E Special

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Community

Non-disruptive Transformation

Der Mensch im Mittelpunkt von IT-Innovationen

Der digitale Transformationsprozess ist mehr als Industrie 4.0, M2M und IoT. Die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen von ECC 6.0 bis S/4Hana gelten für Anwender wie Anbieter.

Auf Einladung von Fujitsu diskutierten Jochen Heng (Commerzbank), Professor Peter Buxmann (Univ. Darmstadt), Mathias Kaldenhoff (SAP), Professor Heiner Diefenbach (Fujitsu) und Michael Straub (Fujitsu).

Plus exklusive IT-Kommentare von den PAC-Analysten Dr. Cristian Wieland und Andreas Zilch sowie ein wissenschaftlicher Kommentar von Professor Peter Buxmann.

FUJITSU

Eine Idee einfacher: SAP® Lösungen von Fujitsu auf der CeBIT

Halle 7 Stand A28,
Halle 4 Stand C04 (SAP)

Human Centric Innovation

Ein Auszug unserer Experttalks zum Thema SAP:

- Optimierung der SAP® IT- und Systemlandschaft
- Das volle Potential Ihrer Daten ausschöpfen
- Fujitsu Cloud for SAP® Solutions
- SAP® S/4 HANA – SAP® Simple Finance

Registrieren Sie sich jetzt:
www.fujitsu.com/de/cebit

shaping tomorrow with you

Peter M. Färbinger

Innovation & non-disruptive

Was wie die berühmte Quadratur des Kreises klingt, ist heute mit moderner IT möglich: Leicht wird es für den CIO und seine Kollegen nicht, aber die Werkzeuge liegen bereit. Der Weg ist vorgegeben: Alles wird digital. Der Transformationsprozess hat begonnen.

Eine aufschlussreiche Diskussion Ende 2014 in München bei Fujitsu brachte sehr unterschiedliche Vertreter aus der IT-Szene zusammen. Die Teilnehmer und ihre Aussagen finden Sie in diesem E-3 Special auf den folgenden Seiten. Die Zusammenfassung der Diskussion wird durch Gastbeiträge von Analysten ergänzt. In Summe ist diese Publikation eine Orientierungshilfe für IT-Entscheidungen und spricht sowohl den CEO, CFO als auch CIO an – auf seinem Weg von R/3 zu S/4Hana mit Deadline 2025.

Alle sind betroffen: Nach Jahren der erfolgreichen CIO-Arbeit gemeinsam mit den Partnern aus der IT-Industrie sind Konsolidierung, Harmonisierung, Automatisierung und Virtualisierung fast abgeschlossen. Was kommt als Nächstes? Noch befinden wir uns in einem Transformationsprozess. Eines ist aber sicher, und das betrifft den CEO, CFO und CIO – eigentlich alle Mitarbeiter in Führungsposition: Die digitale Transformation, der digitale Tsunami, Maschinen-zu-Maschinen-Kommunikation (M2M), Industrie 4.0, Network Economy sind der Weg. SAP hat den Weg mit der Roadmap S/4Hana skizziert.

Spannende Aufgaben für einen reifen Markt: Das Fachgespräch bei Fujitsu bestätigte, dass viele IT-Innovationen als Werkzeuge bereitliegen. Die IT-Anbieter haben ihre technischen Hausaufgaben gemacht. Jetzt gilt es, den Weg mutig und überlegt zu beschreiten. Denn trotz aller Freude über die aktuellen IT-Innovationen, für die Bestandskunden mit ihren erfolgreich eingeführten IT-Lösungen ist der Anspruch „non-disruptive“ oberstes Gebot. Die Verantwortung gegenüber den Anwendern ist heute größer als jemals zuvor. Die Diskussionsrunde bei Fujitsu zeigt deutlich, dass aus dem hierarchischen Konstrukt – wo allzu oft der Anwender an letzter Stelle stand – heute ein gleichberechtigtes Triumvirat geworden ist: Anwender, Unternehmens-IT und IT-Anbieter wie Fujitsu sitzen gleichberechtigt am Tisch und erarbeiten gemeinsam Lösungen. Im SAP-Umfeld bewährt sich hierfür Design Thinking seit vielen Jahren und auch andere Organisationsformen und Managementkonzepte sind erfolgreich.

Das Gespräch bei Fujitsu zwischen Anwendern, IT-Verantwortlichen, Anbietern und Experten zeigt deutlich: miteinander geht es einfacher. Fast ist dann auch die Quadratur des Kreises möglich: IT-Innovationen in das Unternehmen schnell und konsequent zu bringen, ohne den operativen Fortbestand der IT zu gefährden. Letztendlich kann und muss der digitale Transformationsprozess gemeinsam mit den Endanwendern und aktuellen IT-Innovationen vollzogen werden, ohne die bestehende IT in Trümmer zu legen. Hybrid-Modelle stehen somit hoch im Kurs. Der Anwender und die Gestaltung seiner digitalen Arbeitswelt stehen im Fokus der Arbeit des CIOs.

Es kann gelingen, dass IT-Innovationen eine duale Funktion entwickeln: Auf der einen Seite sollen sie dem CIO helfen, operative Kosten zu minimieren, auf der anderen Seite werden die nun freien Budgetmittel den digitalen Transformationsprozess mit ebendiesen Innovationen ermöglichen. Diese Publikation soll allen, deren Geschäftsprozesse in einem digitalen Wandel sind, Ideen und Anregungen vermitteln.

Peter M. Färbinger
Chefredakteur E-3 Magazin

E-3 Special Impressum

B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-21 & +49(0)160/47851-21
Produktionsleitung und Art Direktion:
Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net
Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net
Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. Färbinger
Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:
Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net
Druckauflage & Verbreitung:
38.000 Stück

© Copyright 2015 by B4Bmedia.net AG. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im D-A-CH-Raum. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung ist urheberrechtlich geschützt. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte.

Der Mensch im Mittelpunkt von IT-Innovationen

Non-disruptive Transformation

Anlässlich des Fujitsu-Forums 2014 trafen sich Vertreter der IT-Industrie, ein Anwender und ein Universitätsprofessor in München zum Gespräch: Der digitale Transformationsprozess und disruptive oder nicht disruptive Innovationen waren das Thema.

Bei Fujitsu in München diskutierten: Jochen Heng, Abteilungsleiter GFA, BI und SAP Banking bei der Commerzbank; Professor Dr. Peter Buxmann von der Technischen Universität Darmstadt, Wirtschaftsinformatik, Software Business und Information Management; Mathias Kaldenhoff, Head of Business Development Platform Solutions bei SAP in Walldorf; sowie die Gastgeber Professor Dr. Heiner Diefenbach, Fujitsu Vice President Services, Central Europe, und Diplominformatiker Michael Straub, Leiter Market Operations. Thema war die Bandbreite der digitalen Transformation mit dem Menschen im Mittelpunkt der IT-Innovationen von SAP und Fujitsu.

Unter dem Motto Human Centric Innovation begrüßte Fujitsu im November vergangenen Jahres über 10.000 Besucher auf dem Fujitsu-Forum, seiner jährlich stattfindenden Partner- und Kundenkonferenz in München. Fujitsu richtete den Fokus auf das optimale Zusammenspiel von Informationen, Infrastrukturen und Menschen. Man zeigte Unternehmen und Institutionen, wie sie ihre Ziele erreichen und ihr Geschäft zu nachhaltigem Erfolg führen können. In diesem Umfeld diskutierten die oben genannten Personen über den legendären Satz des Harvard-Business-School-Professors Clayton M. Christensen: „Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren."

Gleich zu Beginn beschrieb SAP-Kunde Jochen Heng die Ausgangssituation: „Das Dilemma der Innovation zieht sich nicht nur von der SAP über die Fujitsu, sondern auch weiter zu uns selbst. Wir als Banken-IT müssen Innovationen anbieten und gleichzeitig standardisieren. Für unsere internen Kunden, also die Bankmitarbeiter, die SAP nutzen, müssen wir den Spagat zwischen Innovation und sicherem Betrieb schaffen." Viele Industriezweige, aber besonders Banken befinden sich momentan in einem Transformationsprozess. „Historisch haben wir bei den Banken die meisten IT-Funktionen selber implementiert", erklärte Heng. „Wir haben alles selber entwickelt, weil wir gedacht haben, das können wir besser – das hat sich ja grundlegend geändert. Wir wollen mehr standardisierte Dinge einsetzen. Wir wollen auch ganz stark mit entsprechenden Partnern gemeinsam zusammenarbeiten." Rund sechzig Prozent der SAP-Bestandskunden glauben, dass es noch Spielraum gibt, um die immensen Möglichkeiten von SAP-Lösungen auszuschöpfen. Der Schlüssel dazu liegt in der Verschlankung und Vereinfachung, so das Ergebnis des Kiss-Reports, der auf dem Fujitsu-Forum vorgestellt wurde. Der Fujitsu-Kiss-Report „Eine vereinfachte und rationalisierte IT zur Maximierung der Wertschöpfung von SAP-Anwendungen und SAP Hana" ist das Ergebnis eines Forschungsprojekts, das das Marktforschungsunternehmen Coleman Parkes Research im Auftrag von Fujitsu durchgeführt hat. Befragt wurden Führungskräfte aus Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern. Es zeigte sich, dass die Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Transformation einer SAP-Software-Landschaft vor allem die Notwendigkeit beinhalten, die internen Ressourcen ausreichend zu unterstützen – insbesondere durch Projektmanagement (57 Prozent) und im Erwerb der erforderlichen internen Skills (45 Prozent). Im Fujitsu-Round-Table-Gespräch nahm der Gastgeber Heiner Diefenbach sowohl das Thema eines Spagats zwischen Innovation und Beharrung als auch das in der Studie thematisierte Verhältnis zwischen Lieferanten und Bestandskunden auf: „Als Dienstleister sind wir immer im Spannungsfeld zwischen dem Kunden und dem Hersteller, wie in diesem Fall der SAP. Ich denke, dass wir sehr wohl innovativ sein müssen, aber nicht innovativ um jeden Preis." Der Kiss-Report zeigt, dass ein IT-Unternehmen wie Fujitsu dabei helfen kann, das Wertschöpfungspotenzial von SAP-Anwendungen zu maximieren. Dabei ist den Befragten

» Two years ago we finally were sure we have the right set of ideas how we can move forward without disrupting our customers' business but being as radical and modern as possible. «

Hasso Plattner, TechEd Las Vegas, USA, 11. September 2011

Folgendes wichtig: Geschäftsprozesse (66%), IT-Betrieb (56%) sowie Analytik und Daten (54%) haben der Studie zufolge die größten Auswirkungen auf die SAP-Landschaften. Wesentlich scheint aber auch die Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten zu sein, wie sie schon Jochen Heng von der Commerzbank eingefordert hat. Somit auch das Angebot von Heiner Diefenbach: „Bei SAP Hana haben wir für uns erkannt, dass das ein innovatives Top-Thema ist – somit haben wir beschlossen, darauf zu setzen."

Den Spagat zwischen SAP-Klassik und Innovation griff Mathias Kaldenhoff, Head of Business Development Platform Solutions bei SAP in Walldorf, auf: „Natürlich existiert zwischen Innovation und Tradition ein gewaltiger Spagat, den wir auch in Walldorf spüren. Im Wesentlichen haben wir zwei Verpflichtungen, einmal dem Bestandskunden gegenüber. Wir definieren diese Verantwortung so, dass er sein Kerngeschäft jederzeit sicher und unterbrechungsfrei betreiben kann. Und natürlich haben wir auch uns selbst gegenüber eine Verpflichtung. Wir unterliegen eben einem großen Marktdruck. Wir dürfen nicht stehen bleiben. Wir müssen Innovationen schaffen und anbieten, die dann dem Bestandskunden wieder ermöglichen, selbst Innovationen umzusetzen." In diesem Zusammenhang ist ein kurzer Seitenblick hilfreich: Was sagt die aktuelle Trendumfrage des Bitkom? Cloud Computing, IT-Sicherheit und Big Data Analytics sind die drei wichtigsten Hightech-Themen des Jahres. Neu in den Top 5 ist in diesem Jahr das Thema Industrie 4.0, siehe Grafik. Das hat die jährliche Trendumfrage des Digitalverbands Bitkom ergeben. Danach hat sich Cloud Computing mit 64 Prozent der Nennungen wieder an die Spitze gesetzt. Mathias Kaldenhoff verwies nochmals auf die hohen Anforderungen, die der Markt an einen IT-Hersteller stellt, und erklärte hierzu das Vorgehen der SAP: „Beides gleichzeitig tun zu können, auf der einen Seite die Sicherheit, die Kontinuität und das Non-disruptive, auf der anderen Seite die Innovation für den Bestandskunden und uns. Wir diskutieren diesen Spagat kontinuierlich. Das eine nennen wir positiv SAP-Klassik – unser Kerngeschäft seit 1972. Auf der anderen Seite müssen wir den Markt überzeugen, dass er genau definierten Brüchen und Veränderungen unterliegt. Gerade in Gesprächen mit Fujitsu sehe ich die Herausforderung, Wege zu finden, wie wir diese beiden Welten ‚Klassik' und ‚Innovation' verbinden können. Die Verbindung mit Fujitsu ist wesentlich und wichtig, um unsere Innovationen auch adaptierbar und implementierbar zu machen, sodass der Bestandskunde davon nachhaltig profitieren kann." Dieses Vorgehen und die dahinterstehende Idee gefielen auch Jochen Heng und er meinte dazu, dass es wichtig ist, den Business-Anspruch der Bank mit den Zielen von SAP und Fujitsu zusammenzubringen. Peter Buxmann von der Technischen Universität Darmstadt prägte im Gespräch dazu den Begriff Innovationsmanagement. Er empfiehlt jedem Hersteller, sich kundenorientiert aufzustellen. Nach seiner Meinung muss ein produktiver Weg gefunden werden, wenn es von Kundenseite heißt: „Wir melden uns, wenn wir Innovation brauchen." Hier geht die Wahrnehmung auseinander und es muss eine gemeinsame Sprache und Plattform gefunden werden. Auch wenn für jeden Informatiker immer noch gilt: Never change a running system. Michael Straub von Fujitsu hat im Markt durchaus positive Erfahrungen im Gespräch mit Bestandskunden gemacht: „Die Kunden erwarten von uns innovative Themen, die uns technologisch fordern und weiterbringen." Er erkennt aber eine deutliche Verschiebung Richtung Business. Geschäftsprozesse stehen heute im Mittelpunkt. Gefragt sind Use und Business Cases. „Technologie und Innovation müssen heute immer einen deutlichen Mehrwert bei Geschäftsprozessen bringen. Hier sind der Business Value und stabiler Betrieb wichtig, die das Business treiben", bemerkt Michael Straub folgerichtig an. Dazu präzisierte Jochen Heng: „SAP-Klassik wollen wir eher fabriksartig betreiben – kostengünstig. Für den Endkunden sollen sich die Business-Inhalte nicht unbedingt ändern, sondern wir wollen die Technik darunter optimieren und eben fabriksartig gestalten. Effizienter machen!" Die These des fabriksartigen Vorgehens wird unterstützt von dem Kiss-Report-Ergebnis, dass 87 Prozent der befragten Kunden glauben, rationalisierte und standardisierte SAP-Landschaften würden erheblich dabei helfen, auf geschäftsspezifische Anforderungen besser reagieren zu können.

www.fujitsu.com

Obere Reihe v. l. n. r.: Prof. Dr. Heiner Diefenbach, Fujitsu Vice President Services Central Europe; Prof. Dr. Peter Buxmann, Wirtschaftsinformatik, Software Business und Information Management an der Technischen Universität Darmstadt; Jochen Heng, Direktor, Abteilungsleiter GFA, BI und SAP Banking bei Group Information Technology der Commerzbank; Mathias Kaldenhoff, Head of Business Development Platform Solutions bei SAP in Walldorf; Michael Straub, Leiter Market Operations bei Fujitsu (unten, Zweiter von rechts).

Andreas Zilch, Analyst bei PAC in München, im Interview mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger

Disruptive oder non-disruptive?

Die Redakteure von Spiegel Online suchten die am häufigsten genannten Buzz Words im Programm des Weltwirtschaftsforums Davos 2015: Nach Vision, Sustainability, Revolution und Rethink kam an fünfter Stelle: Disruption.

Peter Färbinger: Wie sind Technologien wie In-memory, Mobile und Cloud Computing zu beurteilen – als disruptive oder non-disruptive?

Andreas Zilch: Ich tue mich immer etwas schwer damit, neue Technologien als „disruptive" einzuordnen. In-memory, Mobile und sogar Cloud sind technologische Weiterentwicklungen, die neue Möglichkeiten bieten, aber nicht komplett „revolutionär" sind. Für die Unternehmen sind die Möglichkeiten durch den Einsatz der Technologien „disruptive" – z. B. „Real Time Enterprise", Verbindung von Operations und BI/BA und neue Service-Geschäftsmodelle durch Industrie 4.0 und Internet of Things. Wirklich disruptiv ist Cloud Computing für die IT-Anbieter aus allen Disziplinen – Hardware, Software, Services. Diese werden unumkehrbar gezwungen, ihre Geschäftsmodelle drastisch zu ändern. Dies ermöglicht neuen Unternehmen den Markteintritt, wird aber auch in den nächsten fünf bis zehn Jahren zum Verschwinden etablierter Anbieter führen.

Färbinger: Offensichtlich wollen IT-Hersteller wie SAP und Fujitsu innovativ, fortschrittlich und dynamisch wirken, andererseits will man auch non-disruptive, evolutionär und konservativ vorgehen. Wie kann dieses Dilemma zum Vorteil des Bestandskunden wie auch des Anbieters gelöst werden?

Zilch: Theoretisch müsste gerade der IT-Bereich mithilfe der IT-Anbieter dafür sorgen, dass die Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen kontinuierlich „besser" werden. Dies ist aber in der Praxis leider utopisch – da der Spagat zwischen solidem Betrieb und

Andreas Zilch wechselte Anfang März zu PAC. Der studierte Wirtschaftsingenieur kann auf 30 Jahre Erfahrung im IT-Markt zurückblicken. Er war als Analyst, Berater und Advisor bei IDC, der Meta Group und Techconsult tätig. Vor zehn Jahren gründete er die Experton Group, wo er Vorstand und Lead Advisor war.

innovativen Aktionen offensichtlich zu groß ist. Daher müssen die IT-Abteilungen bei den Unternehmen entsprechend zwei unterschiedliche Bereiche bilden. Zum einen gilt es, den IT-Betrieb sicher und performant zu gewährleisten, um eine solide Grundlage zu schaffen. Dazu gehört auch Konsolidierung und Standardisierung. Der andere Bereich – eine kleine, flexible und schnelle „Eingreiftruppe" – sorgt dafür, dass technologische Innovationen erkannt und für das Unternehmen effektiv adaptiert werden. Diese „Zweiteilung" ist heutzutage noch relativ ungewöhnlich, aber durchaus schon in einigen Fällen erfolgreich. Die IT-Anbieter müssen mit ihren Strategien und Angeboten diese Zielgruppen getrennt adressieren – was auch hier für eine „Zweiteilung" spricht.

Färbinger: Viele neue Technologien führen auch immer mehr zu einer Standardisierung der IT. Wie sollen sich Anbieter aufstellen, um nicht austauschbar zu werden? Welche Chancen und Möglichkeiten ergeben sich für die Anwender?

Zilch: Neue Technologien – z. B. Cloud – sorgen in der ersten Phase zunächst einmal für höhere Komplexität, da „alte" und „neue" Technologien nebeneinander betrieben werden müssen. Cloud ist aber auch ein gutes Beispiel, dass „Standardisierung" durchaus ein Effekt sein kann. Wer konsequent Cloud-Technologien, aber auch Betriebsmodelle adaptiert und veraltete Systeme abschaltet, der wird die Vorteile der Standardisierung spüren. Dies ist aber langwierig und schwierig, daher sind bis heute dabei viele Unternehmen gescheitert.

Färbinger: SAP scheint auf ein Ziel für 2025 zu konsolidieren: Intel x86, Linux, Hana und Simplicity – S/4Hana. Welche Aufgaben und Chancen kommen damit auf SAP-Partner wie Fujitsu und die gesamte SAP-Community zu?

Zilch: Die Strategie ist grundsätzlich aus den Marktanforderungen abgeleitet und damit sicher richtig. Ich vermisse aber den oben beschriebenen Ansatz der „Zweiteilung". Eine komplette Veränderung und Innovation im laufenden Betrieb halte ich auch in Zukunft für utopisch. Damit würden sowohl Kunden als auch Partner überfordert sein.

Färbinger: Sehr geehrter Herr Zilch, danke für das Gespräch.

Kommentar von Andreas Zilch, Analyst bei PAC München

Dilemma und Chance der SAP-Anwender

Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle sind ein toller Anspruch und IT kann und wird hier ein entscheidender Faktor sein. Ob dies allerdings die „IT-Abteilung“ sein wird, das ist oft noch unklar.

Die interne IT muss zunächst „aufräumen“ und das Fundament setzen. Oft werden Legacy Applications – zu denen durchaus auch SAP zählen kann – mit hohem Aufwand und wenig Innovationen betrieben. Dies führt dazu, dass neue Themen teilweise komplett an der IT-Abteilung vorbeilaufen.

Die SAP-Installationen sind ein gutes Beispiel. Oftmals vor 15 bis 20 Jahren eingeführt und nur durch „technische Releasewechsel“ modernisiert, stehen jetzt größere Sanierungsarbeiten an. Vergleichbar mit einem 30 bis 40 Jahre alten Haus: Man kann sicher noch darin wohnen („nichts tun“), kleinere Reparaturen durchführen, oder „komplett sanieren“ und das Haus damit energieeffizient und modern für die nächsten 20 Jahre machen. Diese Chance sollte man jetzt ergreifen.

Ein gutes Beispiel ist für mich die Sick AG im Schwarzwald und der dortige CIO Carsten Trapp. Das SAP-System wurde vor vielen Jahren eingeführt und ist branchenüblich die zentrale Plattform für viele Geschäftsprozesse. Die Herausforderung war, nach vielen Jahren Wachstum und Internationalisierung ein neues, modernes Fundament zu schaffen. Dies wurde durch die Entwicklung und den Rollout eines „Global Template“ geschafft, welches die „gewachsenen“ Systeme konsolidiert und standardisiert. Dies hört sich theoretisch einfach an, braucht aber insbesondere hohe Überzeugungskraft und Change Management. Das Problem ist, dass für fast alle Beteiligten die Veränderungen und Risiken negativ sind und die Verbesserungen für das Gesamtunternehmen oft nicht als relevant gesehen werden. Daher sind auch bereits viele Unternehmen bei ähnlichen Projekten gescheitert. Die Sick AG und CIO Trapp zeigen aber, dass dieser notwendige Schritt durchaus erfolgreich bewältigt werden kann. Darum wurden sie auch zu Recht 2014 mit dem SAP Business Transformation Achievement Award ausgezeichnet.

Kommentar von Dr. Cristian Wieland, Analyst bei PAC München

IT-Innovationen: Disruptiv oder nicht disruptiv? Was für eine Frage!

Heutzutage wird viel über „disruptive“ und „nicht disruptive“ Innovationen innerhalb und außerhalb der IT gesprochen. Die Frage ist, ob eine solche Diskussion überhaupt sinnvoll ist.

Innovation bedeutet im eigentlichen Sinne „Neuerung“, aber umgangssprachlich wird sie häufig auch mit „Erfindung“ gleichgesetzt, und im wirtschaftswissenschaftlichen Sinne ist sie eine Erfindung, die sich am Markt durchsetzt. Disruptiv bedeutet „zerstörerisch“. Man könnte philosophisch fragen, ob eine Innovation überhaupt „nicht disruptiv“ sein kann? Kann es Erneuerung ohne Zerstörung geben? Wenn ja, wie viel darf dann eine Innovation zerstören, ohne dass sie als disruptiv gilt? Kann man das messen?

Die Diskussion über nicht disruptive Innovation hat u. a. auch SAP mit ins Spiel gebracht, als im Zuge der Einführung der Enhancement-Packs eine griffige Marketingterminologie gesucht wurde. Irgendwann bezeichnete SAP Updates bzw. Upgrades als „non-disruptive“, was sicherlich so lange eine gute Wahl war, bis SAP Hana auf den Markt gebracht wurde. Denn nicht nur Hasso Plattner ist überzeugt, dass es eine disruptive Innovation ist, wo man ihm sicherlich beipflichten kann. Jetzt bestand allerdings die Herausforderung darin, dem SAP-Kunden klarzumachen, dass die Einführung einer disruptiven Innovation nicht disruptiv ist, das einführende Unternehmen dadurch aber disruptive Innovationen auf den Markt bringen kann. Alles klar?

Cristian Wieland ist Vice President Consulting bei PAC Deutschland. Der frühere Geschäftsführer von Raad Research verfügt über umfangreiches Fachwissen in SAP-Software und -Services.

Das Gesagte zeigt in überspitzter Weise, dass die Diskussion über disruptiv oder nicht disruptiv nur zu Verwirrung führt. Was IT-Anbieter mit nicht disruptiver Innovation eigentlich meinen, ist: „Es tut nicht mehr so weh wie früher, wenn Anwender neue IT-Innovationen einführen. Es ist einfacher geworden“. „Simplification“ ist deshalb das neue Mantra, dem sich Fujitsu und SAP ▶

gemeinsam verpflichtet fühlen. Es ist eine gute Wahl, denn es trifft den Schmerz der Anwender in mehrerlei Hinsicht. In unterschiedlichen Zusammenhängen holt es die Unternehmen da ab, wo sie gerade stehen.

Die Grafik verdeutlicht dies. Im vergangenen Jahr hat PAC eine Untersuchung zum Thema SAP Hana durchgeführt und mehr als 100 deutsche SAP-Anwenderunternehmen gefragt: „Welche sind die größten Herausforderungen für Sie als SAP-Nutzer?“

Es wird deutlich, dass die Anwender vor allem das Thema Kostensenkung im SAP-Betrieb umtreibt. Wenn wir bei SAP Hana als Innovationsbeispiel bleiben, dann tun SAP und Fujitsu also gut daran, Hana nicht nur als disruptive Innovation anzupreisen, die alles verändern wird. Die innovativen Lösungen müssen da ansetzen, wo Anwender heute ihre größten Schmerzen haben. Die Anbieter müssen Antworten haben auf die Frage: „Was kann die SAP-Hana-Plattform leisten, um die operativen SAP-Betriebskosten zu reduzieren, weil es den Betrieb vereinfacht?“ Die Antwort auf diese Frage ist kilometerweit von der anfänglichen SAP-Hana-Diskussion entfernt, die sich rein um Geschwindigkeit drehte.

Die Befragung zeigt auch, dass Vereinfachung wichtig ist aus Gründen der Komplexität der vorhandenen Landschaften. Da im Zuge der digitalen Transformation der Unternehmen die Komplexität der IT-Systemlandschaften noch deutlich wachsen wird, müssen IT-Unternehmen ihren Kunden hierfür proaktiv neue Lösungen anbieten, die die Komplexität beherrschbar machen. Die S-Innovations von SAP sind hier ein richtiger Schritt, der aber zunächst auf das Core-ERP beschränkt ist. Hinzu kommt, dass Geschäftsprozesslandschaften aufgrund des globalen Wettbewerbs systemübergreifend schneller angepasst werden müssen. Fujitsu und SAP müssen Kunden also nicht nur bei den Kosten abholen, sondern auch helfen, das bestehende Geschäft ihrer Kunden besser zu machen, ohne dass das Geschäftsmodell eines Unternehmens komplett infrage gestellt wird.

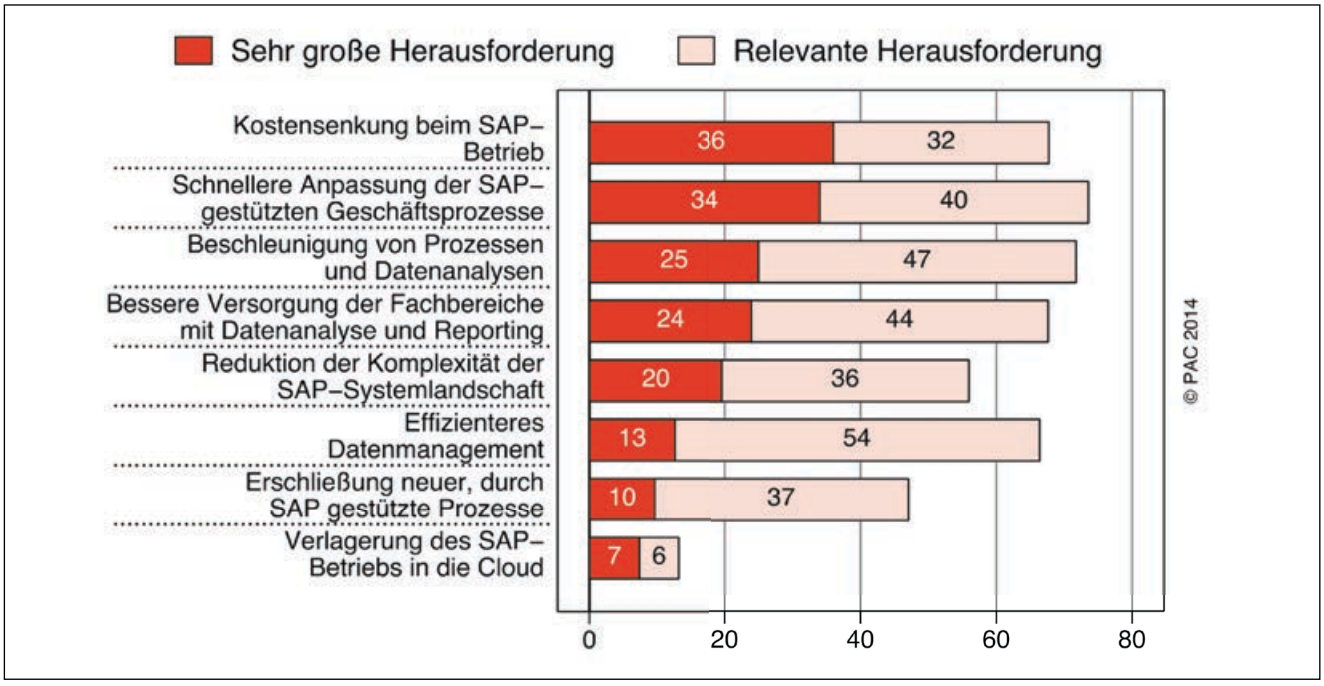
Im dritten und bis dato letzten Schritt brauchen Unternehmen IT-Innovationen, die es Unternehmen erlauben, komplett neue Wege zu gehen und tradierte Geschäftsmodelle über Bord zu werfen. Ein Blick auf PACs Top-10-IT-Trends für 2015 zeigt, dass die Notwendigkeit hierfür bei vielen Unternehmen unmittelbar vor der Tür steht. Mit „Customer Experience“ und „Industrie 4.0“ stehen zwei Themen auf der IT-Agenda, bei denen Unternehmen neue Wege auf neuen technologischen Plattformen gehen müssen, um mittelfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wenn Unternehmen in diesen drei Phasen in der Antwort auf ihre Probleme einen Mehrwert sehen, dann werden sie dementsprechend handeln, unabhängig davon, ob etwas disruptiv ist oder nicht.

www.pac-online.com

PACs Top-10-IT-Trends für 2015

1. Cloud Computing, In-house Private Cloud und Hosted Private Cloud
2. Offshore und Global Sourcing
3. Digital Transformation und Customer Experience
4. Big Data und Analytics
5. Industrie 4.0
6. Cloud Computing und SaaS-Implementierung
7. Security
8. Mobility
9. Wachsender Einfluss der Fachbereiche auf IT-Entscheidungen und die Evolution der CIO-Rolle
10. Konsolidierung und Standardisierung von IT-Landschaften



Welche sind die größten Herausforderungen für Sie als SAP-Nutzer?
Anteile (gewichtet) in Prozent aller Unternehmen, n = 107.

Gastkommentar: Die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zum Cloud Computing aus Anbieter- und Anwenderperspektive

Mit (IT-)Sicherheit zum Erfolg

Im Gegensatz zu vielen anderen Buzz Words, die sich nach zunächst großem Hype leise aus der Agenda vieler CIOs verabschieden, wird sich Cloud Computing weiter durchsetzen und die IT-Industrie nachhaltig verändern.

Von Professor Peter Buxmann, Technische Universität Darmstadt

Prof. Dr. Peter Buxmann ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik an der TU Darmstadt. Er ist Vorstandsmitglied des House of IT für die Bereiche interdisziplinäre Forschung/Vernetzung zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Seine Forschungsschwerpunkte sind die ökonomischen Spielregeln der Software- und Social-Media-Industrie, Informationsmanagement und Future Internet Economy.

So setzt beispielsweise mit 83 Prozent ein Großteil der Start-ups bereits auf Cloud-Lösungen (Melgarejo 2012). Auch der weltweite Marktführer für betriebswirtschaftliche Standardsoftware, SAP, strebt das Ziel an, im Bereich Software as a Service weltweit die Nr. 1 zu werden. Die Walldorfer setzen dazu in den vergangenen Jahren insbesondere auf eine Mergers- und Acquisitions-Strategie: Die größten Zukäufe waren Concur, Ariba und SuccessFactors, für die SAP insgesamt 16 Milliarden Dollar bezahlte. Auch Anbieter auf der Infrastrukturebene wie Amazon, Dropbox und Co. wachsen stetig und können ihre Umsätze deutlich erhöhen.

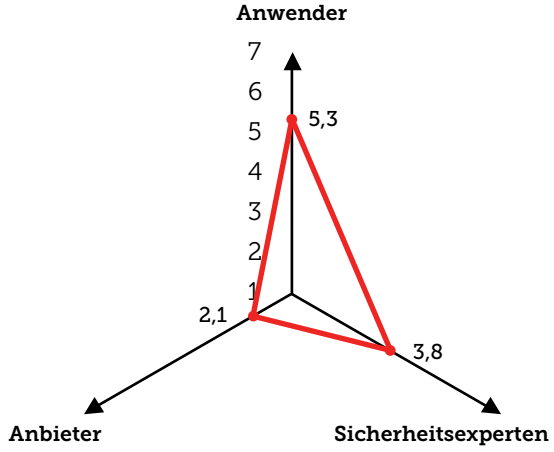
Anwender erhoffen sich von der Nutzung von Cloud-Lösungen insbesondere Kosten- und Flexibilitätsvorteile (Buxmann et al. 2015). Eine aktuelle Studie zeigt jedoch, dass sich diese erhofften Vorteile in der Nutzung in vielen Fällen nur teilweise bestätigen (Harnisch & Buxmann 2015). Allerdings gilt eine solche Ernüchterung für die meisten Softwareprojekte im B2B-Kontext.

Vor allem das Thema IT-Sicherheit hält viele Unternehmen nach wie vor von der Nutzung von Cloud-Lösungen ab, wie wir zuletzt anhand einer Studie mit 472 Entscheidungsträgern aus der Industrie nachweisen konnten (Ackermann et al. 2012). Befragt nach ihrer Wahrnehmung der IT-Sicherheitsrisiken bei der Nutzung von Cloud Computing, zeigte sich, dass insbesondere die Risiken im Bereich der Vertraulichkeit der Daten für die Anwender eine Schlüsselrolle spielen. Diese Bedenken wirken sich dabei äußerst negativ auf die letztendliche Entscheidungen zur Nutzung von Cloud Computing aus.

Von uns durchgeführte Expertengespräche mit Anwendern ermöglichten uns in diesem Zusammenhang noch detailliertere Auswertungen. So berichteten u. a. zwei Vertreter von Unternehmen, dass sie entschieden haben, Salesforce wieder abzuschaffen. Auslöser war nicht primär, dass sie selbst um die Sicherheit ihrer Daten besorgt waren – sondern sie befürchteten, dass ihre Kunden ein Problem damit haben könnten, wenn ihre Daten auf US-amerikanischen Servern gespeichert werden. Andere Unternehmen sehen jedoch die Risikopotenziale im Bereich von Cloud Computing erheblich unkritischer, wie sich beispielsweise in folgendem Zitat eines Vertreters einer größeren Unternehmensberatung zur Nutzung von SAP BusinessByDesign zeigt: „Ich müsste schon extrem vermessen sein zu glauben, dass meine Server sicherer oder besser geschützt sind als SAPs."

Auch aufseiten von Cloud-Computing-Anbietern haben wir eine Studie durchgeführt und diese um ihre Einschätzungen der IT-Sicherheitsrisiken gebeten. Im Ergebnis wurde das Ranking einzelner Risiken sehr ähnlich bewertet. Was jedoch überrascht, ist die völlig unterschiedliche Bewertung der absoluten Höhe der Einzelrisiken. Wir konnten zeigen, dass die Anbieter jedes Einzelrisiko systematisch als weniger riskant bewerten als die Anwender.

Zur Erklärung dieser Ergebnisse haben wir darüber hinaus noch Experten des IT-Sicherheitszentrums CASED (Center for Advanced Security Research Darmstadt) um ihre Einschätzung der Sicherheitsrisiken gebeten. Es zeigt sich, dass Experten die Risiken höher als Anbieter aber niedriger als Anwender einschätzen. Eine zusammenfassende Gegenüberdarstellung der verschiedenen Einschätzungen ist in der folgenden Abbildung dargestellt. Auf Basis der Umfragen können wir somit die folgenden Zwischenergebnisse ableiten: Die Mehrheit der Anwender macht sich große Sorgen um das Thema IT-Sicherheit im Cloud Computing. Viele Anbieter nehmen aber die Sorgen



Unterschiedliche Wahrnehmungen der Sicherheitsrisiken.

der Anwender nicht ernst genug und bewerten die IT-Sicherheitsrisiken im Bereich des Cloud Computing als eher gering. Anhand weiterer Analysen konnten wir nachweisen, dass sich diese Wahrnehmungsunterschiede wiederum negativ auf die Absicht von Kundenunternehmen, Cloud Computing zu nutzen, auswirken (Loske et al. 2014). Auf der einen Seite erwarten die IT-Manager von Kundenunternehmen, dass von den Anbietern besondere Maßnahmen gegen jene IT-Sicherheitsrisiken implementiert werden, die sie als kritisch einstufen. Aufgrund der Wahrnehmungsunterschiede implementieren Anbieter aber nur diejenigen Maßnahmen, die sie selbst als wichtig empfinden – und damit weniger als von Anwendern erwartet. Unsere Daten zeigen, dass allein diese Wahrnehmungsunterschiede die Absicht von Kundenunternehmen, Cloud Computing zu nutzen, um durchschnittlich 21,4 Prozent reduzieren. Mit anderen Worten: Wahrnehmungsunterschiede zwischen Anbietern und deren (potenziellen) Kunden in Bezug auf IT-Sicherheitsrisiken verhindern beinahe ein Viertel aller Verkäufe im Bereich des Cloud Computing.

Ziel der Anbieter sollte es daher sein, diese Wahrnehmungsunterschiede zu reduzieren und das Vertrauen der Anwender zu gewinnen. Grundlage dafür könnte sowohl die Implementierung von den technischen Sicherheitsmaßnahmen sein, die erwartet werden, als auch ein offenes und transparentes Kommunikationsverhalten in der Zusammenarbeit mit (potenziellen) Anwendern.

Literatur:

Ackermann, T., Widjaja, T., Benlian, A. und Buxmann, P. (2012): Perceived IT Security Risks of Cloud Computing: Conceptualization and Scale Development. Proceedings of the 33rd International Conference on Information System, Orlando, FL, USA.

Buxmann, P., Diefenbach, H. und Hess, T. (2015): Die Softwareindustrie: Ökonomische Prinzipien, Strategien, Perspektiven. 3. Auflage, Springer, Berlin, Heidelberg.

Harnisch, S. und Buxmann, P. (2015): Comparing Software as a Service Expectations and Performance: Empirical Insights from a Multiple Case Study on Enablers and Inhibitors. Currently under review.

Loske, A., Widjaja, T., Benlian, A. und Buxmann, P. (2014): Perceived IT Security Risks in Cloud Adoption: The Role of Perceptual Incongruence between Users and Providers. Proceedings of the 22nd European Conference on Information Systems, Tel Aviv, Israel.

Melgarejo, P. (2012): Worldwide Software 2012–2016 Forecast Summary. IDC, Framingham, MA, USA.

Fujitsu unterstützt den Paketdienstleister DPD mit einem Hana-Komplett-Portfolio

Da geht das Paket ab

DPD gilt als zuverlässiger und schneller Paketdienstleister mit internationaler Ausrichtung. Das Unternehmen profitiert vom boomenden Internetversandgeschäft und expandiert daher stark.

© DPD

Aufgrund des enorm wachsenden Datenaufkommens musste DPD seine IT-Systeme aufrüsten und benötigte für sein SAP-ERP-System eine neue, leistungsfähige Datenbank, die geschäftliche Informationen schnell verarbeitet und Unternehmensprozesse in „realtime“ unterstützt. Der Paketdienstleister entschied sich für SAP Hana und beauftragte Fujitsu mit der technischen Umsetzung. Der IT-Konzern lieferte unter hohem Zeitdruck ein stimmiges Gesamtpaket, vom Proof of Concept (PoC) über den Aufbau einer Hana-Landschaft inklusive Hardware bis hin zu Betrieb, Wartung und Service. DPD profitiert dadurch von einer stabilen, leistungsfähigen Datenbank-Architektur und professionellen Services – komplett aus Deutschland und aus einer Hand.

Die Geschichte von DPD reicht bis in das Jahr 1976 zurück: Damals gründeten 18 deutsche Speditionen ein Logistikunternehmen. Seit 2001 gehört DPD zur französischen GeoPost, einem Tochterunternehmen von La Poste. Heute ist DPD ein internationales Unternehmen, die Marke ist in vielen Ländern Europas und darüber hinaus präsent. DPD genießt einen hervorragenden Ruf als besonders schneller und verlässlicher Ex-

press- und Paketdienstleister. Von mehr als 800 Depots weltweit werden täglich über 2,5 Millionen Pakete transportiert. Dabei übernimmt das Unternehmen besondere Verantwortung für den Klimaschutz und transportiert Paketsendungen in 17 europäischen Ländern klimaneutral – und zwar ohne Aufpreis für die Kunden.

Datenwachstum durch Neugeschäft

Aufgrund von Neukundengewinnen im Onlineversandhandel erwartete DPD eine starke Zunahme an Paketversandaufträgen und ein entsprechendes Wachstum des Datenbestands: Kunden- und Transportdaten, webbasierte Informationen über den Versandstatus, Retouren und sonstige Vorgänge – das zunehmende Datenvolumen stellte die vorhandene IT-Architektur vor neue Herausforderungen. Auch das bestehende, relationale Datenbanksystem SAP MaxDB war für die neuen Anforderungen an Geschwindigkeit und Volumen in der Datenverarbeitung nicht ausgelegt. Da DPD auch für künftiges, weiteres Wachstum gut gerüstet sein wollte, entschied sich die IT-Leitung, die SAP-ERP-Umgebung auf Hana zu migrieren. „Die In-memory-Technologie von SAP Hana erschien uns geeignet, unsere großen Datenbestände schnell auszuwerten und für die Geschäftsprozesse nutzbar zu machen“, erinnert sich Ingrid Busse, Manager SAP Competence Center bei DPD.

Für den Aufbau der komplexen Hana-Landschaft benötigte das Unternehmen einen versierten und zuverlässigen IT-Partner. Mit Fujitsu hatte der Logistik-Dienstleister bereits sehr erfolgreich zusammengearbeitet: Der IT-Konzern betreibt seit 2006 die SAP-Systeme der DPD-Tochter GeoPost Service im Fujitsu-eigenen Rechenzentrum in Neckarsulm. Zudem hatte Fujitsu die Firma DPD bereits bei der Migration des SAP Business Warehouse (BW) auf die Hana-Infrastruktur unterstützt. „Aufgrund der bislang guten Zusammenarbeit lag es nahe, unseren langjährigen Outsourcing-Partner Fujitsu auch für die SAP-Hana-ERP-Migration ins Boot zu holen. Außerdem verfügt der Dienstleister über Erfahrungen aus zahlreichen Hana-Projekten, was die hohe Kompetenz der Neckarsulmer unterstreicht“, bestätigt Ingrid Busse.

Zeitdruck bei der Implementierung

So starteten DPD und Fujitsu Anfang Mai 2014 mit dem Projekt. Aufseiten Fujitsu wurden zwei Kompetenz-Teams gebildet, eines für die SAP-Basis und eines für die SAP-Applikation. Aufgabe war es, die bestehende ERP-Umgebung auf Hana-Server und somit auf die In-memory-Datenbank zu migrieren. Dabei war höchste Eile geboten: Um die neuen Systeme bereits im Weihnachtsgeschäft desselben Jahres in vollem Umfang nutzen zu können, sollte das Produktivsystem spätestens Ende September 2014 in den Live-Betrieb gehen. Auch die vergleichsweise langen Hana-Lieferzeiten und eine ausgiebige Testphase mussten einkalkuliert werden. Der sehr stramme Zeitplan machte viele parallele Projektschritte und von vorhandenen Systemen abhängige Upgrades erforderlich.

Im Rahmen eines PoC evaluierten die Fujitsu-Experten zunächst, mit welcher Kapazität die zukünftigen Hana-Server ausgestattet werden sollen. Parallel erfolgte der Aufbau einer Hana-Produktivumgebung, eines Entwicklungssystems und einer Testdatenbank. Die ERP-Architektur musste hochverfügbar sein, damit bei einem Ausfall die Produktivsysteme temporär auf der Validierungsumgebung laufen können. Die Entwicklungssysteme wurden auf einer virtuellen Hana-Umgebung aufgebaut. Um die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Hana-Migration zu erfüllen, mussten auch die umgebenden SAP-Systeme einem Upgrade unterzogen werden. So wurden die Systeme ERP, NetWeaver Development Infrastructure (NWDI), Biller Direct sowie Process Integration (NetWeaver PI) parallel auf den für Hana notwendigen Release-Stand gebracht. Noch vor diesem Upgrade implementierten die Fujitsu-Experten in der dreigliedrigen ERP-Landschaft (Entwicklung, Qualitätssicherung und Produktivsystem) eine parallele Entwicklungsschiene als Kopie der Entwicklungs- und Qualitätssicherungssysteme. Dadurch bestand die Möglichkeit, Änderungen in der Produktion mit dem bisherigen Release-Stand durchzuführen.

IT-Leistungen aus einer Hand

Dank des IT-Komplettangebots von Fujitsu profitiert DPD von einem ganzheitlichen Ansatz und erhält alles aus einer Hand: So konzipierte der Partner nicht nur die Hana-Systemarchitektur, sondern kümmerte sich auch um Auswahl, Vorkonfiguration, Lieferung und Installation der passenden Hardware aus eigenem Hause. Zum Einsatz kommen zwei Fujitsu-Primequest-2800B-Hana-Server mit zwei Terabyte Hauptspeicher und acht Intel-Xeon-E7-8800-15-Core-Prozessoren. Zudem lieferte Fujitsu einen Infrastructure Management Server (IMS), mit dem die Hana-Basissoftware installiert und das Remote-Management der Server betrieben wird. Dabei stammen alle Hardware-Komponenten aus Deutschland: Die gesamte Entwicklung und Produktion findet in der modernsten Computerfabrik Europas, dem Fujitsu-Werk in Augsburg, statt. Die Hardware erfüllt in vollem Umfang die hohen Anforderungen von Hana: Den großen Hauptspeicher benötigt die In-memory-Technologie, um darin große Datenmengen zu laden und zu verarbeiten. Mittels schneller PCI-Express-SSD-Speicher lassen sich die Daten rasch aus dem Hauptspeicher ein- und auslagern, um die Geschwindigkeit zu erhöhen. Und die acht Intel-Prozessoren bieten die entsprechend geforderte Rechenleistung. Dabei verarbeiten die Hana-Server Informationen um ein Vielfaches schneller als die bisherige Infrastruktur für herkömmliche, relationale Datenbank-Anwendungen. So werden Datenabfragen um mehr als das 20-Fache beschleunigt. Ein besonderer Vorteil: Durch die individuelle Skalierbarkeit der Hardware-Komponenten kann DPD innerhalb des produktiven Betriebs weiter wachsen. Eine flexible Erweiterung der Server auf vier Terabyte ist jederzeit möglich.

In fünf Monaten zur stabilen Hana-Architektur

Die Unterstützung durch Fujitsu endete nicht mit dem Go-Live der Hana-Infrastruktur: Im Rahmen eines 36-monatigen Solution Contract kümmert sich der Partner auch um Hosting, Betrieb, Wartung und Service inklusive Updates für die Hana-Basissoftware und Remote-Management. Dabei profitiert DPD von hohen Service Level Agreements: Vereinbart wurde eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit mit 30 Minuten Reaktionszeit und einer Wiederherstellungsfrist von sechs Stunden. „Dank des großen Engagements und der technischen Expertise von Fujitsu verfügen wir nun über eine äußerst leistungsfähige und stabile SAP-Hana-Architektur – und das nach einer Projektzeit von gerade einmal fünf Monaten. Die beiden Teams SAP-Basis und SAP-Applikation haben die zahlreichen parallelen und sich überlappenden Projektschritte unter hohem Zeitdruck mit Bravour gemeistert. So konnten wir pünktlich zum Weihnachtsgeschäft von der vollen Performance der Hana-Produktivsysteme profitieren“, so das Resümee von Ingrid Busse.

www.dpd.de

Eine Idee einfacher – SAP®-Lösungen von Fujitsu.

Kunden und Märkte werden immer anspruchsvoller – das macht die Unternehmens-IT zunehmend komplex. Stehen auch Sie regelmäßig vor der Herausforderung, aus den vielen Teilen Ihrer SAP-Welt ein funktionierendes Ganzes zu schaffen? Und dafür einen einfachen und effizienten Weg zu finden, der genau zu den Anforderungen Ihres Unternehmens passt?

Wir unterstützen Sie dabei. Als IT-Komplettanbieter stellen wir ein ganzheitliches IT-Portfolio bereit: Von der IT-Infrastruktur bis hin zum individuellen Service, vom Consulting über die Implementierung bis hin zum Betrieb und Hosting Ihrer SAP-Anwendungen. Natürlich „Made in Germany" und aus einer Hand!

>> Testen Sie uns: fujitsu.com/de/sap-angebote

shaping tomorrow with you

SAP Global Partner

FUJITSU