



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE COMMUNITY



Composability

Jürgen Lindner ist Senior Vice President of Marketing für SaaS bei Oracle und konzentriert sich unter anderem auf den Bereich Enterprise Resource Planning. Im E-3 Gespräch für die Coverstory steht der von Gartner geprägte Begriff „Composability“ im Vordergrund. Ein einzigartiges Angebot für die SAP-Bestandskunden. Ab Seite 36

**Roadmap 2025
und mehr**

Seite 14

**Beschleunigter
Vertrieb**

Seite 56

**Agil, simpel,
transparent**

Seite 62

Composability

Das neue „Best of Breed“ heißt Kompositionsfähigkeit für Denken, Geschäftsarchitekturen und Technik. Damit eröffnet sich für SAP-Bestandskunden ein neuer Horizont: raus aus der Blackbox. Die Entwicklung begann vor etwa fünf Jahren, hat jetzt durch die Analysten von Gartner einen Namen bekommen, „Composability“, und wird in der SAP-Community massiv von Oracle gefördert und unterstützt.

Von Peter M. Färbing



Um ein kompositionsfähiges Unternehmen zu werden, müssen CIOs drei Elemente einbeziehen: kompositionsfähiges Denken, kompositionsfähige Unternehmensarchitektur und kompositionsfähige Techniken. „Die Kompositionsfähigkeit von Unternehmen ist in der Wirtschaft nicht einheitlich hoch, da sie ein Umdenken in den Unternehmen erfordert“, so Analystin Monika Sinha von Gartner. „Traditionelles unternehmerisches Denken betrachtet Veränderungen als Risiko, während Composable Thinking – kompositionsfähiges Denken – das Mittel ist, um das Risiko eines beschleunigten Wandels zu meistern und neuen Geschäftswert zu schaffen.“ CIOs, die Unternehmen mit hoher Kompositionsfähigkeit leiten, erkennen, dass sich die geschäftlichen Bedingungen häufig ändern, von den Kundenanforderungen bis hin zu den Finanzmodellen, und befähigen ihre Teams, die am nächsten am Geschehen sind, auf diese neuen Bedingungen zu reagieren und sich neu zu formieren.

„Wir haben von Grund auf völlig neue Geschäftsfunktionen für die Cloud entwickelt und dabei ein einziges Datenmodell für alle Geschäftsanforderungen verwendet“, erklärt Jürgen Lindner, Senior Vice President bei Oracle, im E-3 Gespräch. Das

Oracle-Angebot an die SAP-Bestandskunden ist modular und zusammensetzbar, aber so konzipiert, dass es nahtlos erweitert werden kann. Und Lindner präzisiert: „Fusion kam 2010 auf den Markt und wurde als völlig neue Anwendungssuite mit einem neuen Datenmodell konzipiert. Auf diese Weise können wir sicherstellen, dass die Daten konsistent und für die Endbenutzer leicht zu interpretieren sind. Da wir den gesamten Stack besitzen, kann Oracle innovativer als andere Unternehmen sein. Jedes Quartal können wir unsere Software verbessern und neue Innovationen, Funktionen und eingebettete Technologien anbieten – zum Beispiel KI, Chatbots, digitale Assistenten, IoT oder Blockchain. Jedes Unternehmen entwickelt sich zu einem Technologieunternehmen und die Cloud ist ein großartiger Beschleuniger, der unsere Kunden schneller ans Ziel bringt. Seit mehr als 40 Jahren steht Oracle für die Unterstützung unserer globalen Kunden bei der Verwaltung, Sicherung und Nutzung der wichtigsten Daten der Welt.“

Damit entspricht Oracle weitgehend der Gartner-Definition von kompositionsfähigen Geschäftsarchitekturen. „Wir bieten auch Fusion Analytics Warehouse für alle Geschäftszweigszenarien an, eine weitere



Jürgen Lindner,

Senior Vice President, ERP Product Marketing, Oracle

Jürgen Lindner ist Senior Vice President of Marketing für SaaS bei Oracle und konzentriert sich auf die Bereiche Enterprise Resource Planning (ERP), Enterprise Performance Management (EPM) und Supply Chain Management (SCM). Bevor er Ende 2016 zu Oracle kam, hatte Lindner mehrere Führungspositionen bei SAP inne, unter anderem als Global Vice President für Go-to-Market und Sales Enablement für alle SAP-Produktlinien. Davor war er in Führungspositionen in den Bereichen Finanzen, Beschaffung, Analytik, Datenbank und Technologie tätig. Vor seiner Zeit bei SAP war er bei der Deutschen Bank und bei SAP-Systemintegratoren beschäftigt. Lindner hat einen Masterabschluss in internationaler Betriebswirtschaft und Management der Fachhochschule Konstanz.

leistungsstarke Möglichkeit, um Zugang zu vordefinierten, LOB-übergreifenden KPIs, leistungsstarken Dashboards, Day-One-Analysen, auf maschinellem Lernen basierenden Empfehlungen und Sprachinteraktion zu erhalten. Es ermöglicht Kunden auch die Kombination der Datensätze von Drittanbietern“, beschreibt Jürgen Lindner die neue ERP-Architekturlandschaft.

Im digitalen Zeitalter müssen Unternehmensarchitekturen auf Ungewissheit und ständigen Wandel ausgelegt sein. Anstatt bei der Effizienz zu optimieren, optimiert die kompositionsfähige Organisation bei der Anpassungsfähigkeit. Systeme, Prozesse und Mitarbeiter dienen nicht mehr nur einem bestimmten Anwendungsfall oder Zweck. „Digitale Geschäftsinitiativen scheitern, wenn die Geschäftsleitung Projekte bei der IT-Organisation in Auftrag gibt und sich dann vor der Verantwortung für die Implementierungsergebnisse drückt, indem sie es als ein weiteres IT-Projekt behandelt“, so Monika Sinha von Gartner. „Stattdessen setzen Unternehmen mit hoher Kompositionsfähigkeit auf eine verteilte Verantwortlichkeit für die digitalen Ergebnisse, was einen Wandel widerspiegelt, den die meisten CIOs schon seit einigen Jahren anstreben, sowie auf die Schaffung multidisziplinärer Teams, die Geschäfts- und IT-Einheiten zusammenführen, um den Geschäftserfolg voranzutreiben.“

Einheitliches Datenmodell

Jürgen Lindner von Oracle ist damit auf einer Linie mit der Gartner-Analystin: „Und da wir alles von Grund auf neu entwickelt haben, verfügen wir über eine einheitliche Benutzeroberfläche namens Redwood, die es uns ermöglicht, Lösungen zu entwickeln, die die Tiefe und Breite der Herausforderungen unserer Kunden abdecken.“ Ein Beispiel: Die Anwendung für die Abonnementverwaltung erfordert eine Finanzmodellierung zusammen mit einer kundenorientierten Benutzeroberfläche und ist von der Lieferkette abhängig, um sicherzustellen, dass Unternehmen die Waren liefern können. „Vergleichen Sie das mit demselben Prozess bei anderen Anbietern“, fordert Lindner auf. „Sie erhalten unterschiedliche Module mit unterschiedlichen Datenmodellen, unterschiedlichen Benutzererfahrungen, unterschiedlichen Zeitplänen für die Releases und so weiter. Durch unsere schnellen und konsistenten Innovationszyklen bei den Geschäftsanwendungen mit Hunderten von neuen Funktionen pro Quartal sind unsere Kunden dem Wandel immer einen Schritt voraus und können die Vorteile der zugrunde liegenden Oracle-Cloud-Infrastruktur voll ausschöpfen.“

Die homogenen, einheitlichen SaaS-Angebote von Oracle bieten Unterstützung für Unternehmen und machen Endnutzer produktiver. Oracle verfügt über ein einheitliches Datenmodell, das heißt, alle Daten befinden sich an einem Ort und sind nur auf eine Art und Weise definiert. „Mit Oracle Fusion Applications definieren wir Stammdaten wie Kunden, Mitarbeiter, Produkte und Lieferanten nur ein Mal. Unabhängig davon, welche Geschäftsanwendungen diese Stammdaten verwenden, haben sie immer dieselbe Definition. Sie werden nur ein Mal definiert. Das hilft Endnutzern. Wenn ein Endnutzer einen Bericht oder eine Analyse erstellen möchte, weiß er, dass Kunde, Mitarbeiter, Produkt und Lieferant nur ein Mal definiert sind, sodass er bei der Auswahl für einen Bericht oder eine Analyse immer die richtigen Daten hat. Das scheint logisch und selbstverständlich, aber dieses Maß an Einheitlichkeit kann man nur erreichen, wenn man SaaS von Grund auf neu konzipiert und aufgebaut hat“, sagt Oracle-Manager Lindner.

Was brauchen ERP-Nutzer: SaaS im Sinne eines Best-of-Breed-Ansatzes oder ganzheitliches Cloud Computing im Sinne der Hyperscaler? „Beginnen wir damit, die Entwicklung von ERP in den richtigen Kontext zu stellen“, empfiehlt Jürgen Lindner. „Vorbei sind die Zeiten der großen, monolithischen ERP-Implementierungen; diese haben Platz gemacht für zusammensetzbare, geschäftsprozessgesteuerte Implementierungen. Das ist der Punkt, an dem SaaS-basiertes Cloud-ERP einfach nicht mit der Bereitstellung eines Legacy-ERP über eine Hyperscaler-Infrastruktur vergleichbar ist. Um es klar zu sagen: Wenn Kunden diesen Ansatz bevorzugen, ist das völlig in Ordnung. Wir unterstützen unsere Kunden auch bei diesem Ansatz, aber die Erfahrung für die Endnutzer und das Unternehmen wird sich dadurch nicht ändern. Sie können immer noch nicht an denselben Innovationszyklen und Geschäftsprozessänderungen teilhaben. Sie können immer noch nicht schneller von technologischen Katalysatoren wie KI und ML, IoT, Blockchain und neuen Benutzererfahrungen profitieren – nicht in der Art und Weise, wie es ein echtes SaaS-Angebot ermöglicht.“

Oracle Fusion

Wenn ein Unternehmen das Oracle-Cloud-ERP nutzt, erhält es eine vollständig verwaltete Umgebung, muss aber nicht eine komplette Suite betreiben. Oracle-Fusion-Cloud-Anwendungen sind modular aufgebaut. Der Benutzer kann selbst entschei-

den, welche Module er nutzen möchte. Vor-Ort-Lösungen wurden in den 1990er-Jahren entwickelt und sind ERP-zentriert, und das gilt auch für die Best Practices, die mit diesen älteren, gehosteten Anwendungen geliefert werden. Das ERP muss zuerst implementiert werden, bevor man ein anderes Modul verwenden kann. Das schafft Abhängigkeiten und führt oft zu suboptimalen Umgebungen. Man sieht

oft, dass Unternehmen mehrere Instanzen der gleichen Software betreiben, zum Beispiel eine pro Geschäftsbereich oder eine pro Region. Wäre die Legacy-Software flexibel und modular genug, bräuhete man nicht mehrere Instanzen derselben Software. Es ist teuer, mehrere Instanzen zu betreiben, und führt außerdem zu Sicherheitslücken. Viele Unternehmen wollen Kosten senken und zu einer einzigen Instanz zurückkehren, um dann festzustellen, dass dies äußerst kompliziert ist. Diese Art von Software eignet sich nicht für derartige Umstrukturierungen, und „Best Practices“ könnten durchaus der Grund für den Untergang der Kunden sein – sie entwickeln sich in der lokalen Umgebung nicht schnell genug weiter.

„Mit moderner, modularer Software, die für die Cloud konzipiert und entwickelt wurde, haben Kunden diese Probleme nicht“, erklärt Lindner im E-3 Gespräch. „Sie brauchen nicht mehrere Instanzen. Auf-



grund unserer Erfahrung und unseres Fachwissens bei der Automatisierung durch maschinelles Lernen glauben wir, dass Geschäftsprozesse, wie wir sie kennen, irgendwann abgeschafft und alle 90 Tage durch moderne, agile Prozesse ersetzt werden. Dieser Gedanke der Flexibilität von Geschäftsprozessen ist von entscheidenden

und neuer Partner unterstützt, bis hin zur Arbeitsplatztechnologie, die den Austausch von Ideen fördert.“

Auch für Jürgen Lindner ist der Technikansatz ein wichtiger Parameter. „Wie bereits erwähnt, konzentriert sich Oracle auf die Unterstützung seiner Kunden im Umgang mit Daten sowie auf die Verwaltung, Sicherung und Nutzung der Datensätze.

Oracle hat tiefverwurzelte Technologieinvestitionen getätigt, um Kunden zum Erfolg zu verhelfen, und wir haben einen bemerkens-

schlagen“, weiß Jürgen Lindner aus seiner beruflichen Praxis. Auch verwendet Oracle intern seine eigene Software. „Wir verwalten unsere Finanzen mit Fusion Cloud ERP auf die gleiche Weise wie jeder andere Kunde. Im Verlauf der Pandemie hat uns das enorm geholfen. Wir konnten die Bücher problemlos aus der Ferne abschließen. Tatsächlich haben wir die Bücher sogar schneller abgeschlossen. Wir können der Öffentlichkeit innerhalb von zehn Tagen nach Quartalsabschluss Bericht erstatten. Mit KI und ML schaffen wir es, unsere Bücher doppelt so schnell abzuschließen wie SAP oder



der Bedeutung. Die meisten vermeintlichen Best Practices von heute sind immer noch Prozesse, die vor langer Zeit entstanden sind. Mit zunehmender Automatisierung auf der Grundlage von Mustererkennung durch maschinelles Lernen entwickeln sich diese Geschäftsprozesse ständig weiter – und zwar viel schneller als in jeder lokalen oder gehosteten Umgebung. Wenn Kunden an dem alten Ansatz festhalten, sind sie im Vergleich zu anderen Unternehmen, die sich für SaaS entschieden haben, im Nachteil.“

„Geschäfte laufen über Technologie, aber die Technik selbst muss kompositionsfähig sein, um kompositionsfähige Unternehmen zu betreiben“, so Gartner-Analystin Monika Sinha. „Die Kompositionsfähigkeit muss sich über den gesamten Technologiebereich erstrecken, von der Infrastruktur, die eine schnelle Integration neuer Systeme

werten Schwenk zur Cloud als Basistechnologie vollzogen.“

Die Cloud hat Oracle verändert und Lindner erklärt, dass Oracle selbst das gesamte Geschäft über die eigenen Cloud-Angebote betreibt. „Die Worte Service und Kundenorientierung sind in diesem Zusammenhang keine Lippenbekenntnisse. Wir haben unser Geschäftsmodell grundlegend geändert. Ein Beispiel dafür ist unsere Oracle Cloud Customer Connect Community, die über 200.000 Mitglieder verbindet. Dieses Netzwerk ermöglicht uns eine intensivere und engere Kommunikation mit unseren Kunden.“ Es wurde entwickelt, um die Peer-to-Peer-Zusammenarbeit, die Zusammenarbeit zwischen Kunden und Partnern und den Austausch von Best Practices zu fördern und den Mitgliedern zu helfen, direkt mit den Oracle-Produktentwicklungsteams zu kommunizieren. Innerhalb dieser Community profitieren die Mitglieder von dem kollektiven Wissen der Oracle-Cloud-Kunden und -Produktexperten. „Die meisten unserer neuen Funktionen wurden von unseren Kunden vorge-

Workday. Diese Erfahrung, wie man ein Unternehmen beschleunigen kann, ist nicht unser internes Geheimnis, sondern etwas, das wir mit unseren Kunden teilen. Das Programm heißt Oracle@Oracle – eines unserer besten und bei Kunden auf der ganzen Welt am meisten nachgefragten Engagements. Unsere eigenen Praktiker berichten über ihre Erfahrungen und unseren Ansatz. Diese sind gut dokumentiert, sodass andere von unseren Erfahrungen lernen können.“

Überlebensfähigkeit

„Die Vorbereitung auf Veränderungen ist essenziell für die künftige Überlebensfähigkeit eines Unternehmens“, betont auch Monika Sinha von Gartner. „Composability macht Veränderungen einfacher, schneller, sicherer und damit weniger kostspielig. Es ist ein Modell, das die Investition für diejenigen wert ist, die erwarten, dass die Anzahl und die Geschwindigkeit der Veränderungen im Marktumfeld weiter steigen werden.“

Geschäftsprozesse machen nicht an den Grenzen von Anwendungen halt. Unternehmen, die enorme Datenmengen nutzen



können, erweisen sich als flexibler und widerstandsfähiger, insbesondere wenn sich die Welt von der Pandemie und anderen disruptiven Marktherausforderungen erholt. Die durch digitale und kompositionsfähige Technologien ermöglichten Vorteile sind zu einem starken Unterscheidungsmerkmal geworden. Das Konzept einer digitalen Geschäftsplattform beschreibt eine Sammlung integrierter Funktionen der nächsten Generation, die die End-to-End-Organisation erleichtern, damit Kunden Mehrwert schaffen können. „Es ist nahezu unmöglich, dies mit Best-of-Breed-Anwendungen zu erreichen“, warnt Oracle-Manager Jürgen Lindner und: „Die Daten sind zu uneinheitlich, weil die Anwendungen zu uneinheitlich sind.“

Oracles Plattform der nächsten Generation für das digitale Business kombiniert leistungsstarke Geschäftsanwendungen, umfassende Kerndienste und eine hochentwickelte Cloud-Infrastruktur zur Unterstützung der Wertschöpfung. „Die Wertschöpfung ist natürlich von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich und besteht aus einem Gleichgewicht zwischen ehrgeizigen und operativen Zielen wie der Umgestaltung von Prozessen oder der Umstellung auf neue, digitale Geschäftsmodelle und taktischen Zielen wie der Markteinführung eines neuen Produkts, der Schaffung besserer Kunden- und Mitarbeitererlebnisse, der Gestaltung stabiler Liefer- und Wertschöpfungsketten oder dem Abschluss einer Finanztransaktion in wenigen Tagen statt in mehreren Wochen“, weiß auch Jürgen Lindner, aber: „Damit dies funktioniert und alle Geschäftsprozesse kontinuierlich optimiert werden können, benötigen Sie eine SaaS-Suite.“

Suite oder Best of Breed?

Unternehmen müssen sich auf ein Portfolio zubewegen, das sich besser an geschäftliche Veränderungen anpassen lässt, mit Anwendungen, die zusammengesetzt und erweitert werden können. „Dieses Konzept ist wichtiger als der Begriff Suite oder Best of Breed“, erklärt der Oracle-Manager. „Oracle kann diese kompatiblen Anwendungen anbieten, weil wir über die gesamte Anwendungssuite verfügen: ERP, EPM, CRM, HCM und SCM. Viele Anbieter haben mit einem dieser Bereiche begonnen, wie Workday mit HCM oder Salesforce mit CRM und SAP mit HCM (mit der Übernahme von SuccessFactors), aber mit nur einer dieser Cloud-Lösungen können Sie nicht dieselben Kompositionsmöglichkeiten wie Oracle bieten.“

Es sei wichtig klarzustellen, meint Jürgen Lindner, dass Best of Breed nicht zwangsläufig bedeute, dass man den größten Funkti-



Die Vorbereitung auf Veränderungen ist essenziell. Composability macht Veränderungen einfacher, schneller, sicherer und damit weniger kostspielig.

*Monika Sinha
Analystin und SVP bei Gartner*

onsumumfang habe, sondern dass man einfach die am besten geeignete Lösung für ein bestimmtes Geschäftsproblem oder einen bestimmten Bedarf habe. Das Problem dabei ist, dass Best-of-Breed-Anwendungen Silos sind, aber die Geschäftsprozesse nicht an den Anwendungsgrenzen enden.

„Oracle kann eine SaaS-basierte, geschäftsorientierte Anwendung anbieten, die das On-premises-System eines jeden Kunden ergänzt. Das bringt einen unmittelbaren Mehrwert, und wir können diese Partnerschaft im Laufe der Zeit nahtlos ausbauen“, definiert Lindner die aktuelle Oracle-Position. Mit Oracle haben Kunden die Möglichkeit, alle Lösungen in einer einzigen Suite zu vereinen, die für die Zusammenarbeit entwickelt wurde. „Kein anderer Anbieter kann das derzeit bieten“, ist Jürgen Lindner überzeugt.

Viele Unternehmen wechseln von lokalen Systemen in die Cloud, aber man kann nicht erwarten, dass sie dies über Nacht tun. Ob SAP-, Oracle- oder andere Kunden, unabhängig von ihrer Ausgangssituation können sie mit Oracle Cloud sofortigen geschäftlichen Nutzen daraus ziehen. Es handelt sich nicht um ein Rip-and-Replace-Szenario. Während ihre On-premises-ERP-Backbone-Lösungen noch in Betrieb sind, beginnen Unternehmen, auch Oracle SaaS einzusetzen – zum Beispiel Oracle Cloud EPM für Planung, Budgetierung, Steuern und Rentabilitätsmanagement. Oder Oracle Transporta-

tion Management als SaaS-Lösung, verbunden mit ERP vor Ort. Kunden können einen beliebigen Geschäftsprozess wählen und ihn nach Belieben erweitern und viele machen von diesem Angebot Gebrauch.

Die Cloud wird das Herzstück neuer digitaler Erlebnisse sein. Der globale Cloud-Umsatz wird sich 2022 auf 474 Milliarden US-Dollar belaufen, 2021 waren es 408 Milliarden. Die anhaltende Pandemie und die Zunahme digitaler Dienste machen die Cloud zum Kernstück neuer digitaler Erfahrungen, so das Research- und Beratungsunternehmen Gartner. „Es gibt keine Geschäftsstrategie ohne eine Cloud-Strategie“, sagt Milind Govekar, Analyst und Vice President bei Gartner. „Die Akzeptanz von und das Interesse an Public Clouds ist ungebrochen, da Unternehmen bei der Eingliederung neuer Workloads eine Cloud-First-Politik verfolgen. Die Cloud hat neue digitale Erfahrungen ermöglicht, wie z. B. mobile Zahlungssysteme, nachdem Banken in Start-ups investiert haben. Oder Energieunternehmen, die die Cloud nutzen, um das Einkaufserlebnis ihrer Kunden zu verbessern, und Automobilhersteller, die für die Sicherheit und das Infotainment ihrer Kunden neue Personalisierungsdienste anbieten.“

Cloud-First-Strategie

SAP versucht seit vielen Jahren, eine Cloud-First-Strategie zu implementieren – manchmal allein, manchmal mit Hyperscalern. Wie sieht Jürgen Lindner SAPs Angebot? Wie ist die Wahrnehmung der SAP'schen Cloud-First-Strategie? „Wir haben unterschiedliche Ansätze gewählt“, beschreibt Oracle-Manager Lindner die aktuelle Marktsituation. „SAP hat eine Strategie verfolgt, bei der zunächst das Cloud-Wachstum mit Concur, Ariba, SuccessFactors übernommen wurde, während der geschäftskritische Kern lange Zeit nicht für die Cloud oder SaaS umgeschrieben wurde – abgesehen von Teilangeboten. Die daraus resultierende architektonische Komplexität, die Integrationsherausforderungen und die damit verbundenen Kosten einer Cloud-Migration – wenn Sie Ihr gesamtes Unternehmen in der Cloud betreiben wollen – sind also hoch.“ In der SAP-Community weiß man, dass eine weitere Herausforderung entsteht durch SAP-Bestandskunden, die ihre Lösungen angepasst haben. Untersuchungen haben ergeben, dass etwa 90 Prozent aller SAP-Bestandskunden ihre On-prem-Lösungen angepasst haben. Für all diese Anpassungen gibt es keine Garantie, dass sie auf S/4 oder der Hana-Datenbank oder dem Hyperscaler der Wahl laufen. Darüber hinaus wurden diese Anpassungen nicht mit Blick auf KI und ML, Blockchain und IoT erstellt.

„Das bedeutet eine Menge Codezeilen und Investitionen von Kunden, für die es keine praktikable Strategie gibt, um sie in die Hana-Welt zu überführen – die Kosten und der Aufwand für eine Neuimplementierung sind so unkalkulierbar“, weiß Jürgen Lindner aus zahlreichen Kundengesprächen.

On-prem oder Hyperscaler?

„Man muss verschiedene Ebenen von Public-Cloud-Elementen, On-prem-, Hosted-, Private- und Hyperscaler-Abhängigkeiten beherrschen, um erfolgreich zu sein, und ich denke, das spiegelt sich in der Stimmung der Kunden wider“, berichtet Jürgen Lindner. „Die Terminologie rund um Hana, S/4, S/4 Public Cloud und die verschiedenen laufenden Branding-Bemühungen machen es dem Kundenstamm schwer, sich für das richtige Modell zu entscheiden. Auch in die SAP-Branchenlösungen wurde bisher nicht viel bezüglich Cloud Computing investiert. Die Industrielösungen sind größtenteils immer noch alter Code und erfordern manchmal eine On-prem-Bereitstellung. Die grundsätzliche Entscheidung, in Hana als Datenbank zu investieren, hat den Fokus von der Innovation in den Geschäftsbereichen weggenommen, für die SAP früher bekannt war. Das Unternehmen hat erheblichen Nachholbedarf. Das hören wir von seinen Kunden, und auch die Meinungen der Anwendergruppen und Analysten scheinen dies widerzuspiegeln.“

Oracle hat offensichtlich einen entschlosseneren Ansatz für die Cloud gewählt und damit eine spürbare Distanz vom Rest des Markts geschaffen. „Wir haben es uns nicht leicht gemacht und von Grund auf ein neues Angebot geschaffen, das es uns ermöglicht, sofort mit jedem Kunden eine Partnerschaft einzugehen, unabhängig von seinem Ausgangspunkt – ohne Vorlaufzeit“, weiß Jürgen Lindner aufgrund seiner täglichen Arbeit mit Oracle-Kunden.

„In der Vergangenheit hatten wir ähnliche Anwendungen, die auf ähnlichen Technologien basierten“, erklärt Jürgen Lindner. „Oracle E-Business Suite, PeopleSoft, JD Edwards und Siebel. SAP hatte R/3, gefolgt von ECC und Business Suite. Dann beschloss Oracle, eine brandneue Suite für das Zeitalter der Cloud zu entwickeln: Fusion. Wir haben mit dieser Investition vor zehn Jahren begonnen und sind damit fast allen anderen SaaS-ERP-Anbietern um zehn Jahre voraus. Dies spiegelt sich auch in Analystenberichten wie dem Gartner Magic Quadrant und anderen wider.“

Zumindest in Deutschland wird SAPs Cloud-First-Strategie nur mäßig akzeptiert. Die Mehrheit der DSAG-Mitglieder präferiert On-prem-Infrastruktur. Sind Cloud und

ERP unvereinbare Gegensätze? „Sie sprechen einen interessanten Punkt an. Wir wissen von der DSAG und der ASUG, dass SAP-Kunden in der DACH-Region bei der Umstellung auf die Cloud eher zurückhaltend sind, während SAP-Kunden in anderen Regionen eher geneigt sind, die Cloud in Betracht zu ziehen“, antwortet Jürgen Lindner im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. Daraus ergebe sich eine interessante Dynamik mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten bei der Cloud-Einführung, die es zu berücksichtigen gelte, meint Lindner. „Wenn man zu schnell und zu aggressiv vorgeht, läuft man Gefahr, die Kunden zu verprellen. Wenn man sich zu langsam bewegt, riskiert man, Kunden zu verlieren. Beides zu tun – eine komplett neue Suite für die Public Cloud zu entwerfen und zu entwickeln und gleichzeitig neue Funktionen für On-premises-Kunden bereitzustellen – ist sehr teuer und braucht viel Zeit. Aus diesem Grund haben wir vor zehn Jahren damit begonnen.“

Wo liegt der Mehrwert? „Wir können eine sehr attraktive Alternative anbieten, und wir führen viele Gespräche mit dieser Kundenbasis. Immer mehr Unternehmen wenden sich an Oracle, wenn es um bestimmte Geschäftsbereiche geht“, kann Lindner berichten. „Etliche SAP-Kunden beschleunigen mit uns die Wertschöpfung, da es keine Vorlaufzeit gibt und man sofort loslegen kann. Ein Beispiel dafür ist Oracle Cloud Enterprise Performance Management, EPM – ein sehr strategisches Angebot, zumal die Liquiditätslage und die Szenarienplanung während und nach der Pandemie zu den wichtigsten Prioritäten geworden sind.“

Oracle Transportation Management

Ein weiteres Beispiel ist Oracle Cloud Transportation Management, OTM, eine Schlüsselösung, da die Pandemie die Logistik sehr hart getroffen hat. Diese Angebote erfordern nicht, dass Kunden sich vollständig von früheren SAP-Investitionen trennen. „Einige Kunden gehen diesen Weg“, weiß Lindner, „aber die Koexistenz und die cloudbasierte Modernisierung im Laufe der Zeit sind der bevorzugte Weg. Unsere Architektur macht es sehr einfach, eine Partnerschaft mit uns einzugehen, um sofortige Gewinne zu erzielen, und der Kunde hat die Kontrolle darüber, wo er anfangen will.“

Oracle hat Connected Enterprise Planning angekündigt, das den Bedarf an ganzheitlicher Finanzplanung und -analyse über Personalwesen, Projekte und Lieferketten hinweg erfüllt. Es verbindet die Personalplanung, die integrierte Geschäftsplanung und -ausführung (IBPX) und die Finanzplanung. „Oracle ist dazu in der Lage, weil wir ein ein-

heitliches Datenmodell haben, mit dem Kunden ganzheitlich über ERP, HCM, CRM und SCM hinweg planen können“, erklärt Lindner die kompositionsfähige Architektur. In der heutigen Geschäftswelt ist es nicht mehr sinnvoll, nur den Personalbestand zu planen. Vielmehr müssen auch die finanziellen Ressourcen, die Vertriebskapazitäten und die Produktionsressourcen einbezogen werden. „Das können wir mit Connected Enterprise Planning, und das macht Oracle zu einer attraktiven Option für SAP-Kunden“, betont Jürgen Lindner.

Ähnlich verhält es sich mit OTM. „Jeder weiß Bescheid über die aktuellen Engpässe in der Weltwirtschaft, wo derzeit Hunderte von Schiffen auf See darauf warten, entladen zu werden. Tausende von leeren Containern warten darauf, zurück nach Asien transportiert zu werden“, beschreibt Lindner die Situation. „SAP-Kunden beginnen, Oracle OTM zu nutzen, um all diese Disruptionen zu bewältigen und alternative Transportrouten zu finden.“

Fazit

Und abschließend noch eine Positionsbestimmung: Oracle ist seit der Gründung des Unternehmens ein Synonym für die Verwaltung, Sicherung und Nutzung der wichtigsten Datensätze der Welt. „Wir kennen uns in diesem Bereich bestens aus und nehmen ihn enorm ernst, wie unsere jüngsten Innovationen, zum Beispiel die autonome Datenbank, zeigen“, definiert Jürgen Lindner. „Aber wir haben auch eine lange Tradition im Bereich der Geschäftsanwendungen, die diese Datensätze verwalten und darauf reagieren – Daten sind also unsere DNA. Im Vergleich zu SAP haben wir schon immer alle Ebenen des Technologie-Stacks ganzheitlich betrachtet. Daher sind wir in der Lage, unseren Kunden eine einzigartige Partnerschaft anzubieten. Als SAP sich in die Datenbanktechnologie vorwagte, forderte dies seinen Tribut von ihren Entwicklungsbemühungen in anderen Bereichen des Unternehmens, was bis heute und noch viele Jahre lang zum Nachteil ihrer Kundenbasis gereichen wird. Die Innovationskraft von SAP im Bereich der Anwendungen und der Industrie war jahrelang lückenhaft und ist es auch heute noch. Die Unzufriedenheit der Kunden – die aus den Rückmeldungen der Benutzergruppen hervorgeht – ist tiefgreifend und veranlasst sie, andere Optionen zu prüfen. SAP-Kunden können ihre S/4-Migration aber auch aufschieben: Sie können ihre SAP-ECC- und Business-Suite-Lösung auf der Oracle Cloud Infrastructure betreiben und weiterhin die Oracle-Datenbank nutzen.“ Danke für das Gespräch.

White Paper zur Weiterentwicklung und Metamorphose von ERP-Systemen

Schnelle Erfolge in einer Welt des ständigen Wandels

Nichts ist mehr so, wie es war, oder? Covid-19, wirtschaftliche Umwälzungen und ein noch nie da gewesener Arbeitskräftemangel haben die Welt auf den Kopf gestellt – und viele Unternehmen kämpfen darum, ihren Kopf über Wasser zu halten.

Von Charles Homs, Vice President Global Competitive Strategies, Oracle

Mitarbeiter kündigen massenhaft, gehen in den Vorruhestand oder werden durch Burn-out aus dem Berufsleben gedrängt. Eine kürzlich von Oracle durchgeführte Umfrage ergab, dass 80 Prozent der Befragten den Kauf einer Marke aufgrund von Lieferverzögerungen komplett einstellen würden. In der Zwischenzeit sind das Finanzwesen und die Liquiditätslage für jeden CxO von höchster Bedeutung. Entscheidungsträger müssen Kosten senken, aber sie müssen auch ihre Liquiditätslage verstehen, damit sie die richtigen Investitionen in ihr Geschäftsmodell tätigen können.

Dies sind große Herausforderungen. Aber die gute Nachricht ist, dass Unternehmen nicht jedes Problem auf einmal angehen müssen. Sie können damit beginnen, sich auf eine einzelne Herausforderung zu konzentrieren – die Senkung der Beschaffungskosten, die Verbesserung der Planungszyklen oder das Finden und Halten der besten Mitarbeiter.

Viele Unternehmen wechseln von On-premises-Systemen in die Cloud, aber das geht nicht von heute auf morgen. Unabhängig davon, ob Sie Oracle- oder SAP-Kunde sind, können Sie mit Oracle Cloud einen sofortigen Geschäftsnutzen erzielen. Es handelt sich nicht um ein Rip-and-Replace-Szenario. Während die ERP-Backbone-Lösungen vor Ort noch in Betrieb sind, können Sie auch Oracle SaaS einsetzen, zum Beispiel Cloud EPM für Planung, Budgetierung, Steuer- und Rentabilitätsmanagement, oder Oracle Transportation Management.

Rentabilität durch Planung

Wie oft haben Sie in den vergangenen Jahren Ihre Pläne und Prognosen überarbeiten müssen? Wie lange haben Sie dafür gebraucht? Angesichts der Folgen einer weltweiten Pandemie haben sich die Planungszyklen von Monaten auf Wochen oder so-

gar Tage und Stunden verkürzt, und zwar auf eine Planung in Echtzeit. Das geschäftliche Umfeld ändert sich innerhalb kürzester Zeit, sodass man flexibel genug sein muss, um schnell umzuplanen und neue Prognosen zu erstellen.

Der Blick aufs Ganze

Die Finanzabteilung ist in der Regel federführend bei der Budgetierung und Vorhersage, kann aber nicht genau planen, wenn sie nicht das gesamte Unternehmen im Blick hat. Wenn Ihre Belegschaft, Ihre Lieferkette und Ihr Betrieb zu den größten Herausforderungen gehören, müssen Sie Daten aus all diesen Abteilungen für eine ganzheitliche Planung heranziehen.

An dieser Stelle kommt die vernetzte Planung ins Spiel. Die vernetzte Unternehmensplanung bricht Silos zwischen Abteilungen auf, indem sie alle Pläne – Personalwesen, Lieferkette, Vertrieb, Marketing, Projekte – auf einer einzigen Plattform zusammenführt.

In früheren Zeiten, als das Geschäftsumfeld noch stabil war, kamen Unternehmen mit isolierten Plänen aus. Die Abteilungen konnten ihre Budgets zur regelmäßigen Konsolidierung an die Finanzabteilung schicken, aber jedes Team führte seinen individuellen Plan aus, ohne große Änderungen zu erwarten. Das ist heute nicht mehr der Fall. In der Zeit des ständigen Wandels müssen Pläne kontinuierlich geändert und angepasst werden. Es geht weniger darum, den perfekten Plan zu kreieren, sondern vielmehr darum, ihn zu verfeinern und neue Prognosen zu erstellen.

Wir beobachten, dass Unternehmen ständig Szenarien durchspielen und für Unvorhergesehenes planen sowie neue Modelle entwickeln und Strategien überdenken. Die Rolle der Finanzabteilung hat sich von der Konsolidierung von Plänen zur Unterstützung der Unternehmensstrategie

und des Fahrplans entwickelt. Sie arbeitet gemeinsam mit den Teams der Geschäftsbereiche an taktischen Schritten, um ihre langfristige Vision zu erreichen.

Dies zeigt sich auch daran, dass Kraft Heinz, ein SAP-Kunde, mit Oracle Cloud EPM detailliertere Einblicke in jede seiner Marken gewinnen konnte. Kraft Heinz verfügt nun über Transparenz in seinen zahlreichen Geschäftsbereichen und hat einen beispiellosen Zugang zu Profitabilität und Kostenmanagement auf Produktebene.

„Wir haben jetzt Einblick in unsere gesamte Gewinn- und Verlustrechnung bis hinunter zur SKU-Ebene“, sagte Eric Mendez, Associate Director of Finance and IT bei Kraft Heinz, kürzlich in einem Interview. „Wir können unsere Kosten zum ersten Mal global bis auf die Ebene der einzelnen Produkte zuordnen. Das ist aufregend.“

Vernetztes Denken und Integration

Die vernetzte Unternehmensplanung gibt Führungskräften eine Entscheidungshilfe, die sie befähigt, schnell auf Echtzeitinformationen zu reagieren und Störungen voraus zu sein. Traditionell war die Zusammenführung von Daten über die verschiedenen Geschäftsbereiche hinweg schmerzhaft langsam. Echte Integration erfordert ein durchgängiges, geschlossenes System von der Planung bis zur Ausführung. Mit Integrated Business Planning and Execution (IBPX) von Oracle können Unternehmen Planungszyklen beschleunigen, auf Unvorhergesehenes reagieren und ihre Pläne an die neue Realität anpassen.

Während langfristige Planungsfunktionen für die integrierte Geschäftsplanung wichtig sind, helfen Fortschritte in Technologie und Rechenleistung den Planern, sich erfolgreicher an kurzfristige Nachfrage- oder Angebotsverschiebungen anzupassen. Die Fähigkeit von Oracle, die Ausführungsdetails von Liefer-, Fertigungs-, Logistik-

und Auftragsverwaltungssystemen zu integrieren, gibt den Planern die Möglichkeit, sich an Veränderungen anzupassen und die langfristige Planung kontinuierlich zu verbessern.

Dieses durchgängige, geschlossene System erfordert echte Integration von der Planung bis zur Ausführung. Das ultimative Ziel ist es, schneller zu handeln und sich an Veränderungen anzupassen. Mit einem einzigen Knotenpunkt haben Führungskräfte einen Überblick über die Informationen, die sie benötigen, um effektive, schnelle Entscheidungen zu treffen und die Informationslücken der Vergangenheit zu vermeiden.

Ein Beispiel: Juniper Networks stellt leistungsstarke Netzwerkprodukte und -dienste her. Das Team wollte die Prinzipien der Absatz- und Betriebsplanung (S&OP) auf die gesamte Lieferkette ausweiten und ein nahtloses Managementsystem mit unterstützenden Geschäftsprozessen bereitstellen. Mit Oracle Cloud konnte Juniper wichtige Lieferantendaten in seine Geschäftspläne einbeziehen und so die Bestandskosten um 15 Prozent senken.

Mehrwert von SaaS

„Die Hauptvorteile von SaaS sind nicht nur die geringeren Gesamtbetriebskosten“, sagt Kiran Garlapati, Senior Director of IT Solutions bei Juniper, „sondern auch die 99-prozentige Verfügbarkeit des Systems, neue Funktionen, die jedes Quartal erscheinen, die Verfügbarkeit von Industrie-4.0-Technologien wie KI, Blockchain, IoT, und der einfache Zugang für alle Mitarbeiter von Juniper.“

Es hat sich gezeigt, dass Innovation – vielleicht mehr als alles andere – der eigentliche Motor des Unternehmenserfolgs ist. Und sie zahlt sich in hohem Maße aus. Untersuchungen der Boston Consulting Group (BCG) haben ergeben, dass die innovativsten Unternehmen in den vergangenen 14 Jahren eine um 5,6 Prozent höhere Aktienrendite erzielten als der Gesamtmarkt.

Dennoch ist es schwierig, die Innovationsführerschaft zu behalten: Nur acht der ursprünglichen „Top 50 Most Innovative Companies“ haben es geschafft, in den 14 Jahren der BCG-Forschung auf der Liste zu bleiben. Oracle steht auf der Liste für 2021 auf Platz 15, zehn Plätze besser als 2020. SAP ist die Nummer 40 – ein Rückgang um 13 Plätze.



Der Grund für die Abwanderung? Ein Teil des Problems besteht darin, dass Unternehmen in veralteten Geschäftssystemen feststecken, die den Zugriff auf wichtige Daten erschweren. Aufgrund fragmentierter Daten und mangelnder Prozessintegration leiden Unternehmen unter langsameren Markteinführungszeiten, Problemen mit der Produktqualität und geringen Gewinnspannen. Das Ergebnis ist eine „Innovationslücke“, die Unternehmen ins Hintertreffen bringen kann.

Die erfolgreichsten Unternehmen vereinheitlichen ihre Daten und Prozesse auf einer einzigen Innovationsplattform, um die Innovation voranzutreiben. Dadurch wird die gesamte Wertschöpfungskette integriert, von der Ideenerfassung und Produktentwicklung über die Planung der Lieferkette, die Fertigung und Wartung bis hin zum Kundenservice nach der Auslieferung. Kurz gesagt, Sie setzen die richtigen Ideen schneller in Wert und Umsatz um.

Schauen wir uns an, wie kontinuierliche Innovation den Erfolg in fünf Bereichen Ihres Produkt- und Dienstleistungslebenszyklus fördert: Entwicklung, Planung, Beschaffung, Herstellung und Service.

1. Entwicklung

Damit Innovationen kontinuierlich und gewinnbringend sind, benötigen Unternehmen einen Leitfaden, um Ideen zu identifizieren und auszuwählen, die mit der Unternehmensstrategie übereinstimmen. Und sie müssen sie schnell und kosteneffizient entwickeln und gleichzeitig sicherstellen, dass sie den Kundenanforderungen, der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und der Marktnachfrage entsprechen. Dies kann eine Herausforderung sein, wenn die Systeme

me für das Product Lifecycle Management (PLM), die Lieferkette und die Fertigung veraltet sind und in getrennten Silos oder schlecht integrierten Anwendungen von Drittanbietern verwaltet werden. Diese unverbundenen Altsysteme wurden nicht für die digitalen Anforderungen der heutigen Entwicklungsprozesse konzipiert.

Um einen kontinuierlichen Innovationsansatz zu verfolgen, sollten Unternehmen ein kollaboratives End-to-End-System in Betracht ziehen, das Echtzeitdaten austauscht und Entwicklungsprozesse standardisiert, um schnellere Entscheidungen zu treffen. Wenn diese Daten mit Analyse-, IoT-, KI- und Digital-Twin-Funktionen verknüpft werden, können Unternehmen bessere Entscheidungen in der Produktentwicklung treffen und schneller Produkte auf den Markt bringen, während sie gleichzeitig die Qualität ihrer Angebote sicherstellen. Ein großartiges Beispiel hierfür ist Vodafone, das über die Telekommunikation hinaus in andere Geschäftsbereiche vorgestoßen ist – einschließlich IoT-Dienste. Von vernetzten Fabriken über Autos, die nach einem Unfall automatisch einen Notruf absetzen, bis hin zu Stromzählern, die über den Verbrauch berichten – Vodafone Business verbindet IoT-Geräte in mehr als 180 Ländern und über 570 Netzen. „Ich glaube, was die Leute wirklich begeistert, ist, dass das IoT heutzutage alles umfasst“, sagt Erik Brenneis, Director of IoT bei Vodafone Business. „Wenn Autos nach einem Unfall einen Notruf absetzen, werden Leben gerettet. Wenn Lastwagen automatisch die effizienteste Route nehmen, spart das eine Menge CO₂. Das IoT verbindet viele Dinge, die den Menschen gar nicht bewusst sind.“

Vodafone Business arbeitete mit Oracle zusammen, um Technologien zu entwickeln, die seine globale IoT-Plattform unter-



stützen, einschließlich Abrechnungs- und Umsatzmanagement. Das Unternehmen unterstützt derzeit zwei Millionen Kundentransaktionen pro Monat, eine Milliarde Nutzungsereignisse pro Tag und insgesamt mehr als 123 Millionen Geräte. Neben der Skalierbarkeit ist auch die Sicherheit ein Muss, wenn es um IoT geht. „Die Systeme müssen über die gesamte Spanne hinweg sicher gestaltet sein – von der Anwendung, die in der Cloud gehostet wird, über die Kommunikationsleitungen bis hin zu einem Gerät mit integrierter Sicherheitsauthentifizierung“, so Brenneis. „Aus diesem Grund steht Sicherheit für uns immer an erster Stelle und es ist wichtig, Partner wie Oracle zu haben, die unseren sicherheitsorientierten Ansatz teilen.“

2. Planung

Spitzeninnovatoren haben festgestellt, dass eine bessere Planung ihnen helfen kann, die Marktnachfrage zu antizipieren und sie mit den richtigen Produkten und Dienstleistungen zu befriedigen. Dazu müssen Sie die Planung der Lieferkette eng mit der Produktentwicklung und dem Design abstimmen. Eine einzige Plattform mit integrierter Analytik kann dabei helfen, indem sie Einblicke in Echtzeit gewährt und genaue Stammdaten zur Verfügung stellt.

Teams erhalten einen Vorsprung bei der Identifizierung der richtigen Teile und Lieferanten zum richtigen Preis und können ihre Bestände an die Nachfrageprognosen anpassen. IDC schätzte kürzlich, dass Unternehmen, die eine einheitliche, kollaborative Lieferkettenplattform einrichten, die Innovationsproduktivität um zehn Prozent steigern und die Produktvorlaufzeiten um 42 Prozent reduzieren können.

3. Beschaffung

Die meisten Unternehmen beziehen ihre Zulieferer erst dann ein, wenn es darum geht, Waren und Materialien zu kaufen. Sie beziehen sie nicht frühzeitig in die Entwicklung neuer Produkte ein. Dies kann zu höheren Produktkosten, entgangenen Einsparungen, verminderter Qualität und Verzögerungen führen – und es kann dazu führen, dass sie mit Lieferanten zusammenarbeiten, die nicht mit ihren sozialen oder ethischen Standards übereinstimmen. Die Vereinheitlichung von Beschaffung und Produktentwicklung auf einer einzigen, integrierten Plattform kann helfen, das Tempo der Produktentwicklung zu beschleunigen, den Qualifizierungsprozess der Lieferanten zu verbessern und die besten Lieferanten auszuwählen. Eine einheitliche Cloud, die auf einem einzigen Datenmodell läuft, ermög-

licht es, den Produktdatensatz auf interne Teams und externe Lieferanten auszuweiten. Unternehmen können transparente Informationen über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg gemeinsam nutzen.

4. Herstellung

Damit Kunden immer wieder kommen, müssen Unternehmen die Qualität hochhalten und Mengen produzieren, die sich schnell an die Nachfrage anpassen lassen. Noch besser ist es, wenn schnell personalisierte, kundenkonfigurierte Produkte hergestellt werden können, die das Angebot weiter differenzieren und den Umsatz steigern. Führende Hersteller setzen IoT- und KI-Technologien ein, um Rückmeldungen von Kunden, Fabriken und sogar von den Produkten selbst (über IoT-Sensoren) zu sammeln und zu analysieren, was ihnen hilft, ihr Angebot kontinuierlich zu verbessern. Sie setzen diese Technologien auch ein, um Produktionsprozesse zu automatisieren, und nutzen Analysen, um vorausschauende Erkenntnisse zu gewinnen.

5. Service

Unternehmen verkaufen nicht nur Produkte, sondern Produkte als Dienstleistung. Das traditionelle „Sell and Forget“-Ver-

Wachstum durch bessere Planung, Budgetierung und Berichterstattung

In der Dienstleistungsbranche ist das Humankapital das Hauptprodukt – aber die Fähigkeit zur effektiven Planung von Ressourcen, Nachfrage, Personalzusammensetzung, Qualifikationen und Auslastung geht über die Belegschaft hinaus. Jahresabschlüsse, Barmittel, Abschreibungen, Marketing und Projektfinanzierungen sind nur einige der anderen Bereiche, in denen effektive Prognosen und Berichte das Wachstum fördern können. Das Dienstleistungsunternehmen Inoapps ist bestens mit den Herausforderungen vertraut, die sich aus der Führung eines schnell wachsenden Dienstleistungsunternehmens ergeben. Wie viele seiner Kunden stand auch Inoapps vor der Herausforderung, einen strukturierten Prozess zur Modellierung seines Budgets für alle Geschäftsbereiche, Betriebseinheiten, Abteilungen und Unterabteilungen sowie für einzelne Projekte zu entwickeln, ohne dabei die Flexibilität für die einzelnen Planverantwortlichen zu verlieren, monatliche Prognosen und Was-wäre-wenn-Modelle durchzuführen. Um ein vollständi-

ges Jahresbild zu erhalten, führt Oracle Cloud EPM drei Quellen zusammen. Zum einen bedient sich die Lösung der tatsächlichen Daten, die bereits abgeschlossene und abgerechnete Arbeiten in einem historischen Zeitraum beinhalten. Auftragsbuchdaten, also Arbeit, die bereits vertraglich vereinbart und einer fakturierbaren Ressource für einen zukünftigen Zeitraum zugewiesen wurde, werden entnommen aus einem benutzerdefinierten Ressourcenzuweisungstool. Die Pipeline-Daten, also Information über Arbeit, für die in einer bestimmten Phase des Verkaufsprozesses Angebote eingeholt werden, stammen aus einem CRM-System und kompletieren die Übersicht in der Oracle-Lösung. Mit dieser Übersicht kann Inoapps nun die Leistung im Laufe der Zeit messen und das System nutzen, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Das Unternehmen kann erkennen, wie es nicht nur die unmittelbare Gewinnspanne, sondern auch seine Wachstumsziele maximieren kann (zum Beispiel den Ausbau eines Geschäftszweigs an einem bestimmten Standort oder die Erweiterung eines Offshore-Teams an einem anderen). Mit

Oracle Cloud EPM verfügt Inoapps über ein eng vernetztes System, das auf Knopfdruck Berichte über mehrere Versionen von Budgets und Prognosen erstellen kann, wobei Ressourcenkosten, Auslastung, Qualifikationen und Verfügbarkeit berücksichtigt werden. Jetzt, da die kaufmännischen und Finanzteams über diese Fähigkeiten verfügen, kann Inoapps mit Zuversicht wachsen und in den kommenden Jahren vielen weiteren Kunden helfen. Finden und halten Sie die besten Talente in einem wettbewerbsintensiven Markt. Stress, Ängste und veränderte Prioritäten der vergangenen 18 Monate haben weltweit zu einer Flut von Kündigungen und Arbeitsplatzwechseln geführt. Laut einer Umfrage von Bankrate geben mehr als die Hälfte (55 Prozent) der derzeit Beschäftigten an, dass sie sich in den nächsten zwölf Monaten wahrscheinlich nach einer neuen Stelle umsehen werden. Unternehmen müssen schnell handeln, um „das unwiderstehliche Unternehmen“ (Bersin, The Definitive Guide 2021) zu schaffen, das Toptalente anzieht und hält.

kaufmodell wird durch die zunehmende Einführung von Abonnementdiensten, Pay-as-you-Go- und verbrauchsbasierten Umsatzmodellen überholt. Laut einer aktuellen MIT-Umfrage prüfen vier von fünf Unternehmen derzeit diese Ansätze. Führende Innovatoren entwickeln neue „Alles als Service“-Geschäftsmodelle auf der Grundlage zentralisierter, cloudbasierter „Insight Engines“, die kontinuierlich Kundenfeedback sammeln und analysieren und es mit Daten aus Ihren Fabriken und Produkten kombinieren. Dies hilft Ihnen, Innovationen in der gesamten Wertschöpfungskette zu priorisieren und ein besseres Kundenerlebnis zu gewährleisten.

Risiken und Compliance

Unternehmen verarbeiten und verwalten große Mengen an Kundendaten. Mit besseren Data-Intelligence-Tools können diese Informationen genutzt werden, um sowohl für Unternehmen als auch für Kunden neue Werte zu schaffen. Diesem Wert stehen jedoch auch neue Sicherheitsbedrohungen und Datenschutzprobleme gegenüber.

Ein Teil der Datensicherheit und -vertraulichkeit besteht darin, zu kontrollieren, wer Zugang zu den Daten hat. Der Zugriff auf vertrauliche Daten wird häufig durch die Rollen und Zuständigkeiten der einzelnen Personen innerhalb des Unternehmens bestimmt. Diese Rollen und Zuständigkeiten (und damit auch die Notwendigkeit des Zugriffs auf bestimmte Daten) können sich jedoch im Laufe der Zeit ändern. Wenn Mitarbeiter beispielsweise die Abteilung wechseln, haben sie möglicherweise weiterhin Zugriff auf vertrauliche Daten, zu dem sie nicht mehr berechtigt sind. Mit Oracle Cloud ERP können Sie mithilfe von Oracle Cloud Risk Management Zugriffskontrollen und Aufgabentrennung durchsetzen. Es kann die Sicherheitskonfiguration jedes Benutzers

kontinuierlich analysieren, um Richtlinienverstöße zu erkennen, und es kann alle Änderungen an kritischen Zugriffskonfigurationen überwachen. Oracle Risk Management Cloud nutzt integriertes maschinelles Lernen, um Kontrollen zu verstärken, undichte Stellen zu schließen und neue Risiken zu erkennen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Audits oder Stichproben kann es jede Transaktion überwachen, sodass Sie eine Dokumentation erhalten, die Sie mit Auditoren teilen, und so Audit-Workflows rationalisieren können. Dieser hohe Automatisierungsgrad trägt dazu bei, dass Sie weniger Zeit für arbeitsintensive Sicherheits- und Compliance-Aufgaben aufwenden müssen.

Zusätzlich zu unseren Cloud-Anwendungen baut Oracle Sicherheit in jede Schicht unseres Technologie-Stacks ein – Datenbanken, Middleware, Entwicklertools bis hin zu unseren globalen Rechenzentren. Unsere gesamte Public Cloud bietet eine hohe Kundenisolierung und automatisierte Schutzmaßnahmen. Datenresidenz, Souveränität und Cloud-Sicherheit stehen im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Wir verfügen über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Sicherung der wertvollsten Datensätze der Welt und bringen jedes Quartal neue Funktionen auf den Markt, die es Unternehmen erleichtern, die neuesten branchenweiten, nationalen und globalen Compliance-Standards zu erfüllen.

Experience Economy

Verbessern Sie das Kundenerlebnis und steigern Sie Ihren Umsatz: Daten sind die Währung der Experience Economy. Die Fähigkeit, sie zu organisieren, Erkenntnisse aus ihnen zu gewinnen und sie dann als Treibstoff für kontextbezogene Erlebnisse auf der gesamten Customer Journey zu nutzen – egal welchen Weg sie nimmt –, ist entscheidend. Es ist eine äußerst schwierige

technische Aufgabe, demografische Daten, Transaktionsdaten und Verhaltensdaten zusammenzuführen und sie über Geräte und Kanäle hinweg zu integrieren, um ein vollständiges, vernetztes, aufschlussreiches und umsetzbares Kundenprofil zu erstellen.

Um in der Erlebniswirtschaft erfolgreich zu sein, ist ein Partner erforderlich, für den Daten das Herzstück seines Geschäfts sind. Wir bei Oracle sind der Meinung, dass es bei der Bereitstellung einer unternehmensweiten Customer-Intelligence-Plattform nicht um Einzellösungen, Inhalte oder CRM geht, sondern um die Kompetenz, Daten in großem Umfang zu verwalten.

CX Unity und KI

Oracle CX Unity hilft Unternehmen, in der Experience Economy zu florieren, indem es unterschiedliche Kundendaten aus Marketing, Vertrieb, Handel und Service zu strategischer Intelligenz verwebt. Es kann Online-, Offline- und Drittanbieterdaten zusammenführen, um eine einzige Quelle für die Kundenwahrheit in Echtzeit zu schaffen und so die „blinden Flecken“ zu beseitigen, die viele Unternehmen daran hindern, ihre Kunden besser zu verstehen und reichhaltigere Interaktionen zu liefern. Darüber hinaus wendet CX Unity integrierte KI und maschinelles Lernen an, um das optimale Kundenerlebnis innerhalb bestehender Geschäftsprozesse zu schaffen.

Die Daten sind überall und können von Kunden identifiziert und genutzt werden. Sie können sie sogar nutzen, um Zielgruppen auf der Grundlage des Wetters anzusprechen! Oracle nutzt demografische Daten, Transaktionsdaten, Verhaltensdaten, Daten von Erstanbietern und Daten von Drittanbietern, um seine CX-Anwendungen voranzutreiben und dabei zu helfen, jedem Kunden, Interessenten und Website-Besucher ein personalisiertes Erlebnis zu bieten.

Fazit: Erfolge in einer Welt des Wandels

Unternehmen müssen sich auf ein Portfolio zubewegen, das sich besser an geschäftliche Veränderungen anpassen lässt, mit kompatiblen Anwendungen, die zusammengesetzt und erweitert werden können. Oracle kann diese kompatiblen Anwendungen bereitstellen, da wir über die gesamte Suite von Cloud-Anwendungen verfügen: ERP, EPM, Customer Relationship Management, HR und Supply Chain. Viele Anbieter haben mit einer dieser Anwendungen begonnen – wie Workday mit HR, Salesforce mit CRM oder SAP mit HR in der Cloud (mit der Über-

nahme von Successfactors) –, aber mit nur einer dieser Cloud-Lösungen können Sie nicht dieselben Kompositionsmöglichkeiten wie Oracle bieten.

Oracle kann eine SaaS-basierte, geschäftszentrierte Anwendung anbieten, die die On-premises-Lösung eines jeden Kunden ergänzt. Das schafft sofortigen Mehrwert, und wir können diese Partnerschaft im Laufe der Zeit nahtlos ausbauen. Mit Oracle haben Sie die Möglichkeit, dies alles in einer zusammenhängenden Suite zu vereinen, die für die Zusammenarbeit entwickelt wurde. Kein anderer Anbieter kann das derzeit leisten.

Oracle arbeitet mit Tausenden von Kunden weltweit zusammen, um ihnen zu helfen, schnelle Erfolge zu erzielen und innovativer zu sein. Jedes Quartal verbessern wir unsere Software mit neuen Fähigkeiten, Funktionen und integrierten Technologien wie KI und maschinellem Lernen. Mit unserem Software-as-a-Service-Ansatz sind Sie immer auf dem neuesten Stand der Innovationen, sodass Sie sich auf die Lösung Ihrer dringendsten geschäftlichen Herausforderungen in einer Welt des ständigen Wandels konzentrieren können.