie sich, um nicht nur diese Spezialisierung, sondern auch das hohe Innovationsniveau zu erreichen, das Sie in jedes der von Ihnen durchgeführten Projekte einbringen?

Esteban Gebhard: Es ist die Summe der Erfahrungen, die wir gesammelt haben. Wir arbeiten seit mehr als 20 Jahren in diesem Sektor, und wir hatten die Gelegenheit, für verschiedenste Unternehmen zu arbeiten, die Dienstleistungen aller Arten in sämtlichen Umgebungen bereitstellen; und wir führen nicht nur in Spanien Projekte durch, sondern in Ländern auf allen fünf Kontinenten, was uns eine sehr globale und detaillierte Sicht der Bedürfnisse von Unternehmen auf der ganzen Welt verschafft und es uns ermöglicht, den größten Mehrwert in unseren Projekten zu bieten, sowohl bei der Überprüfung von Prozessen als auch bei der Umsetzung von Lösungen.

Wir verfügen über ein Expertenteam bestehend aus mehr als 130 Beratern, die auf ihrem Gebiet hoch qualifiziert sind. Außerdem sind die Partner des Unternehmens Berater, was unsere Kunden sehr schätzen, da dies eine große Flexibilität, schnelle Entscheidungsfindung und eine Vereinfachung der Beziehung ermöglicht. Darüber hinaus verändern auch wir uns jeden Tag, insbesondere in dem sich wandelnden Umfeld, in dem wir leben.

Common MS hilft vielen Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation. Welche Schritte sollte ein Unternehmen befolgen, um diesen Wandel einzuleiten?

Zunächst einmal gilt es, sich selbst zu betrachten, sich als Organisation zu kennen und davon überzeugt zu sein, dass die digitale Transformation Vorteile bringt und sich positiv und direkt auf das Endergebnis oder die Effizienz auswirkt. Sobald sie das getan haben, legen sie mit den Empfehlungen der Experten den Plan fest, um diese Veränderung in die Tat umzusetzen. Dabei wird stets der damit verbundene Aufwand bedacht und eine positive Balance zwischen dem, was erreicht und dem, was investiert wurde, gewahrt.

Der Umstieg ist zweifellos eine Notwendigkeit, und wer diesen nicht in Betracht zieht, wird seinen Konkurrenten einige Schritte hinterher sein und die Chancen auf mehr Effizienz verpassen.

Handelt es sich bei Big Data, künstlicher Intelligenz und IoT um Technologien, die bereits in spanischen Unternehmen eingesetzt werden, oder sind sie noch nicht so ausgereift, dass die Unternehmen alle Vorteile, die sie ihnen bieten können, ausschöpfen können?

All diese Technologien sind in ihrer Anwendung bereits Realität. Big Data ist ein Beispiel dafür, aber wir müssen uns fragen, was wir erreichen wollen. Big Data an sich ist ja noch nicht das Entscheidende. Wir müssen es mit Investitionen, Untersuchungen und Arbeit weiterentwickeln. In einigen Fällen sehen wir bereits greifbare Ergebnisse aus der Anwendung. Aber es muss der Wille vorhanden sein, sich weiterzuentwickeln, ohne befürchten zu müssen, dass sich dies auf die Gesellschaft oder den Arbeitsplatz auswirkt, und die Legislative und die Politik müssen in dieser Hinsicht mithelfen, denn die Vorteile kommen dem normalen Bürger zugute.

Es gibt keine guten oder schlechten Ideen oder Technologien, es gibt solche, die schließlich entwickelt und genutzt werden, und andere, die leider aus unterschiedlichen Gründen nicht diesem Ziel folgen.

Welche sind Ihrer Meinung nach die Sektoren, die diese neuen Technologien intensiv nutzen, und welche Art von Projekten werden in Ihrem Unternehmen mit einem hohen Innovationsgrad durchgeführt?

Es sind viele, da die Chancen, die sie mit sich bringen, allgemein anerkannt sind, auch wenn viele von ihnen erst noch realisiert werden müssen; wie immer, wenn eine Veränderung dieser Art vonstatten geht, zögert man, der Erste zu sein, weshalb es die großen Unternehmen oder diejenigen mit der größten Finanzkraft sind, die sich als erste daran versuchen.

Genau in diesen Fällen sind es spezialisierte Dienstleistungsunternehmen wie Common MS, die es wagen, diese ersten Schritte zu gehen und zu durchleben. Das Gesundheitswesen, die Logistik und die Finanzwelt sind Beispiele für Branchen, in denen bereits konkrete Erfahrungen und greifbare Ergebnisse vorzuzeigen sind. >>>

Wie hat sich die aktuelle Pandemie auf die Digitalisierungsvorhaben der Unternehmen ausgewirkt? Stellt sie eine Chance für die Anbieter dar?

Die Digitalisierungsvorhaben wurden da, wo es erforderlich war, beschleunigt; es gibt ja bereits Sektoren, in denen die Hausaufgaben schon gemacht wurden. Im Allgemeinen und unabhängig davon, wie die Pandemie jeden einzelnen getroffen hat, wurde das Vorhaben jedoch beschleunigt. Auf kurze Sicht wurde die private Gesundheitsversorgung in den Dienst der Gesundheitsämter und COVID-19-Patienten gestellt, und dies hat dazu geführt, dass in den ersten Monaten keine Maßnahmen im Zusammenhang mit der Digitalisierung ergriffen werden konnten, abgesehen von sehr spezifischen Themen wie Videokonferenzen oder Tele-Medizin. Während der Sommermonate hat sich dieser Sektor wieder erholt, und wir können nun feststellen, dass weitere Initiativen gestartet werden, obwohl die Unsicherheit und vor allem die erwarteten wirtschaftlichen Auswirkungen die Organisationen in Bezug auf die Budgets und damit auf den Digitalisierungsprozess noch konservativer werden lassen.

Inwieweit werden die Veränderungen durch die Krise Teil der neuen Normalität werden: Remote-Arbeit, digitale Unterschrift, Tools zur Zusammenarbeit? Sollten Strategien zur Kostenoptimierung oder Produktivitätssteigerung in das Tagesgeschäft eingegliedert werden?

Wir müssen uns nur die vermehrte Nutzung von Kollaborationstools und entsprechende Gesetzesänderungen ansehen. Es handelt sich definitiv um eine neue Normalität, an die wir uns alle anpassen müssen: Unternehmen und Arbeitnehmer.

Das war schon immer ein entscheidender Faktor für die Definition der täglichen Abläufe, insbesondere aus der Sicht der Unternehmen, für die wir ständig bestrebt sind, die Produktivität kontinuierlich zu verbessern, ohne die Qualität der Dienstleistungen zu beeinträchtigen.

Wie sieht die Zukunft aus? Werden wir neue Geschäftsmodelle im Zusammenhang mit der digitalen Welt erleben?

Ohne Zweifel, es tauchen immer wieder neue Modelle auf. Wer die Fähigkeit zur Anpassung an neue Anforderungen antizipiert und interpretiert, ist derjenige, der in der Beziehung zu seinen Kunden, zu seinen Mitarbeitern und zu seinen Angestellten Erfolg haben wird. Ein klarer Fall ist das Gesundheitswesen, in dem wir die Entwicklung und Zunahme der Tele-Medizin unterstützt haben, bei der Patienten, Krankenhäuser und Versicherungsgesellschaften sowie das System im Allgemeinen von Effizienz, Servicequalität und Unmittelbarkeit profitieren. Andere Branchen übernehmen neue Geschäftsmodelle in der B2B- oder B2C-Beziehung, bei denen der Kunde einen besseren Service genießt und die Dienstleistungs- und Produkthanbieter an Effizienz gewinnen. Dabei handelt es sich um eine kontinuierliche Entwicklung, bei der die Digitalisierung den Unternehmen und der Beziehung zwischen ihnen und dem Verbraucher hilft, Effizienz, Antwortzeiten und Qualität zu verbessern. Wo die Grenzen sind, das ist eine gute Frage.

„Wer die Fähigkeit zur Anpassung an neue Anforderungen antizipiert und interpretiert, ist derjenige, der in der Beziehung zu seinen Kunden, zu seinen Mitarbeitern und zu seinen Angestellten Erfolg haben wird.“

Esteban Gebhard, Geschäftsführer von Common MS



Historische Daten: vereinfachen, automatisieren, Geld sparen

Beitrag von Thomas Failer, Gründer und Group CEO der Data Migration International

Der Wert eines Unternehmens bemisst sich am Gesamtbestand seiner Informationen – inklusive der historischen. Damit er sichtbarer wird, braucht es Vereinfachung und Automatisierung. Mit beidem lässt sich viel Geld sparen, nicht morgen, sondern heute.

Die digitale Transformation verlangt in den verschiedensten Märkten und Branchen nach intelligenten Antworten, die trotz der Unsicherheit, unter der Unternehmenslenker heute Entscheidungen treffen müssen, zu langfristig tragfähigen Lösungen führen. Dies gilt umso mehr, als im Nachgang der Corona-Krise mit tiefgreifenden Umstrukturierungen in vielen Unternehmen zu rechnen ist.

Der wahre Unternehmenswert spielt dabei eine entscheidende Rolle. Je höher er liegt, umso stärker die Verhandlungsposition und umso größer die Handlungsmöglichkeiten. Zu einem ganz wesentlichen Teil liegt dieser Wert in den Daten und Dokumenten der Unternehmen. Nicht nur in den so genannten X- und O-Daten, also Transaktionsdaten aus dem operativen Betrieb (O-Daten) und alle Daten rund um die Nutzererfahrung (X-Daten, wobei X für Experience steht), sondern auch und in vielen etablierten Branchen von Banken bis Fertigungsunternehmen in den historischen Informationen, den H-Daten. Denn in ihnen ist das geistige Eigentum und Erfahrungswissen der Unternehmen gespeichert.

SIMPLIFY

THE TRANSFORMATION TO
YOUR AGILE & INTELLIGENT
ENTERPRISE

50%

cost reduction for
data migration

80%

reduction of IT
operational costs

100%

access to historical
and compliant data

NEXT GENERATION

End to End Information Management

Powered by JiVS IMP

JiVS.COM



Separieren, automatisieren, sparen

Damit die Historie aus einer IT-Altlast zu einer Quelle höherer Wertschöpfung wird, gilt es, die X- und O-Daten von den H-Daten zu trennen und den Lebenszyklus der historischen Informationen separat auf einer eigenen Plattform zu managen. Dieser Ansatz hat zahlreiche Vorteile: Bereits kurzfristig stellen sich deutliche Kostenersparnisse ein, weil die Legacy-Systeme nach der Trennung und Auslagerung der Informationen komplett stillgelegt werden können. Dadurch lassen sich die Betriebskosten im Vergleich zum Weiterbetrieb der Altsysteme in der Regel um 80 Prozent senken.

Zudem erlaubt diese Übernahme von Altinformationen – inklusive des Geschäftskontexts, in dem sie einmal entstanden sind – den Anteil der Daten und Dokumente, die in den operativen Systemen übernommen werden müssen, drastisch zu reduzieren. Im Kontext einer Transformation auf S/4HANA zum Beispiel lässt sich so der Aufwand bei der Datenmigration im Allgemeinen halbieren. Darüber hinaus aber geht dieser kurzfristige Effekt in langfristige Vorteile über:

Zum einen lassen sich historische Informationen regelmäßig auf eine separate Plattform für Informationsmanagement überspielen. Nicht nur aus Systemen, die stillgelegt werden sollen, sondern auch aus den operativen Lösungen. Diese bleiben dadurch auf Dauer schlank und agil – und erfordern keine kontinuierliche Ressourcenerweiterung.

Die Gesamtbetriebskosten (TCO) einer neuen SAP S/4HANA-Umgebung um 25 Prozent zu senken ist vor diesem Hintergrund eine realistische Schätzung.



Thomas Failer, Gründer und Group CEO der Data Migration International

Schließlich bildet eine solche Plattform die Voraussetzung für Big-Data-Szenarien jeder Art. Denn mit ihrer Hilfe lassen sich Altdaten vor der revisionssicheren Auslagerung und Speicherung bereinigen und optimieren. Das ist entscheidend, damit die Verheißungen datengestützter Geschäftsprozesse und -modelle wahr werden. Entscheidungen, die auf der Basis von Datenanalysen fallen, sind nur so gut wie die Qualität der Daten selbst. Das gilt umso mehr in Szenarien, in denen Massendaten anfallen. Und diese werden in Zukunft Standard sein.

Diese Plattform heißt JIVS IMP.

Denken Sie Ihr Unternehmen neu – mit Fujitsu, SNP und SAP S/4HANA

Beitrag von Stephen Isherwood, Marketing Director – Services Marketing bei Fujitsu

Unternehmen durch Herausforderungen zu wirtschaftlichem Aufschwung zu führen ist keine leichte Aufgabe. Doch es birgt auch die Chance, Ihr Unternehmen neu zu gestalten

Plötzlich hat sich alles geändert. Die Ereignisse des Jahres 2020 haben eine neue Normalität eingeläutet, die noch nicht absehbar ist. Aber trotz der Unsicherheit ist eines klar: Die digitale Transformation ist nicht nur der Schlüssel, um voranzukommen. In Krisenzeiten ist Widerstandsfähigkeit von entscheidender Bedeutung. Die Flexibilität, Agilität und Innovation, die die Digitalisierung mit sich bringt, stellen sicher, dass Unternehmen ihren Betrieb aufrechterhalten können.



Stephen Isherwood, Marketing Director – Services Marketing bei Fujitsu

Fujitsu entwickelt seit über 40 Jahren gemeinsam mit SAP digitale Lösungen. Als einer der wichtigsten globalen Partner der SAP und einer der ganz wenigen, die ein komplettes End-to-end-Portfolio von der Infrastruktur bis hin zu Beratungsleistungen anbieten, hilft Fujitsu Unternehmen dabei, ihr Geschäft neu auszurichten, damit sie gestärkt aus diesen Veränderungen hervorgehen können.

Wir glauben, dass ein starkes Partner-Ökosystem der Schlüssel zu einer erfolgreichen digitalen Transformation ist. Deshalb sind wir heute stolz darauf, unsere globale Platin-Partnerschaft mit SNP bekannt zu geben. Zusammen werden wir die digitale Transformation nach SAP S/4HANA® unserer Kunden mit dem einzig-

Shaping tomorrow with you


Shaping your Digital Journey to Success

Delivering SAP end-to-end



Your SAP technology. Our expertise.

When they combine, exciting things happen. You become more agile, more flexible and more efficient. And you place intelligence at the center of everything you do.





artigen BLUEFIELD™-Ansatz von SNP beschleunigen und so den automatisierten Umstellungsprozess in einer noch nie dagewesenen Geschwindigkeit und Agilität sowie minimaler Risiken durchführen und gleichzeitig die Geschäftskontinuität gewährleisten.

Diese Partnerschaft vereint die Fähigkeiten zur digitalen Transformation von Fujitsu, einer starken globalen Marke mit umfassendem Know-how in den Bereichen Produktion, Einzelhandel, Finanzdienstleistungen und anderen Branchen sowie SAP, mit der unvergleichlichen Erfahrung der SNP-Gruppe, dem weltweit führenden Anbieter von Datentransformationssoftware im SAP-Umfeld.

Michael Eberhardt, Chief Operating Officer (COO) von SNP, sagt: „Wir freuen uns über die Partnerschaft mit Fujitsu angesichts ihrer globalen Präsenz und Professionalität, ihres führenden technischen Ansatzes und ihrer starken Branchenkompetenz.

Diese Partnerschaft untermauert die Tatsache, dass unsere auf Software und Partner ausgerichtete Strategie gut auf die steigende Marktnachfrage nach automatisierten softwarebasierten Datentransformationen abgestimmt ist. Durch den Einsatz unserer Transformationsplattform CrystalBridge® wird es Fujitsu ermöglicht, die digitalen Transformationen seiner Kunden zu beschleunigen und gleichzeitig die Flexibilität zu bieten, schnell auf sich ändernde Marktanforderungen zu reagieren. SNP hingegen wird ihre Präsenz in allen wichtigen globalen Wirtschaftsregionen stärken und zum Vorteil ihrer Partner und Kunden noch globaler zugänglich werden.“

Shunsuke Onishi, Corporate Executive Officer, Head of Private Enterprise Business und Head of Global Services Business

Group bei Fujitsu Limited, erklärt: „Um inmitten der Unsicherheiten dieser beispiellosen globalen Pandemie wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es wichtiger denn je, eine solide Geschäftsgrundlage aufzubauen und zu erhalten, um schnell auf unerwartete Veränderungen reagieren zu können. Die Nutzung der Technologie

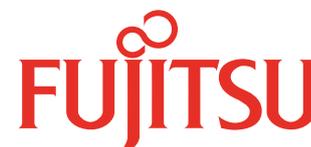
von SNP im Rahmen einer starken globalen Partnerschaft wird es Fujitsu ermöglichen, eine optimale Neustrukturierung und Modernisierung der Unternehmensinfrastruktur unter Verwendung der SAP-Lösungen zu erreichen, die den Standard für Unternehmensanwendungen darstellen. Dieser Schritt wird es uns auch ermöglichen, die Strukturreformen für das Wachstum zu beschleunigen, einschließlich Fusionen, Integration und Carve-outs. Fujitsu's Ziel ist es, der Partner für Kunden zu werden, die sich die digitale Transformation zu eigen machen wollen, und diesen Kunden bei ihrer digitalen Transformation einen immer größeren, greifbaren Wert zu bieten.“

„Diese Partnerschaft untermauert die Tatsache, dass unsere auf Software und Partner ausgerichtete Strategie gut auf die steigende Marktnachfrage nach automatisierten softwarebasierten Datentransformationen abgestimmt ist.“

Michael Eberhardt, Chief Operating Officer (COO) von SNP

Ganz gleich, wo Sie sich auf Ihrem Weg zur digitalen Transformation befinden, Fujitsu ist hier, um Sie zu unterstützen. Durch die Kombination von SAP-Technologie mit dem Know-how von Fujitsu und dem einzigartigen BLUEFIELD™-Ansatz von SNP stellen wir intelligente Geschäftsprozesse in den Mittelpunkt Ihres Unternehmens.

Werden Sie zu einem intelligenten Unternehmen mit Fujitsu und SNP.





HEAVY LIFTING FOR SAP TRANSFORMATIONS

- ▶ Guiding your transformation through assessment, strategy, enablement, and delivery
- ▶ Leveraging the right tools, e.g., our proprietary S/4 X-Ray analytics product
- ▶ Assessing your transformation journey in 6 to 10 weeks

At BCG Platinion, we set new standards for the digital future. As a leading IT consultancy and part of the Boston Consulting Group, we work with our clients on business-critical digitalization challenges of the highest level.

Learn more at www.bcgplatinion.com



Mehr dazu auf YouTube



Migration nach SAP S/4HANA in der „neuen Normalität“ mit IBM Rapid Move

Beitrag von Nenad Belosevic, SAP S/4HANA Architect & IBM Rapid Move for SAP S/4HANA Studio Lead

COVID-19 und die damit verbundenen Auswirkungen der globalen Pandemie haben die Art und Weise, wie wir unsere Geschäfte führen, verändert und viele Organisationen zum Umdenken und Verschieben ihrer Prioritäten herausgefordert. Während sich Führungskräfte an ein Geschäftsumfeld nach COVID-19 anpassen, arrangieren sich viele mit den neuen Arbeitsweisen und Geschäftsanforderungen.

Eine Studie des IBM Institute for Business Value, die sich auf COVID-19 und die zukünftige Wirtschaft konzentriert, bringt einige dieser Prioritäten ans Licht und betont, dass Wandel die Devise bleibt. Führungskräfte erhoffen sich viel von den Transformationsinitiativen: 59% der befragten Unternehmen gaben an, dass COVID-19 die digitale Transformation beschleunigt hat, und 66% betonten, dass sie dadurch Initiativen umsetzen konnten, die anfänglich auf Widerstand stießen.

Für Führungskräfte, die mit SAP ihre Kernprozesse steuern, wird der Wechsel nach SAP S/4HANA noch wichtiger, um eine unternehmensweite digitale Transformation zu ermöglichen, die die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit unter Nutzung von Technologien wie KI, IoT, Automatisierung und der Cloud unterstützt.

Um diese Geschäftsziele zu erreichen, werfen wir einen Blick auf eines der weltweit führenden Telekommunikationsunternehmen, Vodafone, das sich in Deutschland mit einem umfangreichen Einzelhandelsnetz auf dem Markt positioniert. Mithilfe von SAP S/4HANA entdeckte Vodafone die Möglichkeit, die in über 41 Millionen Kundenkonten verborgenen Daten aufzulösen, um den Bestand zu optimieren und sicherzustellen, dass jede Filiale mit den trendigen Produkten der Region ausgestattet ist – um somit während der Pandemie eine bessere Verfügbarkeit und einen besseren Zugang zu den Kunden zu gewährleisten. -> [Case Study Vodafone Germany](#)



Nenad Belosevic, SAP S/4HANA Architect & IBM Rapid Move for SAP S/4HANA Studio Lead, IBM

Um ihre Unternehmensstrategie und Vision umzusetzen, unterstützt durch die digitale Transformation, haben sich viele SAP-Kunden an IBM gewandt, um mit IBM Rapid Move den Wechsel nach SAP S/4HANA zu starten – viele von ihnen profitieren bereits von den Vorteilen der ERP-Plattform der nächsten Generation. Dies trifft auch während der Pandemie weiterhin zu, viele Kundenprojekte werden zu 100% remote durchgeführt.

Dennoch gibt es immer noch viele SAP-Kunden, denen es schwer fällt, einen überzeugenden Business Case zu erstellen, um ihren Wechsel nach SAP S/4HANA zu rechtfertigen. Dies gilt insbesondere für diejenigen, die noch von ihren bestehenden SAP-Investitionen profitieren. Für diese Kunden ist es einfach keine Option, bei Null anzufangen. Der alternative Ansatz wäre ein Upgrade des bestehenden SAP-ECC-Systems, aber angesichts der aktuellen Trends

und Prioritäten zögern Führungskräfte, sich auf eine technische Maßnahme einzulassen, die im Vergleich zu dem, was sie heute haben, nur einen begrenzten geschäftlichen Nutzen bringt. >>>





IBM Rapid Move

Um auf diese geschäftlichen Herausforderungen zu reagieren hat IBM Services ein neues Angebot auf den Markt gebracht: „IBM Rapid Move für SAP S/4HANA“.

IBM Rapid Move für SAP S/4HANA ist eine Lösung für einen intelligenten und schnellen Umstieg auf SAP S/4HANA. Sie ermöglicht SAP-Kunden ihre bestehenden Investitionen zu nutzen und gleichzeitig eine größere Flexibilität hinsichtlich Geschäfts- transformation und Innovationen durch SAP S/4HANA zu erreichen. IBM Rapid Move bietet einen hybriden Umstieg. Kunden profitieren von einer teilweisen Neugestaltung und Standardisierung von Geschäftsprozessen, unter Nutzung der IBM Ascend- Methodik für SAP S/4HANA. Ganz egal ob Unternehmen ihre Geschäftsprozesse standardisieren und neu gestalten, ein neues Datenmodell definieren, die Datenqualität verbessern oder die Ausfallzeiten reduzieren möchten, IBM Rapid Move kann all dies in einem einzigen Go-live durchführen und ermöglicht gleichzeitig eine schnellere Wertschöpfung. Globale Organisationen aus der ganzen Welt haben bereits von diesem einzigartigen Ansatz zur Unternehmenstransformation profitiert. Arauco, einer der weltweit führenden Produzenten erneuerbarer Energien, ist bereits live auf SAP S/4HANA. „Einer der Hauptgründe dafür,

dass wir uns für die Durchführung unserer Transformation für IBM Services entschieden haben, war der einzigartige, schnelle Ansatz für die Umstellung von SAP ERP auf SAP S/4HANA. Als IBM den Ansatz IBM Rapid Move für SAP S/4HANA vorstellte, erkannten wir sofort den Mehrwert.“ Leandro San Miguel, Arauco CIO. -> [Case Study Arauco](#)

ABM Investama implementierte SAP S/4HANA, um Erkenntnisse aus der Datenanalyse zu nutzen und so auf volatile Energiemärkte zu reagieren und die Effizienz zu steigern, mithilfe von IBM Rapid Move. „Die Funktion von IBM Rapid Move für SAP S/4HANA, die uns am meisten beeindruckt hat, war die Möglichkeit, spezifische Daten auszuwählen, die wir migrieren wollten. Unser SAP-ERP-System enthielt Daten von allen unseren ursprünglichen Tochtergesellschaften. Hätten wir einen traditionellen Migrationsansatz verwendet, hätten wir Zeit und Ressourcen in die Zusammenführung der Daten aus allen Tochtergesellschaften im Altsystem investieren müssen, obwohl 47 % dieser SAP-Buchungskreise inaktiv sind.“ Ahmad Salman Rida, Head of Digital and Analytics bei PT ABM Investama Tbk. -> [Case Study PT ABM Investama Tbk](#)



for SAP S/4HANA

Die Bereitstellung von SAP S/4HANA mit IBM Rapid Move im Rahmen eines softwarebasierten Ansatzes bedeutet, dass wir weniger Ressourcen benötigen und unseren Kunden eine zuverlässige, bewährte und wiederholbare Methode zur Verfügung stellen können. IBM hat sich mit dem Softwareunternehmen SNP zusammengetan, um einen hoch automatisierten Migrationsansatz zu erstellen, bei dem Kunden von IBMs Fachwissen, automatischem Code, Konfigurations- und Prozessvisualisierung sowie der Automatisierung, die in der Datentransformationsplattform CrystalBridge von SNP integriert ist, profitieren. Im Rahmen von IBM Rapid Move bieten wir Ihnen die Möglichkeit, historische Daten vollständig oder teilweise zu bereinigen, umzuwandeln, zusammenzuführen und zu konsolidieren, sodass Sie vom ersten Tag an von den maschinellen Lern- und Analysefunktionen in SAP S/4HANA profitieren können!

Wenn Sie mehr über IBM Rapid Move für SAP S/4HANA erfahren möchten, können Sie sich gerne mit mir in Verbindung setzen und einen nichtinvasiven Discovery-Scan anfordern, mit dem wir Ihre End-to-end-Geschäftstransformation simulieren können.



Transformation nach SAP S/4HANA

Die richtige Balance zwischen Core und Cloud

Beitrag von Christina Gröger, Business Development Manager SAP S/4HANA und Katarina Preikschat, Blockchain Portfolio Developer bei MHP



Christina Gröger, Business Development Manager SAP S/4HANA bei MHP

SAP S/4HANA hält die Welt in Atem – zumindest die SAP-Welt. Schon seit ein paar Jahren kreist fast alles um die Transformation zu der neuen Echtzeit-ERP-Suite. Deren Potenziale wurden vielfach beschrieben. „Greenfield“ und „Brownfield“ sind längst im Wortschatz all derjenigen angekommen, die auch nur entfernt etwas mit dem Umstieg zu tun haben – auch wenn diese „Farbenlehre“ mittlerweile etwas überholt ist. Passiert ist allerdings noch recht wenig.

Nach unserer Erfahrung halten die Unternehmen unterschiedliche Gründe von einer raschen Transformation ab. Ein wesentlicher Aspekt ist dabei eine kommunikative und faktische Widersprüchlichkeit, die SAP selbst erzeugt: Denn einerseits inszenieren die Walldorfer S/4HANA als multifunktionalen Digital Core. Andererseits betont SAP die Idee des „Intelligent Enterprise“, das End-to-end-Prozesse mithilfe einer Reihe von spezifischen, oft in der Cloud betriebenen und nicht zwingend von SAP stammenden Applikationen abbildet.

Auf was also sollen Unternehmen setzen – auf den **Core** oder die **Cloud**?

Sowohl als auch!

„Sowohl als auch“ statt „Entweder oder“

Klar ist, dass man beides im Blick haben muss! Bei einem Einsatz kommt es dann darauf an, die jeweiligen Stärken optimal zu nutzen und der Produktstrategie von SAP Rechnung zu tragen. Die Stärke von S/4HANA besteht vor allem darin, die zentralen Finanz- und Logistikprozesse optimal abzubilden und sie in Echtzeit mit Daten zu versorgen. Online-Transaction-Processing (OLTP) und Online Analytical Processing (OLAP) werden eng miteinander verzahnt, was in dieser Form ein echtes Novum ist. Dass SAP sich auch künftig darauf beschränkt, mit S/4HANA die Kernprozesse zu unterstützen, lässt sich aus einer Reihe von Akquisitionen der vergangenen Jahre ablesen: Allein 2018 wurden Contextor (RPA), Qualtrics (Experience Management), Coresystems (Field Service Management), Callidus Software (Sales Management)



Im DSAG-Investitionsreport 2020 gaben lediglich zehn Prozent der befragten Unternehmen an, bereits SAP S/4HANA im Einsatz zu haben. Neun Prozent planen den Umstieg für dieses Jahr. Das ist im Vergleich zu den Vorjahren zwar ein deutlicher Zuwachs. Aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 dürfte die langsam aufkommende Dynamik aber wieder etwas nachlassen.



Katarina Preikschat,
Blockchain Portfolio Developer bei MHP

sowie Recast.AI (Bots und maschinelles Lernen) übernommen. Fester Bestandteil der SAP-Welt sind mittlerweile frühere Übernahmen – unter anderem Concur (Reisemanagement), Ariba (Einkaufsmanagement) und SuccessFactors (Human Resources Management). Die meisten der so erworbenen Technologien wurden nicht in den Code von S/4HANA integriert, sondern werden weiterhin als eigenständige Anwendungen mit ihren jeweiligen Vorteilen betrieben und lassen sich über die SAP Cloud Platform (SCP) recht komfortabel an den digitalen Kern anbinden.

Beim Umstieg auf S/4HANA ergibt sich daraus für Unternehmen die Notwendigkeit zu entscheiden, was sie im digitalen Kern abbilden und was über Cloud-Applikationen bzw. über die SAP Cloud Platform läuft – wobei sichergestellt sein sollte, Prozesse wirklich End-to-end zu betrachten und durchgängig zu unterstützen. Grundsätzlich bestehen bei einer Transformation zu SAP S/4HANA drei Ansätze dazu, wie sich mit bestehenden kundenindividuellen Applikationen auf dem abzulösenden SAP ECC umgehen lässt:

1. Wollen Unternehmen vor allem ihre Investitionen in die aktuellen Prozesse und Funktionen, Anpassungen und Eigenentwicklungen schützen, können sie diese möglichst vollständig aus SAP ERP nach S/4HANA übertragen und lediglich an die neue technologische Umgebung anpassen. Das setzt voraus, auch unter S/4HANA den Standard umfassend anzupassen. Die Innovationspotenziale von S/4HANA bleiben in diesem Fall weitgehend ungenutzt.
2. Haben Unternehmen ein Interesse daran, einerseits Investitionen zu schützen, andererseits aber auch von digitalen Innovationen zu profitieren, empfiehlt sich eine detaillierte Evaluierung sämtlicher Objekte: Welche Entwicklungen lassen sich sinnvoll auf Cloud-Applikationen bzw. die SCP auslagern? Und welche sollten im Standard von S/4HANA abgebildet werden – auch wenn der dafür angepasst werden muss?

- 3.** Geht es Unternehmen in erster Linie darum, sich für einen vollständigen Wechsel in die Cloud vorzubereiten und wollen sie den Wartungsaufwand möglichst minimieren, sollten sie ein S/4HANA-On-Premise-System so nah wie möglich am Standard ausrichten. Alles, was eine umfassende Anpassung erfordert, wird in die Cloud ausgelagert.

Was für ein Unternehmen der beste Weg ist, hängt ganz von der konkreten Situation ab – vor allem davon, welche Prozesse und Funktionen von Eigenentwicklungen unterstützt werden. An einer genauen Analyse führt aus unserer Sicht kein Weg vorbei.

Der Core-Cloud-Spagat eines Automobilherstellers

So ist zum Beispiel ein Automobilhersteller vorgegangen: Gemeinsam mit MHP hat der OEM zunächst seine über 1.500 in SAP ECC realisierten Eigenentwicklungen daraufhin analysiert, ob eine Abbildung in der SAP Cloud Platform sinnvoll ist. Die Beurteilung erfolgte anhand eines Kriterienkatalogs, der unter anderem die Datenquellen und das Datenvolumen, die Form des Zugriffs und die erforderlichen Funktionen berücksichtigte. Anschließend haben wir eine Reihe von Use Cases definiert, die als Piloten auf der SCP verwirklicht wurden, um auf diese Weise Erfahrungen mit den neuen Technologien und Services zu sammeln. Zum Teil waren das bereits bestehende Szenarien, zum Teil aber auch neu konzipierte Anwendungsfälle.

Unter anderem haben wir den Prototyp einer Contract-Management-Anwendung konzipiert und realisiert. Diese hat zum Ziel, den bisherigen intransparenten Vertragsprozess zu verschlanken und nachvollziehbar zu dokumentieren. Zudem sollte ein Konsens zwischen den Vertragspartnern über die Echtheit und Unveränderlichkeit von ausgetauschten Dokumenten geschaffen werden.

Für die Umsetzung haben wir eine Reihe von SAP-Services genutzt, die in dieser Form im Standard der SAP Cloud Platform verfügbar sind – etwa den HANA Service, den Document Service, Forms by Adobe und das UI Development Toolkit SAPUI5. Darüber hinaus wurde der „Hyperledger Fabric Blockchain as a Service“ verwendet, um eine Blockchain als Vertrauensebene zu integrieren. Der Service stellt nicht nur

die Infrastruktur und Frameworks bereit und beschleunigt damit erheblich die prototypische Realisierung einer Blockchain-Applikation. Die SCP ermöglicht außerdem eine sichere Integration der Blockchain in die SAP-Systemlandschaft und damit eine abgesicherte Schnittstelle zur Außenwelt. Damit lassen sich beispielsweise Daten aus SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM) über die Blockchain vertrauenswürdig externen Partnern zur Verfügung stellen. Oder es kann – wie im Fall der Contract-Management-Anwendung des Automobilherstellers – die Integrität der Daten in zentralen Speichern wie der HANA DB verlässlich gewährleistet werden. Diese Integritätsfunktion garantiert den Vertragspartnern also die Unveränderlichkeit von Vertragsdokumenten, ohne dass dafür ein Intermediär erforderlich ist. Die unveränderbaren Regeln auf der Blockchain – sogenannte Smart Contracts – sorgen auch dafür, dass Prozesse eingehalten und gleichzeitig fälschungssicher dokumentiert werden. Dubiosen Handlungen und Täuschungsversuchen wird damit präventiv entgegengewirkt.

In 5 Schritten zur Digital-Core-Roadmap

1.

Übergeordnete Unternehmensziele (etwa in Bezug auf Qualität, Kosten, Flexibilität, Geschwindigkeit und Abhängigkeit) vergegenwärtigen und daraus die Leitplanken für die Transformation ableiten:

- Was ist der USP des Unternehmens und was macht es erfolgreich am Markt?
- Was soll durch die Transformation erreicht werden?
- Kommt es vor diesem Hintergrund eher auf eine hohe Innovationsfähigkeit an oder auf den Bestandsschutz für etablierte Applikationen?

2.

Capabilities entlang der End-to-end-Prozesse identifizieren:

- Welche Anforderungen müssen künftig erfüllt werden und welche Funktionen sind dafür erforderlich?
- Welche Funktionen sind bereits im bestehenden System verfügbar, welche davon werden auch in Zukunft benötigt und welche sind obsolet?
- Welche neuen Funktionen müssen hinzukommen?

MORE VALUE, MORE FUTURE — TRANSFORM HOLISTICALLY

Transformation heißt Zukunft. Wir begleiten Sie dabei – mit S/4HANA als starker Basis und unserem einzigartigen Transformationsansatz. Inklusiv nahtlos aufeinander abgestimmter Methoden, Tools und Templates – von der Strategie und allen Prozessen bis zur State-of-the-Art-Technologie. So schaffen wir echte Mehrwerte für Ihr Business und Ihre IT. **Profitieren auch Sie von der Transformation aus einer Hand!**

MHP: DRIVEN BY EXCELLENCE

3.

Validieren, welche der künftig erforderlichen Funktionen im Standard (im Digital Core) abbildbar sind und was auf (Cloud-)Satelliten ausgelagert werden muss

4.

Den definierten Funktionsumfang mit der Roadmap von SAP abgleichen:

- Werden aktuell im Standard fehlende Capabilities durch ein zukünftiges Release des Digital Core oder eine Cloud-Applikation abgedeckt ein?

5.

Das konkrete Zielbild, den Zielbauungsplan, die Zielarchitektur und die Roadmap definieren

Entlang dieser Schritte entwickeln Unternehmen nicht nur eine Roadmap, die sie bei einer zielgerichteten Transformation unterstützt. Sie gewinnen auch Klarheit darüber, wie sie sich in einer digitalen Zukunft überhaupt positionieren wollen. Für den künftigen Erfolg ist das noch wichtiger als die Entscheidung für Core oder Cloud oder beides.

SAP & AZURE – was sonst?

Mit Microsoft und SNP in Rekordzeit zu Ihrem SAP-System in der Cloud!

Beitrag von Marcus Sommer, Business Lead Azure Infrastructure und Dominik Bergmann, Partner Development Manager bei Microsoft

SAP & Microsoft: eine Partnerschaft, welche weltweit wohl einmalig ist.

SNP & Microsoft: eine Zusammenarbeit, bei der es in kürzester Zeit gefunkt hat.

SNP & „SAP Cloud Move for Azure“: eine Lösung, welche Sie zum Staunen bringen wird. Ganz nach dem Motto „Make your move to the cloud more tangible!“

Mit Microsoft entscheiden sich immer mehr Kunden für den Hyperscaler mit der größten Reputation, den meisten Compliance-Zertifikaten, dem breitesten Lösungsportfolio und dem stärksten Partnernetzwerk der Welt. So können sich Kunden immer sicher sein, dass sie ihr ERP-System – das Rückgrat ihres Unternehmens



Marcus Sommer,
Business Lead Azure Infrastructure



Dominik Bergmann,
Partner Development Manager

– in die besten Hände geben. Auch die jüngsten Zahlen der DSAG zeigen, dass Microsoft von den meisten Mitgliedern als primärer Innovationspartner gesehen wird. Diesen Vertrauensvorschuss möchten wir bei Microsoft mit größtmöglichem Einsatz zurückzahlen. Mit der strategisch angelegten Embrace-Partnerschaft zwi-



„Viele Unternehmen möchten den Weg in die Cloud gehen, haben jedoch großen Respekt vor der Komplexität des Projekts. Die ‚Cloud Move for Azure‘-Lösung von SNP setzt genau dort an und bietet unseren Kunden einen schnellen und sicheren Weg in die Azure Cloud. Hinzu kommt die langjährige Erfahrung von SNP in der Durchführung von komplexen Datenmigrationen – Kunden profitieren so zusätzlich von der ausgeprägten Expertise unseres Partners.“

Dr. Christine Haupt, General Manager für Marketing & Operations

schen SAP und Microsoft werden die bisherigen Kundenerfolge um weitere Market Approved Journeys erweitert, also um industriespezifische Wege zu SAP S/4HANA auf Azure.

Auch bei der Auswahl unserer Partner wollen wir deshalb keine Kompromisse eingehen. So setzen wir, ebenso wie SAP selbst, auf einen der renommiertesten Partner im Transformationsgeschäft. Auch Dr. Christine Haupt, General Manager für Marketing & Operations und Mitglied der Geschäftsleitung von Microsoft in Deutschland, unterstreicht diese enge Zusammenarbeit.

SAP runs “SAP on Azure”. Microsoft runs “SAP on Azure”. Warum also nicht auch Sie? Doch wo soll man beginnen? Das muss man genau planen! Nach unserer Erfahrung begegnen viele Kunden einer Herausforderung, die sie von innovativen Projekten abhalten und den Cloud Move for Azure verzögern kann: Sie nehmen einfach ihre SAP-Landschaft und spiegeln sie eins zu eins in die Cloud. Und dann sind sie überrascht, wenn es teuer wird. Doch wie können wir das lösen? >>>

Unser Partner SNP analysiert die aktuelle SAP-Umgebung auf die fachliche Nutzung und erkennt, welche Bereiche aktiv verwendet werden und welche keinen Mehrwert bieten. Mit diesen Daten - ergänzt um einen Health Check - schlägt SNP eine optimierte SAP-on-Azure-Infrastruktur für ein SAP-System vor. In kürzester Zeit haben Sie den kompletten Status der Umgebung und das Deployment der benötigten Azure-Infrastruktur kann in nur wenigen Minuten erfolgen. Im Anschluss erfolgt die komplette Datenmigration durch die Software Suite der SNP - mit Near-Zero Downtime. Das ist in der Form einzigartig am Markt.

Die Initiative "Microsoft - SAP Embrace" verfolgt ein primäres und klares Ziel: auf SAP und Azure basierende Innovationen in Zusammenarbeit mit unseren Partnern zu beschleunigen. Nutzen wir diese Gelegenheit und springen auf den Zug auf, solange er so schnell fährt! Damit wir nicht nur die Rücklichter sehen.

**Wir freuen uns darauf,
Sie bei Ihrer Digitalisierung zu begleiten!**



We engineer modern businesses to improve everyday life

The paradigm has shifted and transformation is on every agenda. New technologies are moving today's modern businesses into the next great era of growth. To find out how we help businesses advance through our investments in digital engineering, cloud, artificial intelligence and the internet of things, visit us at: www.cognizant.com.



Mehr dazu auf YouTube 

Cognizant

SAP S/4HANA – Gewappnet für die digitale Zukunft

Beitrag von Karsten Günther, Head of SAP Competence Center bei Scheer

Die Echtzeit-ERP-Softwaresuite SAP S/4HANA ermöglicht es Unternehmen, optimal auf die Chancen und Risiken der digitalen Wirtschaft im 21. Jahrhundert zu reagieren. Komplexe IT-Landschaften oder manuell gesteuerte Prozesse gehören der Vergangenheit an. Mit SAP S/4HANA wird ein „digitaler Kern“ geschaffen, der bislang getrennte Geschäftsprozesse in ein System integriert, Datensilos aufbricht und eine zentrale Datenquelle als Single Source of Truth schafft.



Karsten Günther, Head of SAP Competence Center bei Scheer

Eins steht fest: Der zukünftige Standard für Business-Lösungen heißt SAP S/4HANA. Mit SAP S/4HANA können Unternehmen die Vorteile der HANA-Technologie schon heute im Geschäftsalltag nutzen und sicherstellen, dass sie zukunftssicher aufgestellt sind.

S/4HANA Migration – Jetzt erst recht!

Die Corona-Krise hat uns einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, schnell und flexibel auf neue Herausforderungen reagieren zu können. Dennoch veranlasst die aktuelle wirtschaftliche Situation viele Unternehmen dazu, ihre SAP S/4HANA-Migrationsprojekte vorerst auf Eis zu legen. Dabei gibt es gute Gründe, wieso der Umstieg gerade jetzt erfolgsversprechend ist:

- Die digitale Transformation erlebt durch die Pandemie einen regelrechten Aufschwung. SAP S/4HANA gilt als die Digitalisierungsplattform im ökonomischen Kontext. Daher ist der Umstieg fast schon Pflicht, um in der Digitalisierung mithalten zu können und sich zukünftige Wettbewerbsvorteile zu sichern.
- Die Krise hat uns auch gelehrt, dass Cloud-Dienste ein wichtiger Bestandteil effektiver Remote-Arbeit darstellen. Im Rahmen der Transformationen können Aufwände und Kosten durch eine Transformation der SAP-Systemlandschaft in die Cloud reduziert werden. Die Cloud als Betriebsmodell ermöglicht es flexibel auf jede Situation zu reagieren.
- In dieser Krise haben viele Unternehmen mit dem Wegfall bestimmter Aufgaben zu kämpfen, sei es durch fehlende

Aufträge oder nicht umsetzbare Projekte. Gleichzeitig ist klar, dass die SAP S/4HANA-Migration ein enorm umfangreiches Projekt ist. So liegt es nahe, dass Mitarbeiter mit geringer Auslastung gerade jetzt die Zeit nutzen, sich mit den umfassenden Vorbereitungen zu beschäftigen. Nur so bleiben Unternehmen der Konkurrenz einen Schritt voraus und sind bestens für ein erfolgreiches

Fortbestehen nach der Krise vorbereitet.

- Die Pandemie fordert häufig Änderungen in den Geschäftsabläufen. Gerade jetzt können Unternehmen die Neuimplementierung oder Conversion zu SAP S/4HANA nutzen und die Änderungen auch in der Basis ihres Geschäfts umsetzen: dem ERP System. Dabei bietet die neu geschaffene technologische Basis die Möglichkeit, Prozesse allumfassend oder selektiv anzupassen.

Mit SAP S/4HANA sind Unternehmen optimal für die digitale Zukunft gewappnet und bleiben auch in Krisenzeiten wettbewerbsfähig. Wer die Digitalisierung in seinem Unternehmen vorantreiben und sich auch zukünftig Unternehmenserfolge sichern möchte, sollte besser zu früh als zu spät auf die intelligente ERP-Lösung von SAP setzen. >>>

Sie stellen sich noch die Frage „wie“?

Mit Analysewerkzeugen von SNP und unserem Know-how aus zahlreichen Vorstudien erstellen wir einen individuellen Plan für Ihren Weg nach SAP S/4HANA.

Ein Beispiel für die gelungene Zusammenarbeit von SNP und Scheer ist die SAP S/4HANA Implementierung bei der Zschimmer & Schwarz GmbH & Co KG. Zur nachhaltigen Sicherung des Unternehmenserfolges, begleitet Scheer den innovativen Chemiekonzern erfolgreich bei der Optimierung seiner Geschäftsprozesse.

Scheer unterstützt auch Sie bei der Umsetzung der SAP-S/4 HANA-Transformation und dem Change in Ihrem Unternehmen – denn die Prozesse sind der Schlüssel zum Erfolg.



Die Scheer Tower in Saarbrücken, Sitz der Scheer Group.

„Mit SAP S/4HANA sind Unternehmen optimal für die digitale Zukunft gewappnet und bleiben auch in Krisenzeiten wettbewerbsfähig.“

Karsten Günther, Head of SAP Competence Center bei Scheer

EINE FRAGE DER ERFAHRUNG

Softwarebasierte SAP-Transformation mit dem SNP BLUEFIELD™-Ansatz

Beitrag von Marcus Flohr, Program & Portfolio Lead SAP S/4HANA Migrations bei T-Systems

Ob im Konzern oder KMU – wie sinnvoll ist es, die Systemintegration in Sachen Geschäftstransformationen selbst vornehmen zu wollen, wenn man vielleicht nur ein oder zwei solch komplexer Projekte im Jahr umsetzen kann? Sinnvoller erscheint es da, sich einen Dienstleister zu suchen. Vorausgesetzt, er bringt das nötige Know-how und entsprechende Erfahrung mit. Denn aktuell stehen Unternehmen mit ihren SAP-Landschaften vor drei grundsätzlichen Fragen:

Ist die Public Cloud eine sinnvolle Alternative für mich und wenn ja, wie nutze ich sie?

Wie plane ich meinen eigenen Weg Richtung S/4HANA?

Wie konsolidiere ich meine SAP-Landschaft, um die Anzahl der SAP-Systeme zu verringern?

Herausforderungen, die unserem Partner T-Systems sehr vertraut sind. Das Unternehmen ist weltweit größter SAP-Hosting-Provider, betreibt für Kunden SAP HANA Datenbanken mit mehr als 820.000 Terabyte und verfügt als einziger IT-Dienstleister über ein Ende-zu-Ende-Zertifikat von SAP. Und – in Partnerschaft mit dem Heidelberger Unternehmen SNP SE kann die Telekom-Tochter heute SAP-Transformationen softwarebasiert vornehmen.

Konkret verknüpfen die T-Systems-Experten die CrystalBridge-Software mit der BLUEFIELD-Migrationsmethode des Unternehmens, um selbst komplette SAP-Landschaften „future ready“ zu ertüchtigen. Im Ergebnis sind T-Systems-Kunden in der Lage, die Projektkosten einer SAP-Migration um ca. 30 Prozent zu reduzieren, die Downtime von SAP-Produktivsystemen um über 70 Prozent zu senken und gleichzeitig das Projektrisiko zu minimieren.



Marcus Flohr, Program & Portfolio Lead, SAP S/4HANA Migrations

Dabei ermittelt T-Systems in der Roadmap-Phase zunächst grundlegende statistische und strukturelle Informationen aus der SAP-Landschaft des Kunden. Das ermöglicht die klare Identifizierung der Interfaces, die SAP-Nutzungsanalyse, die Beantwortung der Frage nach der SAP S/4HANA Readiness und des Cloud Sizing. >>>

Wer sind Kandidaten für eine mögliche Konsolidierung der SAP-Systeme? – Welcher S/4HANA Migrationsansatz ist der beste?

Gerade bei Kunden, die ihre SAP Landschaft schon seit Jahren betreiben, ermöglicht das CrystalBridge-Assessment den T-Systems Beratern, mit dem Kunden gemeinsam zu identifizieren, welche Daten in die neue S/4HANA-Umgebung übernommen werden sollen und welche Buchungskreise und Werke im Alt-System verbleiben.

Auf Basis dieser T-Systems-Projektmethode und des SNP BLUEFIELD-Ansatz wird die aktuelle SAP-Landschaft „ready“ für S/4HANA gemacht. Für die finale Migration gilt es im nächsten Schritt die Zielumgebung zu definieren. Dafür nutzt T-Systems die Erkenntnisse aus dem CrystalBridge-Assessment und stellt die neue Plattform in der Private Cloud, Public Cloud, On Premise oder in hybriden Umgebungen zur Verfügung. Anschließend werden die Zielsysteme installiert und für die selektive Datenmigration vorbereitet.

Sind die definierten Migrationsregeln einmal getestet, werden die Daten direkt in das neue SAP S/4HANA-Produktivsystem kopiert. Auch hier ist wieder nur eine geplante Downtime für das SAP Produktivsystem notwendig. Dabei bleibt das ursprüngliche SAP-System unverändert und kann bei Bedarf ohne langwierige Wiederherstellungsverfahren in Betrieb genommen werden.

Unterm Strich bleibt: Nichts weniger als eine nahezu einzigartige Kombination aus Software und Service.

T-Systems versetzt seine Kunden in die Lage, SAP Landschaften tiefgründig zu analysieren, einen Fahrplan für den gesamten Migrationsprozess zu definieren, sämtliche Cloud-Modelle zu nutzen und mit einem selektiven Datenmigrationsprozess S/4HANA Systeme effektiv und nachhaltig aufzusetzen.



Mehr dazu auf YouTube



T · · · Systems ·



„Das Tempo hat sich deutlich erhöht“

Beitrag von Harish Dwarkanhalli, President – Cloud Enterprise Platforms at Wipro Ltd

Im Interview spricht Harish Dwarkanhalli, President – Cloud Enterprise Platforms at Wipro Ltd, darüber, wie Unternehmen, insbesondere in Zeiten der Corona-Pandemie, den Wechsel auf neuere Technologien und Plattformen sicher und schnell bewältigen können – und über die Vorteile, die die neue Partnerschaft von Wipro und SNP Unternehmen dabei bietet.

TW Magazin: Was sind die Prioritäten Ihrer Kunden, wenn es um Unternehmenstransformationen geht?

Harish Dwarkanhalli: Wir alle haben beobachtet, wie Unternehmen in den letzten Jahren nach und nach in die digitale Transformation ihres Unternehmens investiert haben, um ihren Kunden durch digitale Customer Experience einen Mehrwert zu bieten. Durch COVID-19 hat sich dieses Tempo jedoch enorm erhöht – und das weltweit. Unternehmen verlagern ihre Unternehmensanwendungen in die Cloud, um die Belastbarkeit ihrer Systeme zu gewährleisten und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Anwendungen reaktionsfähig und skalierbar bleiben. Einem Bericht zufolge ist die Zahl der Unternehmen, die keine SaaS-Lösungen verwenden oder nicht vorhaben diese zu verwenden, um mehr als 30% zurückgegangen – die Akzeptanz ist somit stark gestiegen.

Die Pandemie wirkt als Katalysator für Unternehmen, die den Wechsel auf eine neuere Plattform oder Technologie wagen wollen. Außerdem sind Hyperautomatisierung, Blockchain-Technologie, künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen und das IoT die fünf wichtigsten Technologietrends, die sich als star-

ke disruptive Technologien erweisen. Wipro unterstützt seine Kunden dabei, sich einzig darauf zu konzentrieren, die intelligente End-to-end-Unternehmenstransformation voranzutreiben.

Was denken Sie über die Einführung von SAP S/4HANA und den gewählten Ansatz der Kunden von Wipro – Greenfield, Brownfield und Hybrid?

SAP hat heute rund 40.000 ECC-Kunden. Der Anstieg für SAP S/4HANA-Implementierungen wird in den nächsten zwei bis drei Jahren um vermutlich mindestens 50% steigen, da Kunden schneller vorankommen wollen. Sie merken, dass sie nicht in der Lage sind, auf die richtigen Daten zuzugreifen und auf das Kaufverhalten ihrer Endkunden zu reagieren, wenn sie nicht mit der besten Technologie ausgestattet sind.

Bereits bestehende ECC-Kunden werden sich nicht für einen Greenfield-Ansatz entscheiden, sondern am ehesten für Brownfield, da er Optionen hinsichtlich der Auswahl der Voraussetzungen und des Modells bietet, die zu ihren Geschäftsprozessen passen. >>>

Die Cloud von SAP richtet sich zunehmend an Neukunden, die einen Greenfield-Ansatz und die Implementierung mehrerer Cloud-Lösungen in Erwägung ziehen.

Was bedeutet die SNP-Partnerschaft für Wipro und seine Kunden?

SNP ist einer der weltweit führenden Anbieter von Softwarelösungen für die digitale Transformation und automatisierte Datenmigration. Wipro freut sich sehr über die Partnerschaft mit SNP, da sie uns dabei helfen wird, die Unternehmenstransformation unserer Kunden zu beschleunigen. Im Rahmen der Partnerschaft wird Wipro die Datentransformationsplattform CrystalBridge® von SNP und den BLUEFIELD™-Ansatz nutzen, um Kunden eine flexible, schnelle und sichere Migration nach SAP S/4HANA zu ermöglichen. Die End-to-End-Lösung ermöglicht es Unternehmen, die Kontrolle über ihre Transformation zu übernehmen, indem sie den damit verbundenen Aufwand reduziert und Ergebnisse vorhersehbar macht.

Wenn unsere Kunden digitale Transformationsinitiativen ergreifen, handelt es sich in der Regel um eine Kombination aus drei Elementen. 1. Eine technologische Transformation, um ihre technische Schuld zu reduzieren und von technologischen Fortschritten zu profitieren. 2. Eine Prozesstransformation, um ihre Prozesse zu vereinfachen und sie agil und skalierbar zu machen; und 3. und am wichtigsten eine Transformation des Geschäftsmodells, um sicherzustellen, dass sie weiterhin ihre Bedeutung behalten und sich von ihrer Konkurrenz abheben können.

Wipro bringt durch seine langjährige Unterstützung branchenführender Unternehmen bei ihren strategischen Vorhaben umfassendes Fachwissen mit, das für die Transformation von Geschäftsmodellen erforderlich ist sowie weitreichende Erfahrung in der SAP-Technologie. Zusammen mit dem Know-how von SNP hinsichtlich Prozessen und Methoden ist die Kombination von Wipro und SNP bestens dazu geeignet, unsere gemeinsamen Kunden bei ihren Initiativen zur digitalen Transformation erfolgreich zu unterstützen.



Was halten Sie vom BLUEFIELD™-Ansatz von SNP?

Traditionell haben Unternehmen bei ihrer Transformation nur zwei Optionen – Greenfield, eine neue Implementierung, oder Brownfield, eine Systemumstellung.

Der Greenfield-Ansatz kann zwar die neuesten Möglichkeiten von SAP S/4HANA optimal nutzen, erfordert aber einen erheblichen Aufwand – insbesondere bei Kunden, die bereits seit langem SAP verwenden und erhebliche Anpassungen an ihren Prozessen vorgenommen haben. Kunden mit einer bestehenden SAP-Basis tendieren daher zu Brownfield, da es ihnen ermöglicht, bestehende Prozesse mit minimaler Geschäftsunterbrechung wiederzuverwenden. Bei dieser Option fehlt jedoch ein gewisses Maß an Flexibilität bei der Übernahme und Kombination aller Transformationselemente von SAP S/4HANA. Darüber hinaus ist Brownfield für große Unternehmen ein komplexer Ansatz, der zwar zur Erfüllung ihrer technischen Verpflichtungen, aber nicht in vollem Umfang deutliche Geschäftsvorteile bietet.

Glücklicherweise gibt es gute Nachrichten für Unternehmen, die einen sicheren, anpassungsfähigen und kostengünstigen Wechsel nach SAP S/4HANA planen, wie es der BLUEFIELD™-Ansatz von SNP vorsieht.

Glücklicherweise gibt es gute Nachrichten für Unternehmen, die einen sicheren, anpassungsfähigen und kostengünstigen Wechsel nach SAP S/4HANA planen, wie es der BLUEFIELD™-Ansatz von SNP vorsieht.

Der BLUEFIELD™-Ansatz eignet sich sowohl für große als auch für mittelständische Unternehmen, die ihre Geschäfte in SAP umsetzen und daher auf komplexe Datenflüsse angewiesen sind, um optimale Betriebsabläufe zu erreichen. Das bewährte Toolset von SNP bietet Unternehmen die Möglichkeit, Datenstrukturen wie Rechtsstrukturen und Kostenstellen zu erneuern und Daten rückwirkend nach SAP S/4HANA zu migrieren. Darüber hinaus können sie sich dafür entscheiden, nur ausgewählte Daten zu migrieren, die für ihr Unternehmen noch relevant sind. Für Unternehmen mit veralteten Daten in ihren aktuellen Systemen bedeutet dies massive Einsparungen hinsichtlich Zeit, Aufwand und Geld.

Wie wollen Sie angesichts der sich verändernden Marktdynamik vorgehen, um die Transformationsvorhaben Ihrer Kunden zu unterstützen?

Wipro war immer allen voraus – dies gelingt uns, indem wir mit den Besten zusammenarbeiten und gleichzeitig unsere Fähigkeiten weiter ausbauen, mit denen wir unsere Kunden bei ihren Transformationsvorhaben unterstützen können. Wir haben starke Branchenkompetenzen und -lösungen aufgebaut und gleichzeitig in Prozesse, Rahmenbedingungen und Methoden investiert, die eine schnelle Einführung von Lösungen ermöglichen, sodass unsere Kunden ihre Investitionen schneller realisieren können.



Harish Dwarkanthali,
President – Cloud Enterprise Platforms at Wipro Ltd.

„Wipro war immer allen voraus – dies gelingt uns, indem wir mit den Besten zusammenarbeiten und gleichzeitig unsere Fähigkeiten weiter ausbauen, mit denen wir unsere Kunden bei ihren Transformationsvorhaben unterstützen können.“



SUCCESS STORIES



BP



Über BP

Mit Niederlassungen in Europa, Nord- und Südamerika, Australasien, Asien und Afrika ist BP (British Petrol) ein globales Energieunternehmen mit großer Reichweite und im gesamten Energiesystem der Welt vertreten. Von der Tiefsee bis zur Wüste und von Bohrseln bis zum Einzelhandel lokalisiert und produziert BP Öl und Gas, Kraft- und Schmierstoffe, Windkraft und natürliche Biokraftstoffe für eine sich stetig verändernde Welt.

„SNP legte sowohl Professionalität als auch Engagement für die Zusammenführung der Systeme von AMI und PRC an den Tag. Wir arbeiten jetzt zusammen an mehreren Projekten im Rahmen von Carve-outs oder Migrationen nach S/4HANA, um unsere zukünftige Strategie hinsichtlich SAP-Instanzen zu realisieren.“

Ian Stubbings, Platform Engineering Lead, IT&S, BP plc

Automatisierung und Beschleunigung des SAP-Carve-out und Merge bei BP

Hintergrund

Eines der Hauptziele der BP-Strategie zur Modernisierung ihrer IT ist die Einbettung digitaler Prozesse im gesamten Unternehmen, um intelligente Geschäftsprozesse zu ermöglichen und voranzutreiben. Ein integraler Bestandteil davon ist die Rationalisierung und Straffung der Systeme und Daten von BP – auch innerhalb der SAP-Landschaft.

Eine frühe Maßnahme zur Vereinfachung der SAP-Landschaft war die Konsolidierung des indonesischen SAP-Systems für die Petrochemie (AMI) von BP in das globale SAP-ERP-System (PRC) für die Petrochemie. Dank unserer branchenführenden SAP-Transformationssoftware und einer starken Erfolgsbilanz bei der Transformation von SAP-Systemen wurden wir gebeten, die Systemkonsolidierung für dieses Kernprojekt durchzuführen.

Die Herausforderung

Das AMI-System wurde 2013 infolge eines früheren BP-Joint-Ventures in Merak, Indonesien, erstellt. Dieses System war nicht in die übrige SAP-Landschaft von BP integriert und wurde vor Ort vom BP Petrochemicals Team in Indonesien (BPPI) betrieben. 2016 wurden „End-of-service“-Risiken festgestellt und die Notfallplanung eingeleitet. Angesichts eines veralteten und nicht gepatchten SAP 4.6C-Systems, das lokal auf Windows 2003 und Oracle 10 gehostet und mit einem Minimum an Personal unterstützt wurde, war ein langfristiger, nachhaltiger Plan erforderlich.

Die Lösung

BP entschied sich für den Einsatz der branchenführenden Transformations-Software von SNP, um den Carve-out des gesamten AMI-SAP-Anwendungsdatensatzes zu vereinfachen, zu beschleunigen und zu automatisieren und in das operative PRC-System zu integrieren.

Der vorgefertigte Inhalt des SAP-Datenmodells in unserer Software ermöglichte ein umfassendes Design und einen schnellen Build für die Extraktion aller BPPI-Stamm- und Transaktionsdaten (einschließlich der vollständigen Historie), indem die Selektion der Buchungskreise durch Hunderte relevante SAP-Tabellen

kaskadiert wurde. So konnte das Datenmigrationsteam auch die komplexe Anforderung bewältigen, die Finanzdaten in einen einzigen Kostenrechnungskreis zu konsolidieren.

Die Komponenten zum Customizing, zur Nummernkreisanalyse und der Fremdschlüsselprüfung der SNP-Software ermöglichten es unserem Team, die System- und Anwendungskonflikte zwischen der Quell- und Zielumgebung zu verstehen und sie durch die Datentransformation während der Systemverfügbarkeit zu lösen. So wurde sichergestellt, dass die Zusammenführung der AMI-Daten in die Zielumgebung fehlerfrei erfolgte und keine Auswirkungen auf die bereits in China laufenden Geschäfte hatte.

Schließlich konnte das Team während des Go-live trotz Netzwerkproblemen zwischen dem System in Indonesien und dem Zentralsystem dank der leistungsstarken Transformationssoftware Zeit gewinnen, indem der Import der Daten in das Zielsystem beschleunigt wurde. Infolgedessen konnte das Projektteam das System wie geplant und unter Einhaltung der stark eingeschränkten Ausfallzeit für BP bereitstellen.

Vorteile des Transformations-Ansatzes

- Vollständige Migration aller aktuellen und historischen Geschäftsdaten in ein operatives Produktionssystem
- Keine Notwendigkeit, das Quellsystem vor der Migration auf das Zielsystem zu aktualisieren
- Die Transformationssoftware gewährleistet eine umfassende Datenintegrität und vermeidet technische Konflikte im Zielsystem
- Transformation in Höchstgeschwindigkeit und automatisierte Konsolidierung der Kostenrechnungskreise
- Minimale Ausfallzeit beim Cut-over trotz Netzwerkproblemen

Geschäftsvorteile für BP

- Das BPPI-Geschäft wird in einem neuen ECC-System verwaltet, während alle „End-of-Life“-Risiken berücksichtigt werden.
- Standardisierte und zentralisierte Daten ermöglichten eine effizientere Berichterstattung an die globale Petrochemie und nachgelagerte Bereiche.
- BPPI kann nun auch alle Initiativen und Funktionen nutzen, die bisher nur bei ECC-basierten Systemen zur Verfügung standen.

TÜV RHEINLAND



„Hervorzuheben ist die Flexibilität der SNP-Methodik mit CrystalBridge, mehrere Anforderungen in einem Projekt zu kombinieren und auch während der Testphase Korrekturen sowie Nachmigrationen für einzelne Objekte in Minutenschnelle durchzuführen.“

Wolfgang Holl, Leiter IT Solution Center Cross-functional, TÜV Rheinland

Remote Go-live: SNP migriert TÜV Rheinland mit BLUEFIELD™ powered by CrystalBridge® nach SAP S/4HANA

Über TÜV Rheinland

Mit mehr als 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 2 Milliarden Euro zählt das vor rund 150 Jahren gegründete Unternehmen TÜV Rheinland zu den weltweit führenden Prüfdienstleistern. Die hoch qualifizierten Expertinnen und Experten von TÜV Rheinland prüfen rund um den Globus technische Anlagen und Produkte, begleiten Innovationen in Technik und Wirtschaft, trainieren Menschen in zahlreichen Berufen und zertifizieren Managementsysteme nach internationalen Standards. Damit sorgen die unabhängigen Fachleute für Vertrauen entlang globaler Warenströme und Wertschöpfungsketten.

Die Herausforderung

TÜV Rheinland setzte bisher ein SAP ERP-System ein, bestehend aus weltweit vier Mandanten. Ziel des Projekts war es, diese Mandanten in einen einzigen Mandanten auf einem SAP S/4HANA Finance System in der T-Systems-Cloud zu überführen. Die Herausforderung bestand unter anderem darin, das über 20 Jahre lang verwendete ERP-System aufzuräumen und zahlreiche Eigenentwicklungen, das SAP-Berechtigungskonzept sowie über 42.000 Konten in der Buchhaltung und über 1.000 individuell angelegte Tabellen zu harmonisieren.

Die Lösung

Im Vordergrund standen die technische Transformation auf die SAP HANA-Datenbank, die Einführung des Business Partner einschließlich Harmonisierung der Kunden- und Lieferantensätze mit paralleler Einführung eines globalen Stammdatenmanagements, die Implementierung eines weltweit einheitlichen Kontenplans, die Zusammenführung und Vereinheitlichung der vorhandenen Mandanten sowie die Umstellung auf das neue Hauptbuch (New GL). Der Merge der vier SAP-Mandanten erfolgte in zwei Roll-out-Wellen. Umgesetzt wurde das Projekt mit dem BLUEFIELD™-Ansatz. Die zwei Migrationen nach SAP S/4HANA erfolgten jeweils an einem Wochenende.

Aufgrund der zunehmenden globalen Ausbreitung von Corona und der damit verbundenen Einschränkungen wurden alle Aktivitäten in der finalen Projektphase remote durchgeführt. Das Projekt konnte so im vorgegebenen Zeitplan abgewickelt und alle vereinbarten Ziele erreicht werden.

Die Vorteile

- SAP S/4HANA-Migration mit BLUEFIELD™-Ansatz
- Kombination mehrerer Anforderungen in einem Projekt
- Korrekturen und einzelne Nachmigrationen auch während Testphase möglich
- Erfolgreicher Projektabschluss im Zeitrahmen – dank Remote-Go-live trotz Coronakrise

Wichtige Fakten

Projektart:	Merge und SAP S/4HANA-Migration
Dauer:	32 Monate
Scope:	Verschmelzung von vier SAP-Mandanten in einen; umfangreiche Harmonisierung
Downtime:	jeweils 1 Wochenende



CORPORATE NEWS

MIT STANDARDISIERTEN LÖSUNGSPAKETEN SCHNELLER NACH SAP S/4HANA

SNP's Selective Transformation to SAP S/4HANA® bietet Unternehmen für ihren Wechsel einfach konfigurierbare Lösungen

Unternehmen den besten Lösungsweg für einen sicheren Wechsel nach SAP S/4HANA zu bieten, angepasst auf ihr individuelles Transformationsszenario: das ist das Ziel von SNP. Dabei hat jedoch jedes Unternehmen eine unterschiedliche Ausgangssituation und muss Besonderheiten bei seiner Reise nach SAP S/4HANA beachten.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden hat SNP die individuell konfigurierbaren Lösungspakete „SNP's Selective Transformation to SAP S/4HANA®“ entwickelt. Bei dem Angebot stehen SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions zur Auswahl, deren Bausteine an das Transformationsszenario des Kunden angepasst werden. Die Lösungen basieren auf dem umfassenden Softwareportfolio der Datentransformationsplattform CrystalBridge®.

Von der Konfiguration des passenden Transformationspakets bis zur Implementierung durchläuft der Kunde drei Schritte:



CHECK: Analysieren und identifizieren Sie Ihr gewünschtes Transformationsszenario.



DESIGN: Bewerten Sie den Aufwand.



DEPLOY: Wählen Sie Ihr Lösungspaket für die Implementierung.

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

Das Angebot umfasst folgende Pakete:

BLUEFIELD STANDARD: Transformieren Sie Ihre SAP-ERP-Systemlandschaft direkt in SAP S/4HANA mit der BLUEFIELD STANDARD Packaged Solution, die eine beschleunigte Konvertierung Ihrer Systeme ermöglicht. Diese SAP-Qualified Partner-Packaged Solution ist in drei bis vier Monaten umsetzbar.

BLUEFIELD KEEP THE BEST, TRANSFORM THE REST: Wechseln Sie nach SAP S/4HANA mit der BLUEFIELD KEEP THE BEST, TRANSFORM THE REST Packaged Solution und optimieren Sie Ihre Prozesse auf Basis Ihrer bestehenden Implementierung. Schützen Sie vergangene Investments und kombinieren Sie diese mit der Innovation des SAP S/4HANA-Systems. Diese SAP-Qualified Partner-Packaged Solution ist in sieben bis neun Monaten durchführbar.

BLUEFIELD FÜR SAP BEST PRACTICES, SAP MODEL COMPANY: Transformieren Sie Ihre SAP-Systemlandschaft nach SAP S/4HANA mit BLUEFIELD for SAP BEST PRACTICES oder SAP Model Company und profitieren Sie von bewährten Prozessen und SAP S/4HANA-Innovationen. Eine vollständige BLUEFIELD for SAP BEST PRACTICES, SAP MODEL COMPANY Transformation kann innerhalb von 12 Monaten durchgeführt werden.

Dank der Standardisierung profitieren Unternehmen von Vorteilen wie einer faktenbasierten Bewertung ihres Systems, einer Risikominimierung dank des standardisierten Verfahrens und einer beschleunigten Projektdauer von mindestens 40 Prozent in Verbindung mit einer signifikanten Senkung der Kosten.

Für mehr Informationen besuchen Sie uns unter <https://www.snpgroup.com/en/business-partner/sap> oder kontaktieren Sie uns über selectivetransformation@snpgroup.com.

SNP-AKTIE STEIGT AUF

Beitrag von Marcel Wiskow, Director Investor Relations bei SNP

In regelmäßigen Abständen werden die Börsenindizes zu einem Spiegelbild sportlicher Wettbewerbe. Es werden Aufsteiger und Absteiger benannt, die in eine Börsenliga auf- oder absteigen. Aus diesen Bewegungen lässt sich grundsätzlich viel darüber ableiten, welchen Geschäftsmodellen und Unternehmen an der Börse die Zukunft gehören könnte.



ENTWICKLUNG DER SNP-AKTIE SEIT BÖRSENGANG



Weitere Informationen zur SNP-Aktie unter
<https://www.snpgroup.com/de/aktie>

Weitere Informationen zu den Investor Relations
<https://www.snpgroup.com/de/investor-relations>

Die SNP-Aktie wurde im April 2020 in den SDAX aufgenommen. Die erstmalige Indexzugehörigkeit bewertet die SNP als eine Bestätigung für die erfolgreiche Arbeit in den zurückliegenden Jahren. Das zunehmende Interesse des Kapitalmarktes ist das Ergebnis unseres attraktiven Geschäftsmodells und einer kontinuierlichen Kommunikation mit Investoren und Kapitalmarktanalysten.

Der SDAX ist ein Aktienindex der Deutschen Börse und leitet sich von Small-Cap-DAX ab. Er ist der Auswahlindex für 70 kleinere Unternehmen – sogenannte Small Caps. Der SDAX ist neben DAX, MDAX und TecDAX Teil der von der Deutschen Börse geführten Index-Familie.

Die Aktienindizes werden allesamt im Premiumsegment der Deutschen Börse geführt, im sogenannten Prime Standard. Dieser Standard ist wie ein Gütesiegel zu verstehen, verbunden mit den höchsten Anforderungen an börsennotierte Unternehmen.

SNP ist seit August 2014 im Prime Standard und erfüllt damit ein hohes Maß an Transparenz, wie beispielsweise regelmäßige Bilanzaustrünfte und zeitnahe Veröffentlichungen von marktrelevanten Informationen.

Seit April 2000 sind die Aktien der SNP börsennotiert: Als damals zweitkleinster Börsengang in Deutschland wurden die Aktien erstmals im Start Up Market der Hamburger Börse gehandelt. Mit einer Börsenkapitalisierung von rund 400 Mio. € gehört SNP mittlerweile der international viel beachteten Indexfamilie der Deutschen Börse an.

Eine Aufnahme in einen Auswahlindex hat verschiedene positive Effekte: Da sehr viele Fonds ausschließlich in Indizes wie Dax oder SDAX investieren, werden Aufsteiger automatisch gekauft. In der Folge erhöht sich die Nachfrage nach SNP-Aktien an der Börse – mit oftmals positiven Kurseffekten. Ein steigender Börsenwert verbessert die Finanzierungsbedingungen und minimiert zudem das Risiko, von einem anderen Konzern günstig aufgekauft zu werden. Nicht zuletzt steigen der Bekanntheitsgrad der Marke SNP sowie die Reputation am Markt.

Nach dem erzielten Aufstieg gilt es nunmehr, das Erreichte zu verteidigen und die Position auszubauen. Ähnlich einer sportlichen Herausforderung ist dies durch Schnelligkeit, Agilität und Erfolgswille umzusetzen – mit dem klaren Ziel, besser als der Wettbewerb zu sein.



„Mission Control“: automatisierte Qualitätssicherung bei Transformationsprojekten

Beitrag von Dominik Wittenbeck, Vice President of Product Development bei SNP

Einheitliche Standards, automatisierte Prozesse, maximale Sicherheit: Bei Transformationsprojekten spielt die Qualitätssicherung eine entscheidende Rolle für den Projekterfolg. Gerade bei der Umsetzung eines komplexen Projekts zusammen mit Partnern sorgen gemeinsame Vorgehensweisen und Standards dafür, dass die Stärken beider Seiten gezielt und optimal zum Vorteil der Kunden kombiniert werden können. Deshalb hat SNP eine neue Funktionalität seiner Transformationsplattform CrystalBridge® entwickelt und gelauncht. „Mission Control“ ist eine in die Software integrierte Qualitätsprüfung zur kontinuierlichen Kontrolle und Absicherung bei Transformationsprojekten. Dominik Wittenbeck, Vice President of Product Development bei SNP, verrät uns in einem Interview mehr über die Hintergründe und Vorteile von Mission Control.

Was ist Mission Control und wie unterstützt es Kunden und Partner von SNP?

Mission Control ist eine „Guided Procedure“ für alle Arten von Transformationsprojekten. Das geballte, umfangreiche Wissen unserer Consultants war Ausgangspunkt für die Entwicklung dieser neuen Funktionalität, die wir als automatisierten Prozess in unsere Software-Plattform CrystalBridge integriert haben. Partner von SNP haben mit Mission Control den Vorteil, dass sie für Projekte weniger Ressourcen benötigen. Die Projektqualität wird erhöht, da manuelle Tätigkeiten auf ein Minimum reduziert werden und dadurch die Fehlerquote erheblich verringert wird. Eine durchlaufende Dokumentation gewährleistet höchste Transparenz über Fortschritte und zeigt damit den aktuellen Projektstand auf. Diese Dokumentation ist nicht nur On-Premises verfügbar, sondern auch userfreundlich über eine Weboberfläche zugänglich. Darauf zugreifen können zum einen Projektmitarbeiter und -Leiter, aber zum anderen auch das Management, damit alle Beteiligten jederzeit und ganz einfach den aktuellen Projektstand nachvollziehen können.

Handelt es sich bei Mission Control um ein neues Produkt? Wie ist Mission Control in das SNP-Portfolio einzuordnen?

Es handelt sich hierbei nicht um ein neues Produkt. Über Mission Control werden die unterschiedlichen CrystalBridge-Szenarien wie beispielsweise Merge und Carve-out abgebildet. Das Wissen, das normalerweise Berater in ein Projekt einbringen, wird durch Mission Control in einen standardisierten Ablauf gepackt, der nahezu vollständig automatisiert wurde. Ein Rest an manuellen Tätigkeiten verbleibt zwar immer, allerdings haben wir diesen auf das absolute Minimum reduziert und damit die Projektkontrolle maximiert.

Also kann man hier von einer Qualitätssicherung innerhalb der Software sprechen?

Genau. Probleme werden frühzeitig erkennbar und können dadurch schon in einer sehr frühen Projektphase behoben werden. Im Ablaufplan sind spezielle „Quality Gates“ enthalten. Hierbei handelt es sich um Prüfpunkte, die Reports darüber liefern, ob in einem Projektschritt alles glattgelaufen ist bzw. aufzeigen, welche Fehler behoben werden müssen, um reibungslos in den nächsten Projektschritt zu starten.

Was genau passiert an einem solchen Quality Gate?

Ein Quality Gate prüft nach jedem Projektschritt dessen Ergebnis – ob beim Regelaufbau, bei der Aufbereitung des Zielsystems, während der Migration, oder bei der anschließenden Verifizierung der migrierten Daten. Für den Nutzer ist ein solches Quality Gate sehr intuitiv aufgebaut, entsprechend eines Ampelprinzips.

Aufgrund der Covid-19-Situation befinden sich Unternehmen in besonders herausfordernden Zeiten. Birgt Mission Control insbesondere in der aktuellen Zeit bei der Bewältigung von Projekten Vorteile?

Eine der großen Herausforderungen ist momentan, remote und asynchron zu arbeiten. Besprechungen können nicht vor Ort stattfinden, Telefonate verlaufen aufgrund begrenzter Bandbreiten momentan nicht immer störungsfrei. Mission Control unterstützt den reibungslosen Projektfortschritt, indem der Projektstatus jederzeit und weltweit bequem abgerufen und koordiniert werden kann. Daher birgt die neue Funktionalität auch gerade in Zeiten, in denen flexible und zeitlich unabhängige Zugriffe



Dominik Wittenbeck, Vice President of Product Development bei SNP, über die neue Funktionalität von CrystalBridge®

auf Projekte wichtiger sind denn je, große Vorteile. Aber auch abgesehen von der aktuellen Situation ist Mission Control ein wunderbares Instrument, um zunehmend globale Transformationsprojekte auch über verschiedene Zeitzonen hinweg optimal zu steuern.





TSG HOFFENHEIM: Das Spiel mit innovativen Technologien verbessern

Co-Trainer Analyse Timo Gross über High Tech und ein gutes Auge

Nach einem Praktikum in der Akademie war für Timo Gross (30) schnell klar, dass er bei der TSG bleiben und die gleichermaßen wichtige wie spannende Spieleanalyse zu seinem Beruf machen möchte. Während seines Studiums an der Sporthochschule Köln war er Mitglied eines Projektteams, das während der Europameisterschaft 2012 Gegneranalysen für den DFB anfertigte. Heute stellt er als Leiter Spieleanalyse und Co-Trainer Analyse beim Erstligisten TSG Hoffenheim sicher, dass Trainer und Mannschaft mit den von ihm aufbereiteten Daten ihr Spiel überprüfen und weiter optimieren können.

Herr Gross, Ihr Beruf ist sehr vielfältig, wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus und was macht ihn so spannend?

Es ist ein facettenreicher Job – in dem bisweilen sehr emotionalen Arbeitsumfeld Fußball-Bundesliga. Zum einen gehöre ich als „Co-Trainer Analyse“ direkt zum Trainerstab des Profiteams, zum anderen leite ich bei der TSG das komplette Feld der Spiel- und Videoanalyse für den gesamten Klub. In dieser Doppelfunktion geht es bei mir zunächst um die videobasierte Begleitung des täglichen Trainings der Bundesliga-Mannschaft sowie den daraus resultierenden engen Austausch mit Spielern und vor allem Chefcoach Sebastian Hoeneß. Schwerpunkte sind Themen wie Gegneranalyse, Eigenanalyse in Spiel und Training sowie spezifische Datenanalysen.

Darüber hinaus bin ich in der Rolle als Leiter für die Analysten im gesamten Klub von den Profis bis zu den Jüngsten



in unserer Akademie verantwortlich. Ich kümmere mich dabei um strukturelle und konzeptionelle Themen, um Schulungen und Fortbildungen und nicht zuletzt um verschiedene sportwissenschaftliche Innovationsprojekte der TSG. Gerade dieses Zusammenspiel zwischen der Entwicklung von technologischen Lösungen und der praktischen Umsetzung in der direkten Arbeit mit Spitzensportlern macht diesen Beruf so faszinierend und spannend für mich.

Hoffenheim ist Vorreiter beim Einsatz innovativer Technologien, um das Spiel und Zusammenspiel der Mannschaft stets zu verbessern. Aber Technologie allein reicht nicht aus. Was bringt der Mensch, was Timo Gross, für die erfolgreiche Spieleanalyse mit?

Die Datenmengen werden immer mehr und immer größer, aber Daten allein helfen nicht weiter. Es braucht das Knowhow, sie zu filtern, zu lesen und zu interpretieren. Das erfordert gut ausgebildete Spezialisten, um das Zusammenspiel unterschiedlichster Technologien als Hilfsmittel für eine effiziente Entscheidungsfindung intensiv nutzen zu können. Genau darin sehe ich meine Aufgabe und gleichzeitig auch meine Stärke: die vielen Informationen für uns auszuwerten, Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen und diese präzise zum richtigen Zeitpunkt dem Trainerteam und den Spielern zur Verfügung zu stellen.

Die Technologie entwickelt sich rasant. Was erwartet Ihrer Meinung nach zukünftig den Fußball im Allgemeinen und Ihr Bereich der Spieleanalyse im Besonderen?

Im Fußball, wie im Sport generell, ist das Potenzial, sich körperlich zu verbessern und schneller zu werden, sehr weit ausgebreitet. Aber im Kopf der Sportler stecken noch viele Möglichkeiten. Wer im Wettbewerb schneller die richtigen Entscheidungen treffen kann, ist bei körperlich und technisch gleichem Niveau im Vorteil. Dafür muss das Gehirn regelmäßig trainiert werden. Das geht bei uns in der Akademie schon bei den 12-Jährigen los. Und dafür bedarf es innovativer Trainingsansätze und Hilfsmittel. Das bedeutet: Der Einsatz von Wissenschaft und Technologie wird immer umfassender, differenzierter und überlegter. Gleichzeitig werden die Bemessungsstandards transparenter und objektiver. Denn standardisierte Technologien dienen der gezielteren Vergleichbarkeit und Entscheidungsfindung.

Viele Dinge, die bei der TSG Hoffenheim zum Beispiel mit unserem Technologiepartner SAP zunächst für das Fußballtraining entwickelt wurden, haben auch ihren Weg in den Alltag gefun-



Timo Gross, Co-Trainer der TSG Hoffenheim

den. Immer wieder interessieren sich Experten aus anderen Bereichen, auch aus der Wirtschaft, für unsere Arbeit. Auf der anderen Seite erleichtern alltägliche Apps und Anwendungen auch unsere Datenerfassung und deren Verarbeitung, und darüber hinaus auch die Kommunikation innerhalb des Klubs, zwischen Trainern und Spielern. Ein Beispiel: Einzelne Spielszenen können in kürzester Zeit von meinem Team bearbeitet und direkt jeweils individuell auf Spieler-Smartphones gesendet werden. Vor gar nicht allzu langer Zeit war so etwas mit stundenlangen Sitzungen vor dem Videorecorder verbunden. Einerseits führt das bei immer engeren Terminplänen zu einem enormen Zeitgewinn. Andererseits hat diese genauere Betrachtung des einzelnen Spielers aber natürlich auch einen wachsenden Personalbedarf zur Folge. Der Staff um ein Bundesligateam ist in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen.

Was bedeuten all diese Entwicklungen dann speziell für die Spielanalyse?

In den vergangenen Jahren hat sich hier bei den Profiklubs ein hoch-technologisierter Expertenbereich herausgebildet, der sich immer weiter spezialisiert und an Bedeutung gewinnt. Immer getreu dem Motto: Technologie ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Das Themenfeld reicht hier von autonomen Kamerasystemen, über Machine Learning beispielsweise zur Vorauswahl relevanter Szenen bis hin zum Videotracking, also dem automatischen Verfolgen von Spieler und Ball mit einer Kamera. Ziel ist es, neben einer größeren Detailtiefe, den Zeitaufwand zu minimieren. Denn Zeit ist ein immer selteneres Gut, nicht nur im Teilbereich Spiel- und Videoanalyse sondern allgemein im Profifußball.

Herr Gross, herzlichen Dank für die interessanten Einblicke in Ihre spannende Arbeit und wir wünschen Ihnen sowie natürlich der TSG Hoffenheim weiterhin viel Erfolg!

UNSER SAP TRANSFORMATION ABO

CONVERSION/4

WECHSEL AUF SAP S/4HANA INKLUSIVE BETRIEB UND
CLOUD-INFRASTRUKTUR AB 17.900 € MONATLICH

[ALL-FOR-ONE.COM/CONVERSION-4](https://all-for-one.com/conversion-4)

 Mehr dazu auf YouTube 

SNP GRATULIERT **BRYSON DECHAMBEAU** ZU SEINEM MAJOR-SIEG BEI DEN US OPEN



Seit Januar 2020 pflegt SNP eine Partnerschaft mit dem US-Golfer, der wie kaum ein anderer Profi-Sportler für einzigartige Herangehensweisen verbunden mit Exzellenz steht und damit den innovativen Ansatz des Unternehmens im Bereich der digitalen Transformation ideal repräsentiert.

Als stolzer Sponsor freuen wir uns über seine herausragende Leistung und wünschen ihm weiterhin viel Erfolg!

Dr. Andreas Schneider-Neureither

1964 – 2020



Die SNP-Familie trauert um Gründer und CEO Andreas Schneider-Neureither

Andreas Schneider-Neureither war der schöpferische Geist und das Herz von SNP. Vor über 25 Jahren hat er das Unternehmen gegründet, es über die Jahre zu einem erfolgreichen, global agierenden Unternehmen gemacht und bis in den SDAX geführt.

Neben seinen beruflichen Erfolgen werden uns vor allem seine großartigen menschlichen Qualitäten in Erinnerung bleiben. Trotz seiner Position als CEO des Unternehmens war er für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die er gerne als seine Familie bezeichnete, immer ansprechbar und stand ihnen zur Seite. Entsprechend tief ist die Trauer der SNP-Familie über seinen Verlust.

Es ist jetzt unser Antrieb und erfüllt uns mit Stolz, SNP in seinem Sinne weiterzuführen und seine Ideen und Pläne in Zukunft weiter zu verwirklichen.

IMPRESSUM

Transformation World – The Magazine
SNP Schneider-Neureither & Partner SE

Redaktion: Paola Krauss, Leonie Steegmüller

E-Mail: marketing@snpgroup.com

Layout und Satz: Compарт-Media GmbH
Produktion: ABC Druck

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg

Telefon: +49 6221 6425-0

E-Mail: info@snpgroup.com

Website: www.snpgroup.com



