

Report **(+)** PLUS



Die geheimen SAP-Macher

CNT-Vorstand Andreas Dörner über den hart umkämpften SAP-Markt
und die Beraterbranche im Wandel

16

CLOUD

Business-Software per Abo –
ein Paradigmenwechsel

52

BIG DATA

Datensammeln war gestern. Jetzt geht
es um Vernetzung und Geschäftsmodelle

56

COOL STUFF

Technik, die schön ist und Spaß
macht

DER KUNDE ALS WEGWEISER FÜR IHRE DIGITALISIERUNG

MIT SAP-CUSTOMER-EXPERIENCE-LÖSUNGEN KUNDEN GEWINNEN, BINDEN UND DEN UMSATZ STEIGERN!

Die Optimierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen zählt zu den Kernaufgaben der digitalen Transformation. Durch die zunehmende Erlebnis-Orientierung in der Gesellschaft sowie die steigende Anzahl der Touch-Points gewinnt das Customer Experience Management zunehmend an Bedeutung.

SAP Customer Experience (kurz SAP CX) deckt alle kundennahen Prozessschritte ab: vom Erstkontakt mit einem Interessenten bis hin zur Personalisierung von Inhalten, von der Kaufentscheidung bis hin zur Auftragsabwicklung, von der Serviceanfrage über unterschiedliche Kanäle bis hin zur Abwicklung von Reklamationen oder Retouren.

Die SAP Customer Experience Suite bietet nahtlos integrierte End-to-End-Geschäftsprozesse, um ein hochgradig personalisiertes und konsistentes Kundenerlebnis, über alle Touch-Points hinweg, zu gewährleisten. Sie bietet einen datengesteuerten Ansatz zur Automatisierung von Prozessen mit eingebetteter künstlicher Intelligenz. Künstliche Intelligenz kann beispielsweise in Vertriebsprozessen bei der Bewertung von Leads & Opportunities oder in Serviceprozessen durch die Automatisierung der Kundenkommunikation durch Chat-Bots eingesetzt werden.

Wir unterstützen Sie dabei, mit der SAP CX Suite Kunden zu gewinnen, zu verstehen und zu binden und somit Ihren Umsatz zu steigern.

IHR ANSPRECHPARTNER

Patrick Schilling
Solution Architekt und Teamlead CX

+43 699 16 42 69 87
p.schilling@cnt-online.com



EIN WORT VOM
EDITOR



ANGELA HEISSENBERGER
Redakteurin Report(+)+PLUS

DER RIESE WÄCHST

> Der Markt für Business-Software liegt seit 50 Jahren fest in der Hand von SAP, dessen Erfolg mit einem ERP-System begann und heute Lösungen für nahezu alle Geschäftsprozesse umfasst. Kaum ein Betrieb kommt daran vorbei, obwohl Mitbewerber vergleichbare oder bessere Produkte anbieten. Rund um den Konzern ist eine eingeschworene Community aus Partnern und Beratern gewachsen. Der enge Austausch mit dem Netzwerk ist mit ein Grund, dass sich SAP als europäisches Unternehmen im internationalen IT-Business behaupten konnte. Der Markt ist hart umkämpft, über konkrete Zahlen schweigt man geflissentlich. *Report(+)+PLUS* hat sich auf sich auf eine Spurensuche begeben und liefert im aktuellen Heft das facettenreiche Bild einer Branche im Umbruch: Bei den heimischen SAP-Pionieren steht ein Generationenwechsel bevor – und zugleich ein Paradigmenwechsel: SAP forciert eine Cloud-Strategie, mit der sich auch IT-Dienstleister noch anfreunden und von der Kunden überzeugt werden müssen.

Fotos: Lenzing AG, iStock

REPORT PLUS DAS UNABHÄNGIGE WIRTSCHAFTSMAGAZIN



4 KOPF DES MONATS. Stephan Sielaff ist neuer CEO der Lenzing AG.



8 REPORT(+)+PLUS-UMFRAGE. Welche Folgen hat der Ukraine-Krieg?



10 DIE GEHEIMEN SAP-MACHER

Wie tickt die Uhr im Universum für Business-Software? Report(+)+PLUS auf den Spuren der Software-Großmacht.



16 SPRUNG IN DIE CLOUD

SAP hegt mit der Cloud-Strategie hohe Wachstumsambitionen – die Kunden müssen noch überzeugt werden.

22 »Transformation mit Weitblick« Christina Wilfinger, SAP, im Interview.

24 Zeitenwende in der Transformation. Kommentar von Peter Schentler.

26 »Wir waren nie die Tekkies.« Andreas Dörner, CNT, im Interview.

34 Best Practice. Erfolgreiche Transformationsprojekte aus Österreich.

47 Digital, zirkulär, sicher. Nachlese zum 27. qualityaustria-Forum.

52 Datenschutzmöglichkeiten. Statt Sammeln geht es nun um Vernetzung.

56 Cool Stuff. Techniktipps von Valerie Hagmann.

58 Satire. Weltschmerz. Eine Anleitung von Rainer Sigl.

IMPRESSUM

Herausgeber/Chefredakteur: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] **Chef vom Dienst:** Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Redaktion:** Mag. Angela Heissenberger [heissenberger@report.at], Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] **Autor*innen:** Valerie Hagmann, Mag. Irmgard Kischko, Mag. Karin Legat, Mag. Rainer Sigl, Dr. Wilfried Seywald **Layout:** Anita Troger **Produktion:** Report Media LLC, **Lektorat:** Johannes Fiebich, MA **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfelderergasse 58/3, A-1160 Wien **Telefon:** (01) 902 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



KURZ
ZITIERT

»Drei Corona-Briefmarken sind wirklich genug.«

Post-Generaldirektor Georg Pözl sehnt ein Ende der Pandemie herbei.

»Österreich ist auf dem Weg zum Billigstpreisland.«

Von der Stärkung des Produktionsstandortes sei nicht viel geblieben, findet Sylvia Hofinger, Fachverband der Chemischen Industrie Österreichs FCIO.

»Wenn Senior*innen ein Smartphone mit Tasten wünschen, dann bauen wir eben ein Smartphone mit Tasten.«

Eveline Pupeter, emporia Telecom, richtet sich ganz nach ihren Kund*innen.

»Die Wahrheit ist, dass es einen Kompromiss zwischen Energiesparfunktionen und einigen Netzindikatoren gibt.«

Philip Song, Chief Marketing Officer von Huawei Carrier, räumt mit Missverständnissen über die »grüne« IKT auf.

»In keiner Sportart würde jemand fünf Jahre nach dem letzten Schulturnen in das Nationalteam einberufen werden.«

Brigadier Erich Cibulka hält verpflichtende Truppenübungen für Milizsoldaten für unumgänglich.



Kopf des Monats

FÜHRUNGSWECHSEL BEI LENZING

Der bisherige Technikvorstand Stephan Sielaff übernimmt ab 1. April den Vorstandsvorsitz von Cord Prinzhorn, der diese Funktion seit September 2021 interimistisch erfüllte. CFO Thomas Obendrauf verlässt die Lenzing AG.

VON ANGELA HEISSENBARGER

> Die Personalrochade war durch den überraschenden Abgang von Stefan Doboczky im September 2021 ausgelöst worden. Cord Prinzhorn kehrt nun wieder in den Aufsichtsrat zurück, Aufsichtsratsvorsitzender Peter Edelmann scheidet auf eigenen Wunsch aus. Eine weitere Veränderung steht noch bevor: Auch Finanzvorstand Thomas Obendrauf hat angekündigt, seinen im Juni 2022 auslaufenden Vertrag nicht mehr zu verlängern.

Mit Stephan Sielaff als CEO sollen beim Faserhersteller wieder ruhigere Zeiten anbrechen. Der bisherige Technikvorstand war schon zuvor mit der Aufarbeitung der Vorkommnisse rund um den Maskenskandal bei Hygiene Austria befasst. Die Lenzing AG gab alle Anteile an die Palmers Textil AG ab.

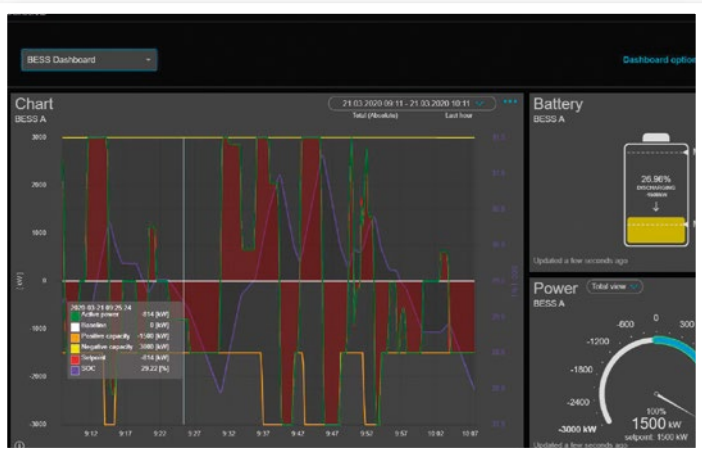
Sielaff ist diplomierte(r) Chemieingenieur und war von 1993 bis 2014 in diversen Management-Positionen bei Unilever und Symrise tätig. Zwischen 2014 und

2020 war er beim Schweizer Chemieunternehmen Archroma, einem Zulieferer der Textil- und Papierindustrie, als COO für die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens verantwortlich. Vor zwei Jahren wurde er als CTO und COO der Lenzing AG bestellt.

Das oberösterreichische Unternehmen sieht sich trotz hoher Energie- und Rohstoffkosten in guter Position. Demnächst wird ein Zellstoffwerk in Brasilien mit 500.000 Tonnen Jahreskapazität hochgefahren. Bereits Anfang März eröffnete Lenzing in Thailand ein Lyocell-Werk, mit dem Lenzing seine Führungsposition als Anbieter umweltverträglicher Spezialfasern weiter festigen will. »Das ist ein Meilenstein auf dem Weg in eine CO₂-freie Zukunft«, setzt Prinzhorn voll auf Kreislaufwirtschaft. In einer Kooperation mit der schwedischen Industriegruppe Södra sollen bis 2025 jährlich 25.000 Tonnen Textilabfälle verarbeitet werden, um die Recyclingquote zu erhöhen.

Innovative Energie-Dienstleistungen

Der Software-Anbieter cyberGRID, Spezialist für die Integration von erneuerbaren Energien und Batteriespeichern, wurde zur Gänze vom Energieversorger EVN übernommen.



Mit der cyberGRID-Software lassen sich die Kapazitäten aus erneuerbaren Ressourcen noch besser managen und nutzen.

➤ Mit der Akquisition positioniert sich die EVN als Anbieter von Energie-Dienstleistungen, die in den letzten Jahren vermehrt von Aktivitäten im Bereich der Energieeffizienz und des Klimaschutzes geprägt waren. »cyberGRID verfügt über eine besonders innovative Expertise im Bereich der IT-basierten Integration von erneuerbaren Energien und ergänzt damit unser Produktportfolio optimal«, sagt Klaus Stricker, der bei EVN den Bereich der energiewirtschaftlichen Planung verantwortet.

Mit dem neu hinzugekommenen Software-Produkt kann die EVN-Gruppe die Kapazitäten aus erneuerbaren Ressourcen und Speichersystemen noch besser managen und nutzen. »Unsere Kund*innen nehmen einen immer größer werdenden Platz im Energiesystem ein. Der Schritt vom reinen Verbraucher zum Prosumer, also zum Producer und Consumer, gehört bereits zur Normalität«, erläutert cyberGRID-Geschäftsführer Alexander Kofink. Die Zukunftsperspektiven sind nun vielfältig: »Viele Kund*innen möchten schon heute ihre produzierte Energie bestmöglich am Markt verkaufen und somit zum Händler werden.«

Auch in sogenannten virtuellen Kraftwerken wird viel Potenzial gesehen. Die Idee dahinter liegt darin, den Stromverbrauch von Haushalten in Zeiten zu verschieben, an denen ausreichend Strom, im Idealfall 100 Prozent Ökostrom, zur Verfügung steht. Im Fokus stehen hier die Großverbraucher eines Haushaltes wie zum Beispiel Warmwasserboiler, Wärmepumpe, Batteriespeicher oder E-Auto, bei denen zeitliche Verschiebungen zu keinem Komfortverlust führen. Und auch Gewerbe- und Industriekunden mit Flexibilitätspotenzialen wird eine neue Wertschöpfungsmöglichkeit geboten.

Foto: cyberGRID



Von Konzert- und Theatertechnologie



... bis zur kinetischen Installation

Bringt Ihre Ideen „on stage“: PC-based Control

Ob für Bühnen-, Theater- und Konzerttechnik, in Filmstudios, Freizeitparks, 4D-/5D-Kinos, für Spezialeffekte oder für die Gebäudeautomation: PC-based Control von Beckhoff bietet dem Systemintegrator ein durchgängiges und hoch skalierbares Automatisierungssystem, mit dessen Komponenten von IPC bis Motion alle Entertainment-Anwendungen gesteuert werden können. Kreative Ideen finden so ihre direkte Umsetzung in eine bewährte Steuerungstechnologie – mit AV-Multimedia-Schnittstellen und der Integration von DMX, Art-Net™, sACN, PosiStageNet, SMPTE Timecode und Audio. Das Ergebnis: eine passgenaue, integrierte Steuerung, mit der alle kreativen Bühnenkonzepte realisiert werden können.



Scannen und
PC-based Control
für die Entertainment-
Industrie
live erleben

BUCHTIPP

MAXIMALE UNSICHERHEIT

> **Politische und gesellschaftliche Krisen** lassen uns immer wieder an die Grenzen unserer Vernunft stoßen. Auch der Krieg in der Ukraine führt uns drastisch vor Augen, wie unbeherrschbare Ereignisse unsere Ziele obsolet machen. »Strategie scheitert nicht etwa, weil wir sie nicht gut genug formulieren oder sie nur halbherzig implementieren. Strategie scheitert, weil wir sie von Anfang an falsch denken und falsch umsetzen«, schreibt der Philosoph und Managementprofessor Martin Kornberger. Er holt sich Impulse beim preußischen General Carl von Clausewitz und dessen Werk »Vom Kriege« und findet erstaunliche Antworten auf die alles bewegende Frage: Wie kann man in einer Zeit radikaler Unsicherheit strategisch denken und die Zukunft gestalten? Kornberger plädiert für ein neues Denken und Handeln, das lokales, dezentrales und agiles Handeln für kollektive Zwecke in den Mittelpunkt rückt. Große Systeme aufbrechen, dezentrales Experimentieren, kleine Brücken bauen – dieser Kurswechsel bietet Orientierung und lässt dennoch Raum für eine unberechenbare Gegenwart.

Martin Kornberger: Systemaufbruch
Murmann Publishers 2022
 ISBN: 978-3-86774-725-7



V. li.: Stefan Schneider (Deutsche Bank), Gerald Resch (Bankenverband), Stefan Bruckbauer (UniCredit Bank Austria).

Hürden für Erholung der Konjunktur

Der Bankenverband sieht die Wirtschaft im Aufwind. Inflation, Logistik, Energiepreise und die geopolitische Lage bremsen allerdings die positive Entwicklung.

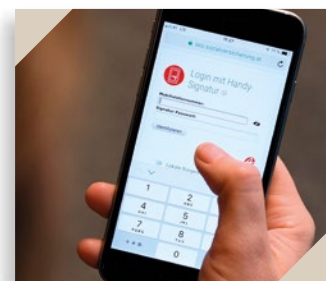
> **2022 wird sich die Wirtschaft weiter erholen**, davon zeigten sich die Chefökonominnen Stefan Schneider, Deutsche Bank, sowie Stefan Bruckbauer, UniCredit Bank Austria, beim »ökonomischen Ausblick« des Bankenverbandes am 24. Februar überzeugt. Überschattet wurde die Präsentation vom Angriff Russlands auf die Ukraine. Die wirtschaftlichen Folgen seien aber nicht einmal ansatzweise abzuschätzen, erklärte Schneider: »Wie wir bereits in den letzten Wochen gesehen haben, werden die Preise für Energie noch einmal deutlich stärker ansteigen.« Eine Rezession halten dennoch beide Ökonomen für nicht sehr wahrscheinlich.

»Nicht mehr die Pandemie selbst, sondern die Folgen der Pandemie fordern die Wirtschaft in Österreich, Europa und der Welt«, verwies Gerald Resch, Generalsekretär des Bankenverbandes, auf die angespannte Situation. »Lieferengpässe, Rohstoffpreisanstiege und eine partiell starke Erholung haben Inflation und Inflationserwartung nach oben getrieben«, erklärte Stefan Bruckbauer. »Diese Entwicklung wird weit bis ins zweite Halbjahr 2022 anhalten.« Auch 2023 werde die Inflationsrate im Euroraum über zwei Prozent bleiben. Die anhaltenden Lieferengpässe fordern die Industrie länger als bisher angenommen. Die Investitionen hätten aber bereits wieder Vorkrisen-Niveau erreicht: »Wir sehen eine Basis für eine robuste Erholung.« Eine Zinswende sieht Stefan Schneider auf uns zukommen: »Die Fed wird ab März ihre Zinsen anheben. Die EZB dürfte im September und Dezember den Einlagenzins erhöhen.«

SIGNATUR

ID-AUSTRIA KOMMT IM SOMMER

Drei Millionen Österreicher*innen – fast 40 Prozent der Bevölkerung ab 14 Jahren – nutzen die Handy-Signatur. Dieser digitale Identitätsnachweis öffnet den Zugang zu rund 200 digitalen Services der Republik, etwa zum Digitale Amt, dem Unternehmensserviceportal USP, FinanzOnline oder dem Grünen Pass. Die Änderung des Hauptwohnsitzes oder das digitale Signieren von Dokumenten können so bequem von zuhause genutzt werden. Im Sommer wird die Handy-Signatur abgelöst, die Übertragung soll in einem einfachen Onlineprozess erfolgen. Die neue »ID Austria« befindet sich derzeit in der Pilotphase. Bereits jetzt kann



Die bisherige Handy-Signatur wird erweitert.

man sich bei 430 Behörden (Passamt, Landespolizeidirektion und österreichische Botschaften) registrieren. »ID Austria« bringt eine Erweiterung der Nutzungsmöglichkeiten. So sollen über eine Ausweisplattform digitale Führerscheine künftig am Mobiltelefon verfügbar sein. Die »ID Austria« wird als sicherer Schlüssel zu digitalen Services und digitale Unterschrift in der gesamten EU anerkannt. Datenschützer*innen kritisieren, dass damit auch private Unternehmen die Möglichkeit haben, Personen zu identifizieren.



Rund 600 Mitarbeiter*innen sind bei AfB mit dem Refurbishing von alten IT-Geräten beschäftigt.

Gut für Umwelt und Gesellschaft

AfB social & green IT zieht ökologisch und sozial eine erfolgreiche Bilanz. Durch IT-Refurbishing werden Energie und Rohstoffe eingespart und Inklusion gefördert.

➤ **Das gemeinnützige Unternehmen AfB social & green IT** misst Erfolg nicht nur auf wirtschaftlicher, sondern vor allem auf sozialer und ökologischer Ebene. Das Fazit fällt positiv aus: Durch IT-Refurbishing und -Recycling wurden im Vergleich zu Neuproduktionen u. a. 33.887 Tonnen CO₂, 242 Millionen Liter Wasser, 130.285 MWh Energie sowie 20.600 Tonnen Rohstoffe wie Kupfer, Silber, Gold, Palladium und Kobalt eingespart. Zudem ist das Inklusionsunternehmen im vergangenen Jahr um 90 Mitarbeitende auf insgesamt rund 600 gewachsen, 49 Prozent davon sind schwerbehindert.

»Finanzielle Überschüsse werden bei uns komplett reinvestiert, um inklusive Arbeitsplätze zu schaffen und IT-Remarketing noch nachhaltiger zu gestalten. Langfristig wollen wir 500 Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung schaffen«, erklärt AfB-Geschäftsführer Daniel Büchle. Europas größtes gemeinnütziges IT-Unternehmen hat 2021 insgesamt 450.000 IT-Geräte wie Notebooks, Smartphones, PCs und Peripheriegeräte bearbeitet und davon 59 Prozent einem erneuten Nutzungszyklus zugeführt. Die Gebrauchtgeräte, die AfB von öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen wie Siemens, Otto oder REWE übernommen hat, haben ein Gesamtgewicht von 2.200 Tonnen. Dank der Klimaschutzorganisation myclimate ist es AfB möglich, den ökologischen Effekt von IT-Refurbishing in Hinblick auf die Einsparung von CO₂, Wasser und Rohstoffen konkret zu berechnen. Von den positiven Auswirkungen der Kreislaufwirtschaft profitieren auch die Partnerunternehmen, so Büchle: »Transparente Wirkungszahlen werden für unsere Partner zunehmend wichtiger. Mit unserer Wirkungsmessung ermöglichen wir ihnen, ihr soziales und ökologisches Engagement in Zahlen und Fakten zu kommunizieren.«

Fotos: AfB social & green IT, Verbund

Großinvestition in Spanien

Die Verbund AG verstärkt ihre Erneuerbaren-Strategie und erwirbt die Mehrheit an Windkraft- und Solaranlagen.

➤ **Der österreichische Verbund-Konzern** schließt bereits seine zweite Investition in Erneuerbare auf der iberischen Halbinsel ab. Erworben werden 70 Prozent der Anteile an vier Windparks und einer Photovoltaikanlage mit einer Gesamtleistung von 171 MW von Capital Energy. Über den Kaufpreis und weitere Details der Transaktion haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

Die im Bau befindlichen Anlagen sollen schrittweise zwischen dem zweiten Quartal 2022 und dem ersten Quartal 2023 in Betrieb gehen und jährlich fast 400.000 Megawattstunden nachhaltig erzeugte Energie liefern. Das entspricht dem Verbrauch von fast 150.000 spanischen Haushalten. Drei weitere PV-Hybridisierungsprojekte im Süden Spaniens mit einer Gesamtleistung von rund 80 MW befinden sich in Entwicklung.

Das 2002 gegründete Energieunternehmen Capital Energy strebt an, der erste vertikal integrierte Betreiber von 100 Prozent erneuerbaren Energien in Spanien zu werden. In einer ersten Phase wird Capital Energy für die Inbetriebnahme, Betrieb und Wartung zuständig sein. Der Verbund übernimmt das Management der Anlagen und wird das Portfolio in die Geschäftseinheit für erneuerbare Energien integrieren – derzeit erzeugt das Unternehmen 97 Prozent des Stroms erneuerbar, primär aus Wasserkraft. »Diese Transaktion am spanischen Markt ist ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg in die Zukunft der erneuerbaren Energie«, sagt Verbund-Vorstandsvorsitzender Michael Strugl. Die Verbund-Strategie 2030 sieht ein deutliches Wachstum in diesem Bereich vor. Bis 2030 sollen 20 bis 25 Prozent der Gesamterzeugung aus Photovoltaik und Onshore-Windkraft kommen.



Die Verbund AG forciert Investments in Windkraft und Photovoltaik – bis 2030 sollen Erneuerbare 20 bis 25 Prozent der Gesamterzeugung decken.

> DIE GROSSE
UMFRAGE

KRIEG IN DER UKRAINE



8

Der russische Angriff auf die Ukraine zieht nicht nur eine humanitäre Katastrophe nach sich, sondern hat auch in kurzer Zeit die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen verändert. Österreichische Unternehmen haben in Russland 650 und in der Ukraine 200 Niederlassungen. Schon bisherige Sanktionen kosteten ihnen jährlich rund 400 Millionen Euro an Wertschöpfung. Nun bangen sie um ihre Betriebe und die dort beschäftigten Mitarbeiter*innen. **Report(+)**PLUS hat bei betroffenen Unternehmern nachgefragt, wie sie in dieser Situation agieren.

1 Welche Auswirkungen hat der Krieg für Ihr Unternehmen?

> **Harald Kogler**
CEO Hirsch Servo AG

Wir haben in der Ukraine zwei Standorte, darunter das Werk in Tscherkassy. Die lokale Geschäftsführung entscheidet von Tag zu Tag gemeinsam mit den rund 80 Mitarbeiter*innen auf freiwilliger Basis, ob die Arbeit fortgesetzt werden kann. Das Büro in Kiew ist jedoch sofort zu Kriegsbeginn verlassen worden. Das zweite Werk in Beregovo im Westen des Landes bereitete sich bereits vor dem Angriff auf einen Umzug vor und ist deshalb geschlossen.

> **Axel Kühner**
CEO Greiner AG

Die unternehmerischen Auswirkungen sind zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschätzbar. Wir müssen davon ausgehen, dass der Krieg Europa stark verändern wird, politisch, wirtschaftlich und auch kulturell. Kurzfristig rechnen wir nicht mit Auswirkungen, mittelfristig erwarten wir Einschränkungen im Warenverkehr von und nach Russland.

2 Wie stehen Sie zu den verhängten Sanktionen?

► Harald Kogler

Wir haben all unsere Geschäftstätigkeiten mit Kunden aus Russland und Weißrussland sofort eingestellt. Wir sind hier hauptsächlich Lieferant von Maschinen und Anlagen für die styroporverarbeitende Industrie.



► Axel Kühner

Wir lehnen Krieg ab. Gewalt ist immer die falsche Antwort. Trotz der russischen Aggression gegen die Ukraine stehen wir zu unseren Standorten in Russland und betrachten sie wie bisher bzw. gerade jetzt als Teil der Greiner-Familie. Wir beschäftigen in Kaliningrad, Vladimir und Noginsk knapp 500 Mitarbeiter*innen, für die

wir trotz der täglich erschwerenden Rahmenbedingungen selbstverständlich Verantwortung tragen. Das bedeutet, unseren russischen Mitarbeiter*innen nicht ihre Lebensgrundlage zu entziehen und sie nicht für einen Krieg verantwortlich zu machen, den eine politische Elite zu verantworten hat. Denn die kriegerische

Auseinandersetzung steht in weiten Teilen nicht im Einklang mit den Überzeugungen des russischen Volkes.

Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, uns nicht aus Russland zurückziehen. Als Hersteller von Medizin- und Laborprodukten versorgt die Greiner Bio-One die russische Bevölkerung mit für die medizinische Versorgung zum Teil lebensnotwendigen Produkten. In unseren beiden russischen Werken der Sparte Greiner Packaging werden Verpackungen für Lebensmittel produziert. Diese Produkte sind unverzichtbar für die Haltbarkeit, Transportfähigkeit und Hygiene von Nahrungsmitteln und gewinnen gerade in solchen Krisen zusätzlich an Bedeutung. Zum Produktportfolio der Sparte NEVEON zählen neben den Erzeugnissen unseres russischen Schneidetriebes u. a. Matratzen, ein Alltagsprodukt, für das es in den Notquartieren derzeit einen besonders hohen Bedarf gibt. Soweit das die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bzw. die verhängten Sanktionen erlauben, werden wir auch in Zukunft im bzw. für den russischen Markt produzieren.



3 Beteiligen Sie sich an humanitären Aktionen?

► Harald Kogler

Wir haben als erste Sofortmaßnahme unseren Mitarbeiter*innen in der Ukraine einen zusätzlichen Lohn ausbezahlt, damit diese sich mit Vorräten eindecken können. Weiters un-

terstützen wir die lokalen Hilfsgütertransporte – sowohl mit Sachspenden, als auch mit der Übernahme von Transportkosten. Aktuell versuchen wir, dass unser Werk in Beregovo für die Verteilung von Hilfsgütern aus Österreich genutzt werden kann.

► Axel Kühner

Im Fokus unserer humanitären Maßnahmen stehen Geldspenden und die Lieferung von unmittelbar benötigten Hilfsgütern (Nahrungsmittel, Wasser, Hygieneartikel) in enger Zusammenarbeit mit vor Ort tätigen Hilfsorganisationen. Aus der Produktion der Schaumstoffsparte NEVEON erfolgten Sachspenden in Form von 12.000 Matratzen für Schlafplätze in den Notquartieren des Roten Kreuzes direkt in der Ukraine und in den Grenzgebieten zu Polen und Rumänien. Im engen Austausch mit dem Roten Kreuz wird laufend evaluiert, welche weiteren Produkte aus dem Unternehmensportfolio eine wertvolle Unterstützung leisten können.

Die betroffenen ukrainischen Mitarbeiter*innen, die die Greiner AG an den Standorten in der Ukraine, Polen und Tschechien beschäftigt, werden in intensiver Zusammenarbeit

mit dem Roten Kreuz bei allem unterstützt, was derzeit benötigt wird. Dazu zählen unter anderem Hilfe bei der Ausreise aus der Ukraine, Unterstützung bei der Beantragung und Verlängerung von Visa, Unterstützung bei der Nachholung und dem Grenzübertritt von Familienangehörigen, Mobilisierung von Fahrzeugen in den Grenzgebieten, Unterstützung bei der Ankunft nach Grenzübertritt und Zurverfügungstellung von Geldwerten in der Ukraine für den täglichen Bedarf.

Bei Greiner stehen wir für ein friedliches Miteinander und für ein vereintes Europa. Wir lehnen diese Missachtung des Völkerrechts und die Verletzung der Menschenrechte daher zutiefst ab. Wir sind davon überzeugt, dass wir jetzt zusammenhalten müssen. Es ist unsere Verantwortung, den Menschen beizustehen, die es gerade am dringendsten brauchen, und mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln zu unterstützen.

Die geheimen SAP-Macher

Wie tickt die Uhr im Universum für Business-Software? Wie konnte ein Hersteller so mächtig werden? Und wer sind die Satelliten, die ihm immer neue Kundschaft zuführen? Wer treibt die Innovation, wer sichert den Bestand? Report (+) Plus auf Spurensuche einer Software-Großmacht.

VON WILFRIED SEYWALD

10

> Seit 50 Jahren dominiert der Walldorfer Software-Konzern SAP den weltweiten Markt für betriebswirtschaftliche Software. Was mit Standardprogrammen für Finanzbuchhaltung, Rechnungsprüfung und Materialwirtschaft begann, ist heute ein komplexes Lösungsangebot für alle denkbaren Unternehmensprozesse vom durchgängigen Supply-Chain-Management übers ausgefeilte Kundenmanagement bis zum intelligenten Personalmanagement, samt Datenauswertung, Prognosen und Integration von KI-Anwendungen.

SAP ist ein Generallösungsanbieter für global operierende Unternehmen mit eigenen Entwicklungs- und Rechenzentren sowie Technologielabors auf allen Kontinenten, wohl wissend wie rasch sich die Datenbanktechnologien umwälzen und dass »Alles aus einer Hand« natürlich nicht immer auch die beste

Lösung ist. Doch als einziger europäischer Global Player im internationalen IT-Universum setzt das Unternehmen Standards, die sich in Wirtschaft und Industrie durchgesetzt haben.

Heute ist die börsennotierte SAP im badischen Walldorf mit fast 110.000 Mitarbeiter*innen und einem Jahresumsatz von knapp 28 Mrd. Euro die uneingeschränkte Software-Instanz für Geschäftsprozesse, mehr als ein Drittel davon bereits aus Cloud-Lösungen. SAP arbeitet mit rund 22.800 Partnern weltweit und entwickelt Lösungen für 25 Branchen. Die 440.000 Unternehmenskunden wickeln 87 Prozent des weltweiten Handelsvolumens ab, 99 der 100 größten Unternehmen sind SAP-Kunden.

>> Österreich zweiter Auslandsmarkt <<

Historisch gesehen war Österreich der zweite Auslandsmarkt nach der Schweiz

und wuchs ebenso schnell wie die Konzernmutter. Nachdem die deutsche SAP-Zentrale 1985 bereits 30 österreichische Kunden zählte, nahm die österreichische SAP GmbH im Februar 1986 mit sechs Mitarbeitern und zwei Standorten in Wien und Linz ihre Arbeit auf. 35 Jahre später zählt SAP hierzulande 450 Beschäftigte und betreut gemeinsam mit seinem Partnernetzwerk 1.900 Kunden, 80 Prozent davon sind KMU, Umsätze werden nicht bekannt gegeben.

Doch das ist nicht die ganze Wahrheit. SAP selbst verkauft vor allem Software-Lizenzen, betreut und schult seine (externen) Berater*innen, verarbeitet Rückmeldungen und Verbesserungsvorschläge, delegiert Probleme an die Entwicklungsabteilungen, organisiert Messen und Workshops zum Know-how-Austausch. Den eigentli-

Fotos: iStock



chen Vertriebsjob – also Kundenkontakt, Beratung, Verkauf bis hin zur Implementierung und dem Roll-out – machen SAP-Berater, die gar nicht bei SAP selbst angestellt sind; und hier ist das Gerangel groß.

>> International einzigartig <<

Branchenkennern zufolge ist das österreichische SAP-Beraternetzwerk international einzigartig, weil a) von hoher Dichte und Qualität gekennzeichnet, b) extrem wettbewerbsgeprägt und c) eine Art Elitetruppe für international relevante Vorzeigeprojekte. Das hat auch seinen Preis. Die Beraterfirmen stöhnen unter dem Auftragsdruck, dem Preisdruck und dem fehlenden Personal. Nicht jeder Berater ist nämlich bereit, sein Know-how im Rahmen eines Beratungsunternehmens zu verkaufen, daher gibt es auch viele selbstständige SAP-Berater, die auf ei-

4 RUND 2.000 SAP-BERATER*INNEN WERDEN AKTUELL IN ÖSTERREICH BENÖTIGT. TROTZ ÜPPIGER GELÄTER UND GUTER ARBEITSKONDITIONEN GELINGT ES KAUM, DIE JOBS ZU BESETZEN. **7**

gene Rechnung arbeiten. Schätzungen zufolge gibt es in Österreich rund 3.000 bis 4.000 SAP-Berater, die entweder für einen der 70 bis 120 (die Zahlen divergieren) heimischen SAP Service-, Verkaufs- oder Entwicklungspartner tätig sind oder eben als EPU agieren. Der Bedarf an qualifiziertem Beratungspersonal ist jedoch viel höher. Aktuell werden etwa zusätzlich 2.000 SAP-Berater allein in Österreich benötigt. Das sagt auch SAP-Geschäftsführerin Christina Wilfinger ganz offen.

Obwohl die Gehälter durchaus üppig und die Arbeitsbedingungen erfreulich sind

– mit viel Flexibilität bei Zeit- und Ortsteilung sowie Homeoffice und Family-Bonus – gelingt es nur schwer, die vielen Jobs zu besetzen. Praktisch alle SAP-Firmen haben eigene Trainee-Programme laufen und suchen händeringend nach neuen Leuten, egal ob vom Mitbewerb, aus anderen Branchen zum Einschulen oder Absolvent*innen der Fachhochschulen und Universitäten.

>> IT übertrifft Tourismus <<

Betrachtet man die Situation makroökonomisch, wird schnell klar, wie bedeutsam der ganze Sektor mittler- ▶

weile für die Volkswirtschaft ist. Der österreichische IT-Markt generiert eine Bruttowertschöpfung von 11 Mrd. Euro (VOESI-Branchenstudie 2021), das entspricht einem Anteil von 3,1 Prozent des BIP. Zählt man die indirekten und induzierten Effekte (durch Lieferanten, Zulieferer, Konsumenten) hinzu, erhöht sich die Wertschöpfung auf 14,5 Mrd. Euro oder 4,1 Prozent der Gesamtwirtschaft. Fast die Hälfte davon (47,2 %) konzentriert sich dabei auf Wien, gefolgt von Oberösterreich, wo auch ein Großteil der IT-Dienstleister sitzt.

Laut der französischen teknowlogy Group nimmt der Dienstleistungssektor den größten Anteil am österreichischen IT-Markt ein, er ist etwa 1,65-mal so groß ist wie der heimische Softwaremarkt. So



Fotos: iStock

Was mit ERP begann, ist heute ein komplexes Lösungsangebot für alle Unternehmensprozesse.

SAP-PARTNER MIT HAUPTSITZ ODER WESENTLICHEN SAP-UMSÄTZEN IN ÖSTERREICH

RANKING NACH UMSATZGRÖSSE

	Unternehmen in Österreich	Standorte	Umsatz Österreich 2021 in Mio.	Mitarbeiter*innen in Österreich
1	S&T AG	33 Länder weltweit	120,5 (international 1250,0)	588
2	CNT Management Consulting AG	9 Standorte in EU, USA und Brasilien	80,0	300
3	TPA Steuerberatung GmbH	30 Standorte in 12 Ländern	66 (international 112,0)	700
4	scc EDV-Beratung AG	4 Standorte in AT, RU	56,0	265
5	msg Plaut AG	7 Standorte in 7 Ländern	35,7 (international 66,9)	200
6	BEKO Engineering & Informatik GmbH	5 Standorte in AT, 5 in CZ, 3 in SK, 3 in HU	33,8	414
7	unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG	Nur Österreich	30,0	70
8	ITSDone Holding GmbH	3 Standorte in AT, RO, Mexiko	26,0	250
9	All for One Group SE	33 Standorte, davon 4 in AT	23,7 (international 372,9)	140
10	Phoron Consulting GmbH	4 Standorte in AT, ES, BR, DE	20,3	160
11	Scheer Austria GmbH	28 Standorte in 10 Ländern	15,5 (international 100,0)	80
12	Snap Consulting GmbH	2 Standorte AT, DE	14,3	89
13	SNP Schneider-Neureither & Partner SE	30 Standorte in 11 Ländern	12,3 (international 166,0)	50
14	SRB Consulting Team GmbH	Nur Österreich	9,4	58
15	INFORMATICS Holding GmbH	Nur Österreich	8,2	39
16	ConVista Faktor Zehn GmbH (ConVista Consulting AG)	15 Standorte in 11 Ländern	8,0 (international 93,7)	41
17	SINN Consulting GmbH	Nur Österreich	3,9	25
18	client4u IT-Consulting GmbH	4 Standorte in AT	2,1	23

gaben 2020 heimische Firmen rund 3,6 Mrd. Euro für IT-Dienstleistungen aus, für Software etwa 2,2 Mrd. Euro. Die Erwartungen für 2021 und 2022 sind unverändert positiv: 5,1 % Wachstum. Dabei dominiert der Bereich Cloud-Anwendungen mit einem Wachstum von 30,5 % pro Jahr, während alle anderen Bereiche zwischen 0,7 und 5,2 % zulegen.

Im Ranking der Software-Verkäufe liegt SAP laut teknowlogy ganz vorne, gleich hinter Microsoft auf Platz 2, aber weit vor IBM, Oracle, Knapp, Hitachi u. a. Im Ranking der großen IT-Service-Anbieter dominieren in Österreich nach wie vor ATOS und IBM vor DXC Technology, T-Systems, Kapsch & Co. Hier rangiert SAP zwar unter den Top 10, aber doch eher im hinteren Feld. Der Grund dafür ist einfach: SAP sieht sich als Dienst-

28 MRD. EURO

Jahresumsatz verzeichnete SAP im Vorjahr. Die 440.000 Unternehmenskunden wickeln 87 % des weltweiten Handelsvolumens ab.

leister für seine Reseller (SAP-Berater) und Lizenzgeber für Kunden und geht daher eher selten selbst zum Kunden.

>> Geheime Mächtschaften <<

Doch was macht SAP dann so groß? Ein zentrales Erfolgsrezept ist neben der hohen Innovationskraft und Branchenaffinität der Software wohl die überaus en-

ge Bindung zu seinen externen Beraterfirmen. Während Franchise-Unternehmen wie McDonald's oder REMAX ihre Partner unter ein Markendach zwingen, fördert SAP sein Berater- und Reseller-Netzwerk mit vielen Zuckerln und klugen Loyalitätsprogrammen, nach innen mit Wettbewerb und nach außen mit wirksamen (sportlichen) Auszeichnungen.

Für die Partnerfirmen wurde ein komplexes System an Goodies und Gifts entwickelt, die nahezu unhinterfragt und seit Jahren für gute Stimmung sorgen. Wer einmal bei einer Auszeichnungsshow dabei war, weiß was damit gemeint ist. Im Wettbewerb um Aufmerksamkeit freut sich jeder Firmenchef wie ein Kind, wenn er zum »SAP-Partner des Jahres« ausgerufen wird – auch wenn es von dieser Auszeichnung gleich Dutzende gibt. Doch das spielt keine Rolle, es macht sich gut beim Kunden.

Das erklärt jedoch nicht das Geheimnis des Erfolgs und das rapide Wachstum der SAP-Beratungshäuser. Hartgesotten, aber nicht blind verteidigen sie ihre Geschäftsfelder und empfehlen Lösungen, die oft deutlich komplexer sind als die anderer Softwarehäuser, aber eben mit dem Qualitätssiegel SAP versehen. Bei SAP ist man sicher, dass die Unternehmensstrategie morgen nicht eine völlig andere ist als heute. Treue und Loyalität ist eine Qualität, die nirgendwo anders so ausgeprägt ist wie bei den heimischen SAP-Beratern. Die Investitionssicherheit bei SAP beruhigt eben nicht nur Kunden, sondern auch Berater. SAP hat über die Jahre seine eigene Technologie und Programmiersprache entwickelt, die anderen überlegen war und Beständigkeit bewiesen hat – nicht nur akademisch programmtechnisch, sondern ganz praktisch im Kundeneinsatz – mit dem zentralen Vorteil: SAP hat das Management seiner Software viel besser im Griff als Mitbewerber. Die Support-Schiene sei einzigartig, verrät ein Insider. Das ist es auch, was Berater bindet: »Wenn man sich einmal das Wissen und die Erfahrung angeeignet hat, dann wirft man das nicht mehr so schnell über Bord.« Das ist quasi eine Jobgarantie fürs Leben.

Die Partnerlandschaft setzt auf ein gutes Arbeitsklima in den Projekten. Firmen wie die Atos-Tochter unit-IT in Leonding zählen regelmäßig zu den »Besten Arbeitgebern Österreichs«. Auch Scheer Austria setzt auf die Einbindung der Mitarbeiter: ►

Tabelle: Redaktionelle Auswahl von SAP-Beratungshäusern und SAP-Partnern mit mehrheitlich Projektgeschäft oder Sitz in Österreich. Während Unternehmen wie beispielsweise CNT 100 % SAP-Geschäft verzeichnen, variiert der SAP-Anteil am Gesamtgeschäft insbesondere bei IT-Dienstleistern wie S&T, BEKO und anderen.

Quellen: Wilfried Seywald, Eigenangaben der Unternehmen

Beratungsschwerpunkte

S/4HANA Cloud ERP, SAP Analytics Cloud, SAP-Basisbetrieb, S/4HANA-Migration
SAP S/4 HANA ERP & Transformation, HCM & Success Factors, Ariba, UX, Analytics Cloud
SAP-Payroll, Buchhaltung und Bilanzierung, Outsourcing-Prozesse
SAP-Gesamtlösungen, Personalwirtschaft SAP HCM
SAP Finance & Analytics, Cloud, Logistics, RISA und S/4HANA, SAP Rollouts u. a.
SAP Business by Design, SAP Quickstart
SAP-S/4 HANA-Migration, Cloud, Logistic, Financials und SAP-Basisberatung und -Betrieb
SAP HANA, SAP on Azure, SAP Innovations (Wearables, RFID), Application Management
SAP Full Service Provider: SAP-S/4HANA-Conversion, Business by Design, Azure, UX, IOT
Transformation, Implementierung und Globalisierung von SAP-ERP-Systemen, Analytics & Reporting und Portfolio-Projekt-Ressourcenmanagement, SAP-Rollouts nach Brasilien
SAP Full Service Provider sowie Business-Prozessmanagement mit Celonis und Signavio
Healthcare, snapWARE Best Practice, SAP Logistikberatung, SAP BTP, SAP Zusatzentwicklungen
SAP-Transformation, S/4 und BW durch den Einsatz der SNP-Software CrystalBridge
SAP S/4HANA, Customer Experience, Enterprise Asset Management, Business Warehouse & Analytics
SAP S/4HANA Digital Core, SAP i.s.h.med, SAP HCM
Analytics, Application Development & Integration, UX, Data Management, Digital Supply Chain
SAP FI-CA, CI, BRIM, S/4HANA, SAP-Migration
SAP-Output und SAP-Programmierung

»Wir bieten neben der intellektuellen und beruflichen Herausforderung ein familiäres Umfeld mit Human Touch«, heißt es dort. Und man geht Kundenprojekte bei Bedarf auf gut österreichisch auch hemdsärmelig an. Wenn einmal ein Standard einen Geschäftsprozess nicht genau abdeckt, springen die lokalen Spezialisten ein: snap Consulting zum Beispiel entwickelt Add-ons, die flexibel in den SAP-Kosmos integrierbar sind.

>> Unterschiedliche Zugänge <<

Ein weiterer Trend und vielleicht auch Erfolgsfaktor ist die Tatsache, dass sich SAP in immer mehr Business-Regionen und

Branchen bewegt und mit seiner Cloud-Strategie »Rise with SAP« lückenlos reüssiert. Wenn es um Geschäftsprozesse geht, kommt man an SAP nicht mehr vorbei, schon gar nicht an seinen Cloud-Plattformen wie etwa dem Beschaffungsmanagementsystem Ariba oder dem Personalmanagementsystem SuccessFactors. Das wissen inzwischen auch alle IT-Dienstleister, die bisher wenig bis nichts mit SAP am Hut hatten. IT- und Softwarehäuser wie Axians, Beko, S&T und viele andere sind längst auf den Zug aufgesprungen.

Auf der anderen Seite des Spielfelds stehen die großen Wirtschaftsprüfer und Ma-

nagementberater, die für die notwendige digitale Transformation und Prozessveränderung in Unternehmen die Strategien, Strukturen und Maßnahmen liefern sollen. Auch sie müssen mit SAP vertraut sein, wenn Sie »Part of the Game« sein wollen. Alle samt und sonders sind inzwischen Teil der mächtigen SAP-Allianz.

Zahlen zu SAP-Umsätzen erhält man bei den einen wie den anderen kaum. Die großen IT- und Software-Dienstleister sprechen von zehn bis 30 Prozent des Geschäfts, das sie mit SAP-relevanten Dienstleistungen erwirtschaften. Bei den großen Managementberatern dürfte es deutlich weniger sein, aber

DAS RANKING DER INTERNATIONALEN TOP-PARTNER FÜR SAP-PROJEKTE MIT STANDORTEN IN ÖSTERREICH

RANKING NACH UMSATZGRÖSSE

	Unternehmenstochter in Österreich	Standorte	Konzernumsatz International 2021 in Mio.
1	Accenture GmbH	200 Standorte in 50 Ländern	50.500
2	Deloitte Österreich	150 Länder, 13 Standorte in AT	45.900
3	PwC Österreich GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	156 Länder weltweit	45.000
4	Ernst & Young Österreich	700 Standorte in 150 Ländern	40.000
5	KPMG Austria	145 Länder weltweit	32.130
6	Capgemini Österreich GmbH	50 Länder weltweit	18.160
7	Atos IT Solutions and Services GmbH	71 Länder weltweit	11.000
8	Wipro IT Services Austria GmbH	67 Länder weltweit	8.130
9	T-Systems Austria GesmbH	97 Standorte in 23 Ländern	4.000
10	Tietoenvy Corporation – Tieto Austria GmbH	90 Länder weltweit	3.000
11	Axians ICT Austria GmbH	11 Standorte in AT und DE	2.700
12	NTT DATA Business Solutions AG	30 Länder weltweit	1.072
13	adesso SE	47 Standorte in 10 Ländern	(Jahr 2020) 523,4
14	Valantic GmbH	32 Standorte in DACH	270
15	Q_Perior AG	15 Standorte in 8 Ländern	(2020) 225,01
16	Horvath & Partner Management Consulting GmbH	16 Standorte in 9 Ländern	215
17	Conet Technologies Holding GmbH	13 Standorte in 3 Ländern	(2020) 148,0
18	ATOSS Software AG	15 Standorte in 6 Ländern	97,1
19	Infomotion GmbH	10 Standorte in DACH	(2020) 60,7

dafür strategisch umso wichtiger. Die eigens geschaffene SAP-Abteilung von KPMG in Österreich macht so etwa 7 Mio. Euro Umsatz mit SAP-Beratung. Auch Horváth Österreich erwirtschaftet einen guten Teil seines Umsatzes von 13,8 Mio. mit SAP-Know-how.

>> Die führenden SAP-Berater <<

Im Sport ebenso wie in der Kunst reüssieren jene Kandidaten, die sich spezialisieren und auf eine Aufgabenstellung konzentrieren. Das ist inzwischen selbst bei dezidiert auf SAP fokussierten Beratern nicht mehr so einfach, da der Bauchladen der Produk-

te und Anwendungen so groß geworden ist. Dennoch verdienen sie höchste Bewunderung, da sie den langen Weg mitgegangen und in ihrer Loyalität zum deutschen Softwarekonzern standhaft geblieben sind.

Im *Report-Ranking* werden sie gelistet, wenn auch nicht immer im Spitzenfeld, doch ihr Wachstum ist beachtlich, seit Mitte der 1990er-Jahre haben sie sich entwickelt. Meist waren es zuerst ein paar Berater, die sich in einer Partnerschaft zusammengetan und eine eigene Firma gegründet haben. In einer zweiten Phase kamen die Mitarbeiter der Gründer hinzu, in einer dritten Phase des Wachstums die dritte und vierte Hierar-

chie und die Expansion an Auslandsstandorte. Ob eigentümergeführt oder angedockt an internationale Strukturen, geblieben ist die geheime Obsession für Businessprozesse und deren optimale Bewältigung. Die besten Beispiele hierzu sind CNT, Phoron, msg Plaut, scc, unit-IT oder Scheer, aber auch kleinere Beratungshäuser wie snap Consulting, SRB, Informatics, Sinn Consulting oder ITSDone. Daneben gab und gibt es einige Ableger von deutschen SAP-Beratern, die sich allerdings etwas schwerer tun, im Markt zu reüssieren.

>> Macher sind gefragt <<

Eine kürzlich publizierte KornFerry-Studie zeigte auf, dass in der noch jungen Digitalwirtschaft viele Gründer operativ ihre Konzerne führen. Auch in der etwas älteren SAP-Szene dominieren nach wie vor die Gründer und ihre Partner. Sie sind derzeit vor allem mit der digitalen Transformation der Wirtschaft und Industrie und ihrer eigenen Expansion befasst, da sind Macherqualitäten gefragt.

Quellen: Wilfried Seywald, Eigenangaben der Unternehmen

Beratungsschwerpunkte

SAP-Industrielösungen von Beratung bis Implementierung, integrierte eigene Digitalplattform

SAP Enterprise, Finance & Supply Chain Transformation

SAP-S/4HANA-Transformation, SAP Finance, HR, Analytics, Logistik & Produktion

Gesamte SAP-Lösungspalette

Business Integrator für S/4Hana-Transformationen, ESG-Schwerpunkt, Design2Operate, Gesundheits- und Utility-Bereich

SAP-Modernisierung, S4/HANA-Transformation, Analytics Cloud, Green Core Sustainability Offers

SAP-S/4HANA-Migration, SAP-S/4HANA-Cloud, SAP-Outsourcing

SAP-Transformation, Cloud-Migration, SAP-Industrielösungen, SAP Intelligent Enterprise und SAP Line-of-Business Solutions, SAP Application Management Services

Dynamic Services for SAP Solutions und für SAP HANA inklusive Rechenzentrumsbetrieb, Human-Capital-Management(HCM)-Lösung von SuccessFactors als SaaS, Partnerschaft mit SAP für IoT-Lösungen insbesondere für die Logistikindustrie

SAP-S/4HANA-Transformation, SAP Data & Analytics, SAP-Prozessberatung und -Optimierung, SAP Application Management

S/4HANA-Conversions, SAP-Applikations-Support, SAP-Implementierungen, SAP Ariba

Automobilzulieferer, Handel, Life Sciences, Chemie, Hightech und Elektronik

Gesamtes SAP-Spektrum

SAP-Services, Customer Experience Management, Digitalstrategie-Beratung, Financial Services Automation sowie Smart Manufacturing Industries & Supply Chain

Gesamtes SAP-Spektrum

S/4-Vorstudien und -Roadmaps, E2e Prozessdesign, Change Management entlang Activate-Methode

Gesamtes SAP-Spektrum

Personaleinsatzplanung und Workforce-Management

Gesamtes SAP-Spektrum

3,6 MRD. EURO

gaben österreichische Unternehmen 2020 für IT-Dienstleistungen aus. Die Wachstumserwartungen sind mit rund 5 % unverändert hoch.

Wie die Transformation der SAP-Beraterlandschaft in den nächsten zehn Jahren aussehen wird, dazu äußert sich die Branche eher zurückhaltend. Einige werden verkaufen, einige fusionieren, einige wollen weiter wachsen.

Sicher ist, dass die Digitalisierung noch am Anfang steht und dass die »Gründergeneration« der Berater irgendwann in Pension gehen wird. Zu hoffen bleibt nur, dass der Treueschwur zu SAP auch in der nächsten Generation hält. Nur dann kann die Sonne im Business-Universum weiter leuchten. ■

Dr. Wilfried Seywald ist Journalist und Kommunikationsberater in Wien.

Tabelle: Redaktionelle Auswahl internationaler IT-Dienstleister mit wesentlichem SAP-Geschäft in Österreich sowie ausgewiesene SAP-Beratungshäuser (wie etwa der erste große SAP-Berater in Österreich Horváth & Partner). Umsätze international tätiger Konzerne werden in der Regel nicht auf Länder heruntergebrochen kommuniziert, ebenso variiert der SAP-Anteil am Gesamtgeschäft von Unternehmen zu Unternehmen. Wir haben aus diesem Grund ein Ranking nach Gesamtumsätzen weltweit vorgenommen.

Europas größter Softwarehersteller SAP hat hohe Wachstumsambitionen. Doch die Konkurrenz schläft nicht: Viele Anbieter haben mit schlanken Strukturen aufgeholt. Die Zukunft liegt in der Cloud, soweit sind sich alle einig – die Kunden müssen noch überzeugt werden.

Sprung in

VON ANGELA HEISSENBERGER



Alles begann Anfang der 70er-Jahre mit ERP. Hinter dem Kürzel verbirgt sich »Enterprise Resource Planning« – eine Software, die alle Kernprozesse zur Steuerung betrieblicher Abläufe umfasst. Die Gründer des deutschen Unternehmens SAP erkannten das Potenzial und schickten sich an, mit ihrem ERP-System von Walldorf in Baden-Württemberg ausgehend die Welt zu erobern. Bis heute ist ERP das Hauptprodukt des Konzerns, inzwischen in der vierten Generation in der Version SAP S/4HANA, die durch eine ganze Reihe spezialisierter Softwarepakete ergänzt wird.

SAP schaffte es über Jahrzehnte, sich in der schnelllebigen IT-Branche zu behaupten, und drückte unzähligen Unternehmen ihren Stempel auf. Heute dreht sich das Business noch rascher. Künstliche Intelligenz und Algorithmen, die riesige Datenmengen in kürzester Zeit analysieren und daraus Entscheidungen ableiten können, bestimmen künftig die Schlagzahl.

Mit der im Vorjahr gestarteten Cloud-Strategie »Rise with SAP« verfolgt der deutsche Softwarekonzern sehr ambitionierte Wachstumsziele. Die Sparte soll schon heuer um rund ein Viertel zulegen und bis 2025 einen Umsatzsprung auf mehr als 22 Milliarden Euro einbringen. 2021 überraschte SAP mit einem starken Betriebsergebnis von 8,4 Milliarden Euro (Gesamtumsatz: 27,84 Mrd. Euro), nachdem die Gewinnprognose zuvor bereits mehrmals angehoben worden war.

die Cloud



VIER SÄULEN EINES INTELLIGENTEN UNTERNEHMENS

1. Resilienz: Märkte können sich über Nacht verändern. Intelligente Unternehmen sind in der Lage, den Herausforderungen eines volatilen Marktes standzuhalten. Mit Hilfe intelligent verknüpfter Daten können sie Risiken frühzeitig erkennen und auf Veränderungen schnell reagieren. Dank ihrer Analysetools bekommen Entscheidungsträger*innen die für sie relevanten Informationen nahezu in Echtzeit, um fundierte Anpassungen umzusetzen.

2. Rentabilität: Die Sammlung und smarte Vernetzung von Daten schafft jederzeit Transparenz über sämtliche Geschäftsprozesse. Optimierungs- und Einsparpotenziale werden offengelegt, sodass Finanzverantwortliche Ausgaben kontrollieren und gezielt steuern können. Fehler werden aufgedeckt, bevor sie passieren und die Compliance wird erhöht. Zudem setzen Intelligent Enterprises auf die Automatisierung manueller Aufgaben.

3. Employee Experience: Werden alltägliche, nicht wertschöpfende Prozesse, wie z. B. administrative Aufgaben, automatisiert, erhöht sich nicht nur die Produktivität sondern auch die Mitarbeiter*innenzufriedenheit deutlich. Denn die smarten, benutzerfreundlichen Tools erleichtern und beschleunigen die Arbeit. Mitarbeiter*innen bleibt mehr Zeit für die wichtigen Aufgaben und es werden kreative Freiräume geschaffen.

4. Nachhaltigkeit: Intelligente Unternehmen setzen auf Digitalisierung – der Papierkrieg ist hier längst gewonnen. Wer nachhaltiger wirtschaften möchte, muss aber auch vom CO₂-Fußabdruck bis zum Ressourcenverbrauch seine Umweltbelastung messen und im Blick behalten. Nur so können Prozesse aktiv gesteuert und hin zu mehr Nachhaltigkeit optimiert werden.

Quelle: SAP Concur



“ Den Wildwuchs an unterschiedlichen Systemen zu harmonisieren, ist tägliches Geschäft der IT-Dienstleister. ”

Statt das IT-Herzstück im Unternehmen on-premise zu haben, werden nun Standardlösungen als Software-as-a-Service in der Cloud angeboten. Software im Abo übers Netz – das kommt einem Paradigmenwechsel gleich und stößt viele, langjährige SAP-Kunden vor den Kopf. Entsprechend groß ist die Skepsis. Neben neuen Features für das Monitoring und Reporting von Geschäftsprozessen soll das Cloud-Modell vor allem als Lösung aus einer Hand überzeugen. Besonders Zuckerl: Mit dem regelmäßig aktualisierten Servicepaket stehen neue Funktionen automatisch als Updates in der Cloud zur Verfügung. Die kontinuierliche Teilhabe an Innovationen könnte angesichts erheblich

kürzerer Entwicklungszyklen tatsächlich der Schlüssel zum Erfolg sein, denn nach zehn Jahren sieht so manche Software recht alt aus. Auch das Thema Nachhaltigkeit – Stichwort »Green IT« - gewinnt zunehmend an Bedeutung.

>> Individualisierung als Bremsklotz <<

SAP strebt die Technologieführerschaft im Cloud Computing an. Doch Mitbewerber wie Oracle, Salesforce, Workday oder Ui-Path haben nicht geschlafen und mit schlanken Strukturen, flexiblen Anwendungen und ansprechenden Benutzeroberflächen aufgeholt. Wenn es um die detaillierte Abbildung betriebswirtschaftlicher End-to-End-Prozesse in Echtzeit geht, hat SAP noch immer die Nase vorn.

Die Positionierung von SAP als offenes System, an das unterschiedliche Erweiterungen andocken konnten, erweist sich nun jedoch als Bremsklotz: In vielen Unternehmen ist im Laufe der Jahre um den ERP-Kern eine heterogene IT-Landschaft aus Systemen verschiedenster Anbieter gewachsen. Diesen Wildwuchs zu harmonisieren und Schnittstellen zu schaffen, um reibungslose Abläufe zu ermöglichen, ist inzwischen tägliches Geschäft der IT-Dienstleister. Die Migration zu S/4HANA gestaltet sich nicht zuletzt aufgrund des hohen Individualisierungsgrads oftmals schwierig und ist mit großem Aufwand verbunden.

Auch den Weg in die digitale Transformation haben manche Unternehmen bereits auf eigene Faust begonnen. Hier stellt SAP jetzt den Fuß in die Tür und verspricht mit der intelligenten Plattform eine einheitliche Lösung für alle Unternehmensbereiche.



Friedrich Lammer, Phoron: »Individualisierung ja, aber nur dort, wo sie unbedingt notwendig ist. Das ist ein Mind Change im Business.«

Fotos: iStock, Phoron, Klaus Fänge

Public Cloud bedeutet jedoch nicht bloß Software-as-a-Service mit Adaptionmöglichkeiten, sondern einen generellen Wechsel zu standardisierten Angeboten. SAP-Anwender müssen sich von ihren individuellen Lösungen verabschieden. Das erfordert auch andere Skills in der Beratung. Das Wiener Softwarehaus Phoron Consulting hat mit Phoron Cloud eine eigenes Tochterunternehmen gegründet, um die Cloud-Strategie proaktiv voranzutreiben. »Wir sind sehr früh auf den Cloud-Zug aufgesprungen«, bestätigt Phoron-Geschäftsführer Friedrich Lammer. »Man muss Kunden dazu bringen, Standardsoftware anzunehmen – und zwar nicht als Entwicklungsplattform, um darauf eine eigene Welt zu bauen. Wir haben Mitarbeiter*innen, die genau dafür affin sind, um den Marktauftritt entsprechend forcieren zu können.« Lammer ortet eine Rückbesinnung in der Branche: »Individualisierung ja, aber nur dort, wo sie unbedingt notwendig ist. Das ist ein Mind Change im Business.«

>> Potenzial durch Monitoring <<

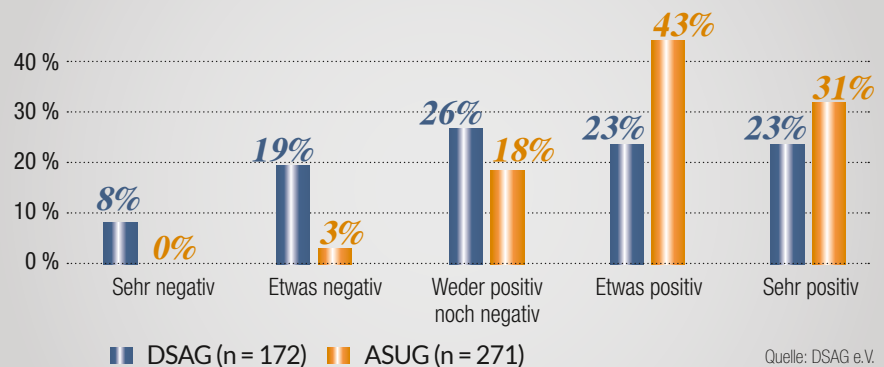
Die Unternehmensberatung McKinsey

geht davon aus, dass die kommenden zehn Jahre mehr technologischen Fortschritt bringen werden als das gesamte letzte Jahrhundert. Effizientes Prozessmanagement ist für Unternehmen der entscheidende Faktor, um im Wettbewerb bestehen zu können. Ob Lockdowns, Rohstoffengpässe, stockende Lieferketten – die letzten beiden Jahre überstanden jene Unternehmen am besten, die

ihre Abläufe rasch an die veränderten Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse anpassen konnten.

Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen, die wiederkehrende Prozesse noch nicht automatisiert haben, profitieren von der digitalen Transformation ungleich mehr. Falsch ausgeführte Kundenaufträge, liegengeliebene Reklamationen oder zu

GENERELLE EINSTELLUNG ZUR CLOUD



FRAGE: Wie ist die generelle Einstellung in ihrem Unternehmen bzw. in ihrer Organisation zur Cloud?
DSAG = Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe, ASUG = Americas SAP User Group



FRAGE: Outsourcing der SAP Buchhaltung oder Lohnverrechnung – und zwar „ASAP“?



ANTWORT:

Schicken Sie uns einfach eine E-Mail an SAP-Buchhaltung@tpa-group.at oder an SAP-Lohnverrechnung@tpa-group.at



ERLEDIGT!



Unsere SAP-Beratungsschwerpunkte

- SAP-Payroll
- SAP-Buchhaltung und Bilanzierung
- Begleitung von Outsourcing-Prozessen auf SAP-Payroll bzw. Buchhaltung

TPA Steuerberatung

Wiedner Gürtel 13, Turm 24, 1100 Wien, THE ICON VIENNA

www.tpa-group.at

“ Die Verbesserung der Qualität und Prozesseffizienz ist auch für KMU relevant. ”

spät bezahlte Rechnungen verursachen nicht nur zusätzliche Kosten, sondern beeinträchtigen auch die Beziehung zu Kunden und Lieferanten. Dem Aufwand für die Transformation steht eine erhebliche Verbesserung der Prozesseffizienz und Qualität gegenüber, die auch für KMU relevant ist. Das Monitoring geschäftskritischer Daten ermöglicht

zudem, klare Ziele zu definieren und konsequent anzupeilen.

Bei Unternehmen, die digital bereits gut aufgestellt sind, ist es ratsam, die Anforderungen einer genauen Überprüfung zu unterziehen, zumal allein die Überlegung, das gesamte IT-System komplett zu erneuern, in der Regel veritable Albträume auslöst. Aller-

dings bietet sich Organisationen mit sehr heterogenen Strukturen die einmalige Chance, mit der Transformation in die Cloud gleich auch eine Harmonisierung vorzunehmen.

Die IT in Unternehmen hat durch die intelligenten Steuerungsmechanismen eine Aufwertung erfahren und ist heute deutlich stärker in strategische Entscheidungen ein-



Noëmi Schmutzer, Accenture: »Plattformen, die interne und externe Datenquellen verknüpfen, sind stark im Kommen.«

gebunden. Da die Auswahl des Betriebssystems bei Cloud-Systemen de facto wegfällt, liegt der Fokus auf passenden Applikationen. »Im Zuge der Umstellung auf S/4HANA führen unsere Kunden häufig einen Relaunch der Formulare durch, auch die Datenbeschaffung wird besser strukturiert. Wir legen Wert auf Wiederverwendbarkeit sowie eine möglichst hohe und einfache Wartbarkeit«, erklärt Markus Gösweiner, Geschäftsführer des auf SAP-Output spezialisierten Unternehmens client4u mit Standorten in Linz, Dornbirn, Graz und Windischgarsten. Zu den langfristig betreuten Kunden von client4u zählen zahlreiche österreichische Energieversorger, die aktuell z.B. beim Thema Energiekostenausgleich unterstützt werden. Für einen Kärntner Energieversorger implementierte client4u im Vorjahr »ein hochdynamisches Rechnungsformular«, so Gösweiner, »das sämtliche Steuerungsmöglichkeiten über das Customizing bietet«.

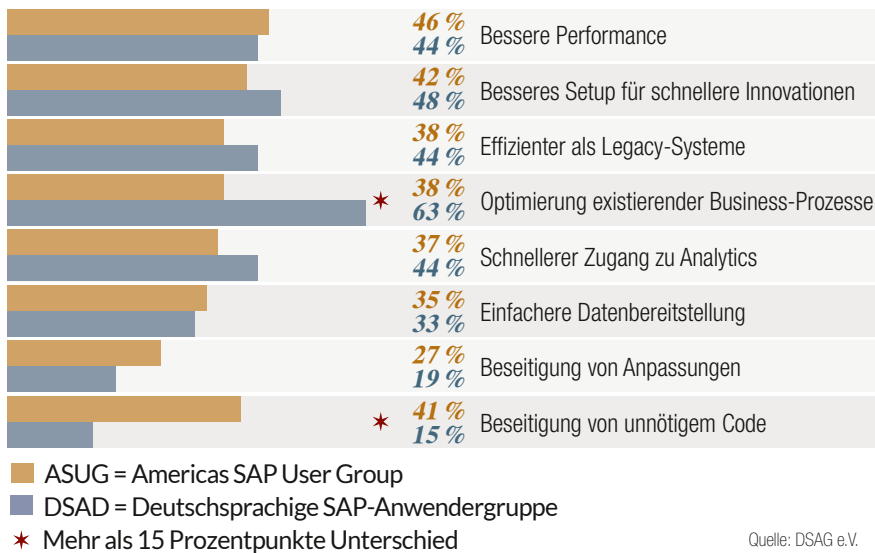
>> Blick in die Zukunft <<

»ERP-Systeme bleiben wichtig«, ist Noëmi Schmutzer, Managing Director CFO & Enterprise Value bei Accenture, überzeugt. Diese werden jedoch »schlanker« und durch spezifische Satellit-Plattformen ergänzt, die für diese Themen eine eigenständige Geschwindigkeit und Spezifizierung mitbringen, z. B. in den Bereichen Finanzen, Einkauf und Personal oder in Disziplinen wie Prozessmanagement, Automatisierung und

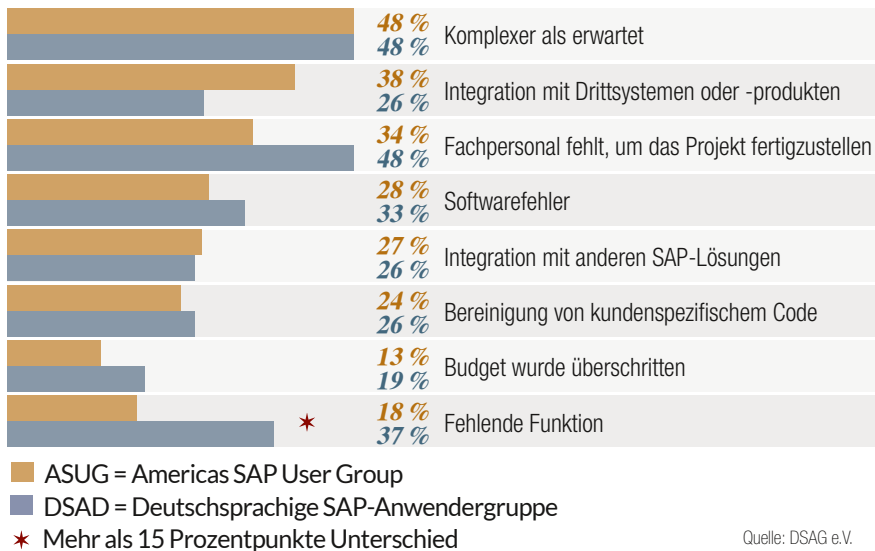
Fotos: client4u, Accenture

20

VORTEILE BEI SAP S/4HANA-EINSATZ



HERAUSFORDERUNG BEI SAP S/4HANA-IMPLEMENTIERUNG



HÜRDEN DER TRANSFORMATION. Die Mehrheit der SAP-Anwender beurteilt S/4HANA positiv, auch wenn die Umsetzung bisweilen stockt. Die USA und deutschsprachige Länder kämpfen mit ähnlichen Problemen.



Markus Gösweiner, client4u: »Wir legen Wert auf Wiederverwendbarkeit sowie möglichst hohe und einfache Wartbarkeit.«

Orchestrierung. Generell nehme die Bedeutung von Daten und Analysen zu, meint die Accenture-Expertin: »Plattformen, die interne und externe Datenquellen intelligent ver-

knüpfen und damit differenzierende Insights generieren, sind stark im Kommen.« Neben dem Einsatz von künstlicher Intelligenz, etwa bei der prediktiven Analyse, zeichnet sich im Bereich der integrierten Planung ein weiterer Trend ab, so Schmutzer: »Planungssoftware, die in der Lage ist, die Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg intelligent zu verknüpfen und den Planungsprozess zu integrieren und zu vereinfachen, gehört die Zukunft.«

Die Anbindung von Data Analytics oder künstlicher Intelligenz bildet die Basis für ein völlig neugestaltetes Ökosystem. Prozesse aufzuräumen, um sie optimieren und standardisieren zu können – daran führt kein Weg vorbei, auch wenn viele Unternehmen dieses aufwendige, manchmal auch schmerzhafteste, Unterfangen so lange wie möglich aufschieben. Es lohnt sich jedoch, über ERP hinaus einen Blick auf die Kunden- und Produktionsprozesse zu werfen.

Hier liegt der Mehrwert für den Geschäftserfolg. Mittels Process Mining werden oftmals Schwachstellen offengelegt, die bislang unentdeckt blieben.

Insofern ist die Transformation kein reines IT-Projekt, sondern eine strategische Richtungsentscheidung für die Zukunft. Dafür braucht es Berater*innen, die das Unternehmen, die Prozesse, aber auch IT verstehen. Doch nicht nur bei den Systemen, auch am Beratermarkt selbst kündigt sich ein Wandel an. Der heimische SAP-Markt ist »alt« – in Österreich siedelte SAP 1986 nach der Schweiz die zweite Auslandstochter an. »Die meisten der heute tätigen Beratungsunternehmen wurden Ende der 90er-Jahre von jungen Leuten gegründet und stehen vor einem Generationenwechsel«, sagt Phoron-Chief Lammer, der in den nächsten fünf bis zehn Jahren eine massive Marktkonsolidierung erwartet: »International agierende Berater werden letztlich den Ton angeben.« ■

INTERVIEW

»Die IT ist der zentrale Treiber der Wertschöpfung«

Die Verfügbarkeit von fundierten Daten verschafft Unternehmen erhebliche Vorteile, weiß Iris Konrad, Vice President SAP Transformation bei Capgemini Austria.

(+) PLUS: Ändert sich mit dem technologischen Wandel auch die Art und Weise, wie Entscheidungen in Unternehmen getroffen werden?

Iris Konrad: Für viele Unternehmen ist IT mehr und mehr der Kern und zentrale Treiber ihrer Wertschöpfung. Dazu zählt auch, dass Unternehmensdaten als Basis für schnellere und fundierte Geschäftsentscheidungen genutzt werden. Auch in Österreich unterstützen wir unsere Kunden dabei, dies in der Praxis umzusetzen, etwa mit intelligenten Technologien. Diese liefern beispielsweise die notwendige Datenbasis, machen Prozesse überschaubar und stellen vorkonfigurierte Berichte, Dashboards und andere Analysetools bereit. Entscheidend dafür ist eine hohe Datenverfügbarkeit, etwa über eine Cloud-Plattform.

(+) PLUS: Was spricht für eine Cloud-Lösung?

Konrad: Unternehmen sehen sich einem zunehmenden Kostendruck und hohen Erwartungen an die Verfügbarkeit und Flexibilität gegenüber. Hier können Cloud-Lösungen Abhilfe schaffen: Sie ermöglichen eine höhere Skalierbarkeit und Produktivität, und senken zugleich die Kosten. Zudem trägt die Cloud zur Auflösung von Datensilos bei: Mit einer Cloud-Lösung können Daten zentral bereitgestellt und der Vernetzungsgrad innerhalb des Unternehmens erhöht werden. Damit sind Unternehmen besser in der Lage, agil auf aktuelle Markttrends zu reagieren und sich zukunftsfähig aufzustellen.

(+) PLUS: Sind Echtzeit-Systeme ein Wettbewerbsvorteil?

Konrad: Datenanalysen in Echtzeit können Unternehmen bei einem schnelleren und fundierten Entscheidungsprozess unterstützen und damit die Ge-



Iris Konrad, Capgemini Austria: »Mit einer Cloud-Lösung können Unternehmen agil auf aktuelle Markttrends reagieren.«

schäftsprozesse beschleunigen. Das verschafft ihnen in allen Branchen erhebliche Vorteile – vom Supply Chain Monitoring, um Unterbrechungen der Lieferkette zu verhindern, bis hin zur Auswertung von Prozessdaten einer Produktionsanlage, um die Effizienz von Maschinen auszuwerten. Mit Echtzeitanalysen profitieren Entscheider*innen von einem umfassenden Überblick und präzisen Prognosen, und können auf aktuelle Entwicklungen zügig reagieren.

Transformation mit Weitblick

Auf digitaler Reise mit SAP

Christina Wilfinger ist seit 2021 Geschäftsführerin von SAP Österreich. Sie spricht über ihre Mission, den Transformationsprozess von Kunden und SAP-Partnern in Richtung Cloud zu unterstützen.

VON MARTIN SZELGRAD

22



(+) PLUS: Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen mit ihren SAP-Systemen? Welche Themen adressieren Sie mit dem Servicepaket »RISE with SAP«?

Christina Wilfinger: SAP feiert heuer 50-jähriges Jubiläum – mit RISE with SAP leiten wir die nächsten 50 Jahre unserer globalen Erfolgsgeschichte ein. Viele Bestandteile des Angebots gab es schon in den vergangenen Jahren. Neu ist die Bündelung von unterschiedlichen Services für Software und Technologie, Beratung und Analyse. Denn wir leben in einer vernetzten Welt, in der Prozesse nicht mehr auseinanderdividiert werden können. Weder Serviceleistungen noch Technologien können unabhängig voneinander betrachtet werden. Mit RISE with SAP bieten wir eine ganzheitliche Business-Transformation, bei der die bestehenden Kernprozesse in die S/4HANA Cloud-Plattform verlagert werden. Das Charmante an diesem Angebot ist der integrierte Service von Software, Beratungsleistung und auch IT-Infrastruktur – quer über den gesamten Wertschöpfungsprozess eines ERP-Systems. Für unsere Kunden bedeutet das, sie haben einen zentralen Ansprechpartner, der sie beim Geschäftsprozess über die technologischen Möglichkeiten bis hin zum Betriebsmodell begleiten kann. Wir sprechen damit Unternehmen in allen Branchen an. Durch die starke Marktdurchdringung in Österreich sind wir in 25 unterschiedlichen Industriebereichen vertreten. So haben wir etwa im Gesundheitsbereich eine hundertprozentige Abdeckung und sehen auch dort, dass die Vernetzung zwischen Industrien, mit Lieferanten und Kunden komplexer geworden ist. Das erfordert eine Standardisierung der IT.

(+) PLUS: Was bedeutet dieser Wandel für die IT- und Fachabteilungen in den Unternehmen?

Wilfinger: Man ist vom Silodenken abgekommen und betrachtet nun Finanz, Einkauf oder Vertrieb über die eigentlichen Prozesse hinaus. Bei den aktuellen Schwierigkeiten vieler Unternehmen in Logistik und Lieferketten dient die ganzheitliche Betrachtung auch der Planungssicherheit. Wenn ich meine Abläufe und meine Organisation nicht übergreifend designe, werde ich weder kurz- noch langfristig wettbewerbstauglich sein. Gerade in

ZUR PERSON



Christina Wilfinger ist seit Februar 2021 Geschäftsführerin von SAP Österreich. Davor war sie bei Microsoft Österreich für den Vertrieb im Enterprise-Bereich verantwortlich und bis 2016 bereits Mitglied der SAP Österreich-Geschäftsleitung sowie in leitenden Positionen bei Partnerunternehmen tätig. Die gebürtige Steirerin studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Wien und unterrichtet an der Donau-Universität Krems.

Foto: Paul Bauer

Österreich mit seinem starken Mittelstand in der Zulieferindustrie – 53 Prozent unseres BIP ist exportorientiert – braucht es integrierte und flexible Geschäftsprozesse. Das schlägt sich auch auf die Beratungsunternehmen nieder. Vor zehn Jahren hatten wir im SAP-Markt auf Module ausgerichtete Consultants: FI-Berater, Fachleute nur für den HR-Bereich oder nur für Logistiksoftware. Diese Profile verschwimmen zunehmend. Bei Themen wie »Order to cash« oder »Procure to pay« kann ich heute nicht mehr SAP-Finanzberater sein, ohne die Logistikprozesse eines Unternehmens zu verstehen.

(+) PLUS: Wie reagiert der Mittelstand auf Cloud-Services? Ist man den Angeboten der Hersteller und Dienstleister gegenüber offener geworden?

Wilfinger: Die Öffnung zur Cloud hat sich mit der Pandemie weiter verstärkt – Entscheidungen, die davor Monate gedauert hatten, mussten quasi von heute auf morgen getroffen werden. Der Markt hat sich aber schon in den Jahren davor verändert. Der Mittelstand hat nicht mehr die Zeit und auch nicht die

wert bringen. Einen Finanzprozess nur von einem Tool auf ein anderes zu übertragen, würde wenig verändern. Das Unternehmen würde damit nicht ein Stück mehr produzieren oder verkaufen. Wenn man allerdings durch eine Standardisierung und Reduktion der Komplexität vielleicht weg von seriellen Tätigkeiten kommt und Freiräume für Neues schafft, dann kann Innovation passieren. Die Leute sind dann nicht mehr damit beschäftigt, Daten von A nach B oder Informationen aus ihren Systemen herauszuholen, sondern können an neuen Produkten oder Servicemodellen arbeiten.

(+) PLUS: Wie groß ist die Partnerlandschaft von SAP in Österreich?

Wilfinger: Aufgrund unserer 35-jährigen Geschichte in Österreich haben wir natürlich ein hervorragendes Netzwerk mit über 100 Partnerfirmen am Markt. Die bestimmte Zahl zertifizierter SAP-Partner ist durch das teilweise internationale Geschäft unserer Partner und auch der österreichischen Berater gar nicht so einfach festzustellen und würde das Bild verzerren. Wir sind als SAP Öster-

reich Prozesswissen und Technologieverständnis zu verknüpfen. Wir spiegeln damit auch den Bedarf am Markt wider – wo der »Business Process Owner« die klassisch getrennten Rollen von Anwender und Technologieberater ablöst und vereint. Dieses Dreiergespann an Technologieverständnis, Branchen-Know-how und Prozesskompetenz ist auf allen Ebenen notwendig: bei uns als Hersteller, bei Beraterfirmen und Dienstleistern ebenso wie bei unseren Kunden.

(+) PLUS: Die IT-Branche wird seit Jahren von eklatantem Fachkräftemangel geplagt. Welche Perspektiven sehen Sie hier?

Wilfinger: Über den SAP-Bereich hinaus fehlen in Österreich derzeit zwischen 20.000 und 30.000 IT-nahe Fachkräfte. Davon ist nicht nur der IT-Markt betroffen, sondern jedes Unternehmen mit einer Finanz- oder Logistikabteilung. Sie alle benötigen Leute mit Wissen und Verständnis für Prozesse. Ich versuche gemeinsam mit meinem Team die vielen Berufsbilder der IT attraktiv zu machen. Es sind sehr spannende Tätigkeiten, und sie bieten außerordentliche Jobsicherheit. Man muss sich dabei aber bewusst sein, dass eine Ausbildung in der IT nicht mit einigen Kursen erledigt ist, sondern lebensbegleitendes Lernen erfordert. Und die beste Grundausbildung ist nur ein erster Schritt, um dann in der Praxis direkt in den Unternehmen Industrie- und Prozesswissen zu sammeln. Wir fokussieren in der SAP Academy auf Berufseinsteiger*innen und haben auch gute Erfahrungen mit Quereinsteiger*innen gemacht. Wenn Leidenschaft und Interesse da sind, kann man auch den Fachkräfte-Horizont erweitern. So bietet SAP gemeinsam mit Socialbee geflüchteten Menschen eine Basisausbildung und organisiert für sie Arbeitsplätze in unserem Partnernetzwerk.

(+) PLUS: Welche SAP-Beraterfirmen werden wir in zehn Jahren noch sehen? Wie wird sich dieser Markt weiterentwickeln?

Wilfinger: Ich denke, jeder muss auf die digitale Reise gehen – das gilt für alle Bereiche der Wirtschaft. Unternehmen, ob nun SAP-Berater oder ihre Kunden, werden nur dann erfolgreich sein, wenn sie die Transformation ihres Geschäfts aktiv gestalten und in ihre Mitarbeiter investieren. Wer da oder dort in Vorleistung geht und die Herausforderung annimmt, hat die besten Chancen.

Es gibt genügend Beispiele aus der Geschichte von Unternehmen, die Technologietrends übersehen haben. Da haben sich Geschäftsmodelle in Luft aufgelöst. Hier sehe ich die Berater in Österreich mit ihrem breiten Skill-Set aber gut aufgestellt. ■

In Österreich wird viel Neues umgesetzt, Referenzprojekte aus der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung werden auch global wahrgenommen.

Ressourcen, sich zu Infrastrukturthemen sechs bis neun Monate den Kopf zu zerbrechen. Unternehmen arbeiten heute gerne mit »Best Practices« aus anderen Industrien. Ich diskutiere mit unseren Kunden und Entscheidungsträgern oft die 80:20-Regel, bei der ein Großteil der Abläufe in einem Unternehmen, wie etwa klassische Einkaufsprozesse oder HR, Finanz und Controlling nicht jedes Mal neu erfunden werden muss. Natürlich ist jedes Unternehmen einzigartig und hat seine speziellen Produkte und Services, aber genauso gut können wir auch von der Erfahrung anderer profitieren. Das ist der eigentliche Mehrwert einer Cloud-Lösung: von gut funktionierenden Systemen und Prozessen in einer Industrie, in der das gleiche vielleicht schon zehnmal umgesetzt wurde, zu lernen und Teile wiederzuerwenden. Hier ist unser Partner-Ökosystem viel wert.

(+) PLUS: Cloud und Innovation wird oft in einem Atemzug genannt – warum?

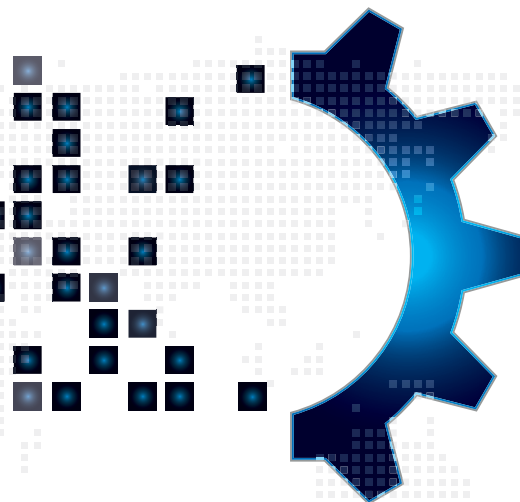
Wilfinger: Nun, unsere Kunden können sich mit der Standardisierung von Teilen ihrer IT besser auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren. Sie müssen sich so nicht mit Dingen auseinandersetzen, die keinen Mehr-

reich aber stolz, mit unseren Partnern stets viele neue Themen und auch Early Adopters in die Region bringen zu können. Hierzulande wird viel Neues umgesetzt, und Referenzprojekte aus der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung werden durchwegs auch global wahrgenommen. Die Erfolgsfaktoren sind dabei Ausbildung, Wissen und Know-how. Viele Dinge, die in Österreich entstehen, werden skalierend in andere Märkte weitergetragen.

(+) PLUS: Viele SAP-Berater haben sich in den letzten Jahren vom reinen Umsetzer oder Lieferant von IT-Systemen zu Innovationspartnern entwickelt. Wie können sie sich bei der künftigen Entwicklung von SAP selbst einbringen?

Wilfinger: Ich würde diese Frage gar nicht nur auf die Partner beziehen, sondern für alle Kunden beantworten. Eine eigene Organisationseinheit bei SAP, die »Industry Business Unit« führt in den verschiedensten Wirtschaftsbereichen sogenannte Co-Innovationsprojekte durch – etwa für Energieversorger, die Chemiebranche, die produzierende Industrie oder den Gesundheitsbereich. Wir holen uns dort Fachleute aus dem Markt, um

Zeitenwende in der SAP-Transformation



IT-Strategien mussten in den letzten Jahren immer wieder angepasst werden, um die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen zu bewältigen. Viele S/4HANA-Einführungen waren bisher eher technisch orientiert – Conversion mit Optimierung. Dabei geht es jetzt ums Ganze.

EIN GASTKOMMENTAR VON PETER SCHENTLER, Managementberatung Horváth Wien

> Covid-19 hat Unternehmen enorm gefordert: Geschäftsbetrieb trotz Kontakt- und Reisebeschränkungen, Mitarbeiter*innen im Homeoffice und Kundeninteraktion über Online-Kanäle. Plötzlich alles digital – es konnte gar nicht schnell genug gehen. Viele Unternehmen und IT-Abteilungen liefen zur Höchstform auf. Innerhalb weniger Tage wurde eine neue Infrastruktur geschaffen, um die Prozesse in Gang zu halten.

Simple Standards wie Workflows, elektronische Signaturen und Rechnungen, Online-Kollaboration – technisch alles schon seit einem Jahrzehnt möglich – wurden über Nacht etabliert und das Kunden- und Lieferantenzusammenspiel adaptiert. Die digitale Transformation hat einen Quantensprung hingelegt, die räumliche Distanz eine Schrumpfung auf Null erfahren, denn wo Mitarbeiter*innen heute sitzen, ist kaum noch relevant.

>> Weiterer Kraftakt nötig <<

So überraschend reibungslos die »Basis-Digitalisierung« erfolgt ist, so schwer kaufen viele Unternehmen an den notwendigen großen Prozessveränderungen. Hier stellt sich die Frage, ob die vorhandene IT-Landschaft für die weitere Digitalisierung überhaupt noch geeignet ist.

Zum Beispiel verursacht Robotics Process Automation (RPA), in der Vergangenheit oft als Heilsbringer genannt, mittel- und langfristig bei Releasewechseln viel Komplexität und Probleme. Die Digitalisierung der Prozesse muss also am Backend erfolgen, um nachhaltig zu sein.



« Die gesamte IT-Landschaft im Auge behalten. »

Viele Konzerne gehen jetzt die nächsten Schritte – und nutzen insbesondere S/4HANA als Enabler. Statt »Conversion« setzen sie richtigerweise gleich auf »Transformation« und werfen einen breiteren Blick auf Prozessoptimierung und Software-Lösungen. Dabei stehen zwei Fragestellungen im Vordergrund:

■ **Die Cloud-Transformation:** Zur Modernisierung der IT, Effizienzsteigerung und Entwicklung digitaler Innovationen haben sich Cloud-Lösungen bereits vielfach durchgesetzt. Die Herausforderung besteht nun darin, eine stringente Cloud-Sourcing-Strategie zu definieren, die auch die Verlagerung von komplexen Systemen beinhaltet.

■ **Die Business-Transformation:** Nachdem Remote Work weitestgehend akzeptiert ist, rückt die Digitalisierung des operativen Geschäfts wieder in den Vordergrund. In diesem Kontext zeigt sich die hohe Relevanz von Prozessplattformen sowie die der Umsetzung von Projekten der Prozessautomatisierung.

>> Gerangel in der Cloud <<

Inwieweit man ganz oder nur in Teilen in die Cloud wechselt (zu unterscheiden ist hier auch zwischen Public und Private Clouds sowie weiteren Ausprägungen), hängt von der Systemlandschaft der Zukunft ab. Kritisch dabei ist, wie sich das Zusammenspiel zwischen dem Kern-ERP und den »Umsystemen« darstellt. In den letzten Jahrzehnten haben sich nämlich unzählige IT-Lösungen für Spezialaufgaben angesammelt, die ERP-Funktionalitäten bei Produktionssteuerung, CRM, Planung, Konsolidierung oder ähnlichem ergänzen oder sogar ersetzen.

Die Wettbewerbsintensität am Softwaremarkt hat jedenfalls spürbar zugenommen. Neben den etablierten Platzhirschen drängen neue Herausforderer auf den Markt, teilweise Unicorns mit entsprechend hoher Kapitalausstattung. SAP ist weiterhin im ERP-Bereich Marktführer, und es deutet auch wenig darauf hin, dass sich das bald ändert. Doch versuchen einige Wettbewerber mit agilen Cloud-Lösungen, dem Walldorfer Software-Konzern Marktanteile abzuluchsen.

Umgekehrt baut SAP mit S/4HANA auch sein Lösungsportfolio um und erweitert es um neue Lösungen und Funktionali-

täten. Inzwischen scheint es kaum eine Aufgabe zu geben, die SAP oder präferierte Partner nicht abdecken könnten. Eine SAP-first-Strategie, wie von manchen Unternehmen auch explizit formuliert, ist für viele IT-Verantwortliche damit durchaus möglich.

>> SAP first oder nicht <<

Unabhängig von den einzelnen Lösungen stellt sich die Frage, welche Strategie Sinn macht – Integration mit SAP oder Best-of-Breed mit Drittanbietern? SAP-eigene Softwaretools haben gegenüber externen Lösungen zahlreiche Vorteile (sei es Richtung gemeinsame Stammdaten oder Datentransfer), auch wenn es natürlich viele Standardschnittstellen von SAP zu anderen Lösungsanbietern gibt.

Aus Integrationssicht ist es also durchaus sinnvoll, möglichst breitflächig auf SAP-Lösungen zu setzen. Effizienz- bzw. kostentechnisch sieht das Bild mitunter anders aus. Spezialanbieter übertreffen mit ihren Tools und Lösungen oft SAP-Funktionalitäten oder bieten Vorteile, die SAP-Lösungen nicht liefern. Darüber hinaus sind viele dieser (Cloud-)basierten Lösungen häufig einfach(er) zu

bedienen und versprechen geringeren Ressourcenaufwand.

Ohne eine Generalisierung vornehmen zu wollen: Kleine flexiblere und spezialisiertere Unternehmen sind häufig reaktionsschneller im Service und bei Änderungen als ein Großkonzern wie SAP. Letzterer hat dafür den längeren Atem, die größere Schlagkraft, die größeren Ressourcen für Weiterentwicklungen und die integriertere Gesamtlösung.

>> Gesamt-IT im Blick <<

Ob nun alles im SAP-Umfeld gemacht wird oder bei Spezialthemen mit anderen Lösungen, es sind weitere Faktoren zu berücksichtigen: Wo docken die Systeme an, wie häufig wechselt man zwischen Cloud und On-Premise? Gibt es das notwendige Know-how im Unternehmen? Wie wichtig ist die Drittlösung für die Leistungserstellung – ist es eine Kernfunktionalität oder ein Add-on? Und natürlich sind die Kosten und das Lizenzmodell relevant, und wie das alles in die künftige IT-Landschaft passt.

Ein integriertes ERP-Backbone ist ein wesentliches Asset zur Digitalisierung der

Prozesse, um eine einheitliche Basis – im Idealfall nah am Standard – zu schaffen. Darüber hinaus geht es aber um das gesamte Setting, das den Markterfolg eines Unternehmens maximal unterstützt. Und natürlich um die entsprechende Flexibilität für Änderungen und Erweiterungen, die künftig zu erwarten sind.

Die digitale Zeitenwende trifft nicht nur das ERP-System. Die Business-Transformation sollte daher unabhängig von einzelnen Tools und Marktentwicklungen betrachtet werden. Wer den nächsten Step-Change schaffen will, muss die gesamte IT-Landschaft im Auge behalten.

ZUR PERSON

Dr. Peter Schentler ist Partner bei der Managementberatung Horváth in Wien und Spezialist für CFO-Beratung. Er betreut seit Jahren komplexe Transformationsprojekte im internationalen Umfeld.
pschentler@horvath-partners.com

snapWARE – smarte Lösungen für Ihre Prozesse

100 % SAP-kompatible Problemlöser



Seit 15 Jahren entwickeln wir Add-ons, die sich nahtlos in SAP-ERP oder SAP S/4HANA-Systeme integrieren lassen. Die snapWARE-Produktfamilie besteht mittlerweile aus über 30 unterschiedlichen, in der Praxis bewährten Best-Practice Lösungen für Prozessautomatisierungen.



»Wir waren nie die Tekkies«

VON MARTIN SZELGRAD

CNT Management Consulting hat im vergangenen Jahr den Umsatz von 69 auf 80 Millionen Euro steigern können, im vierten Quartal gab es bereits mehr Neuprojekte mit Cloud-Anwendungen als »On-Premises«. CNT-Vorstand Andreas Dörner und Partner Michael Tschernko im Gespräch mit Report Plus über den Wandel im Beratungsgeschäft und strategisch wichtige Digitalisierungsprojekte rund um den neuen SAP-Standard in Unternehmen.

> (+) PLUS: Sie haben Ihren Beratungsumsatz im vergangenen Jahr auf über 80 Mio. Euro hochgeschraubt: In welchen Branchen und Märkten sehen Sie die stärkste Nachfrage?

Andreas Dörner: Unsere stärksten Kunden sind Pharmaunternehmen in Deutschland und Österreich, der gesamte Life-Sciences-Bereich, aber auch Maschinen- und Anlagenbauer, die Bauwirtschaft und Industriekunden. In der Regel zählen Unternehmen ab einer Milliarde Euro Umsatz zu unseren Kunden. Wir dürfen dort langjährige Transformationsprojekte auf die neue Digitalisierungsplattform SAP S/4HANA begleiten. CNT ist in den letzten Jahren stark im Bereich von S/4HANA-Projekten gewachsen, das auch unser Kerngeschäft ausmacht. Hier betreuen wir große europäische Konzerne mit Headquarter in Deutschland oder in Österreich – diese befinden sich teilweise mitten in ihrer S/4HANA-Transformation. Dazu haben wir auch einige Projekte aus dem öffentlichen Bereich gewinnen können, wie etwa beim Verbund.

(+) PLUS: Wie ist über Österreich hinaus Ihre internationale Strategie?

Dörner: Gemäß unserer vor knapp zwei Jahren beschlossenen Unternehmensstrategie 2025 wollen wir in jenen Märkten, in denen wir vertreten sind, weiter stark wachsen. Das sind vor allem Deutschland und Österreich – rund die Hälfte unseres Umsatzes generieren wir in Österreich – aber auch die Schweiz, unsere Standorte in Italien, Belgien und in den USA. Viele internationale Projekte, darunter auch in Russland und in China, wickeln wir unter Zusteuern von Ressourcen aus Österreich ab.

(+) PLUS: Was macht aus Ihrer Sicht ein guter SAP-Berater und eine Beraterin – oder eine Beratungsorganisation aus?

Dörner: Ich denke, wichtig ist eine Kombination einer international orientierten Beratung, die nicht nur einen Standort, sondern das gesamte Unternehmen des Kunden einbezieht, und hohe Beratungsqualität. Die Strategie bei CNT ist, dass bei uns auch die Führungsebene mit allen Partnern im operativen Geschehen verankert ist. Ein guter SAP-Berater liefert erfolgreiche Projekte im Rahmen der geplanten Zeit und Kosten, mit denen die Kunden ihre Prozesse optimal abwickeln können. Genau dann gewinnen wir auch das Vertrauen, Folgeprojekte durchzuführen – wie zum Beispiel für Andritz. Wir begleiten das Industrieunternehmen durchgehend schon seit 20 Jahren.

(+) PLUS: Es wird immer wieder betont, dass IT-Dienstleister und Berater das Geschäft ihrer Unternehmenskunden bis in die Tiefe verstehen müssen – andernfalls wären keine guten Partnerschaften möglich. Ist das mit der zunehmenden Vernetzung und Komplexität von Geschäftsprozessen und IT auch in Zukunft noch machbar – gerade im Servizieren von Kunden in sehr unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen?

Dörner: Wir fokussieren uns klar auf Branchen, in denen wir bereits stark sind. Trotzdem steigt die Notwendigkeit zunehmend, die Geschäftsprozesse des Kunden zu verstehen. Gerade mit der neuen Generation von SAP-Software, mit der S/4HANA-Transformation, müssen wir es gemeinsam mit den Unternehmen schaffen, einfache und schnelle SAP-Prozesse zu gestalten. Damit ist es noch wichtiger geworden, den ein-

zelnen Unternehmensprozess gut zu kennen. Nur so kann einem Unternehmen klar sichtbar gemacht werden, wie es seine Prozesse mit Standardtools von SAP umsetzen kann.

Bei Cloudsoftware ist die Geschäftsprozess-Beratung und das Changemanagement ein immer stärkerer Teil unseres Jobs. Der Grund ist, dass wir bei der Software selbst immer weniger individualisieren, um nahe am Standard schnell und effizient Projekte abwickeln zu können.

(+) PLUS: SAP und die Cloud – das ist in den vergangenen Jahren offensichtlich zu einer natürlichen Verbindung gewachsen. Was steckt hinter Ihrer Überzeugung, gerade jetzt Cloud-Anwendungen zu forcieren?

Michael Tschernko: Die SAP-Cloud ist für alle Unternehmen geeignet, die ihre Lösungen skalieren und effizient arbeiten wollen. Wir sprechen aber auch Unternehmen an, die gar nicht die Zeit und Ressourcen haben, um länger dauernde, individuell entwickelte und auf den Einzelnen maßgeschneiderte SAP-Projekte durchzuziehen. Für diese eignet sich die Cloud.

(+) PLUS: Warum ist speziell die S/4HANA-Cloud die richtige Wahl für Digitalisierungsvorhaben?

Tschernko: Wir sehen, dass für die Kunden die Geschwindigkeit der Implementierung maßgebend ist. Natürlich ändert sich vielerorts auch das Geschäftsmodell für die Unternehmen. Die Kosten verschieben sich: Der Aufwand für Infrastruktur und Basis-Betreuung nimmt ab, die Unternehmen können ihre IT-Mitarbeiter für andere Arbeiten einsetzen – diese handeln dann vielleicht nicht mehr den ganzen Tag Servicetickets



Andreas Dörner (li.) ist Vorstand von CNT Management Consulting und führt gemeinsam mit Michael Tschernko (re. oben) und elf weiteren Partnern die internationalen Geschäfte des SAP-Spezialisten mit Hauptquartier in Wien.

27

ab, sondern können wieder direkt für ein Unternehmensziel arbeiten. Das kann dann die Arbeit an einem neuen Prozess sein oder die Standardisierung eines Teiles der IT.

Mit dem neuen ERP der HANA-Cloud verstärkt sich zudem das Thema Innovation in die Unternehmen. Sie bewegen sich damit schneller und bekommen aus dem System heraus Vorschläge für Prozessverbesserungen. Und das in einem kurzen Abstand: Zwei- bis viermal im Jahr können die Kunden von der Bandbreite profitieren, die vom Hersteller SAP ständig erneuert wird.

(+) PLUS: Wo stoßen Unternehmen beim Thema Digitalisierung an Grenzen? Wann sind Projekte am Ende des Tages eigentlich gescheitert?

Dörner: Das passiert aus meiner Sicht dann, wenn es Unternehmen nicht schaffen, ihr eigenes Geschäftsmodell entsprechend zu transformieren. SAP liefert die Plattform, aber die Digitalisierung von Abläufen wie etwa im Maschinenpark oder auf einer Baustelle müssen die Unternehmen schon selbst initiieren.

Unsere Kunden brauchen klar einen neuen Zugang, damit sie nicht von Digital Nati-

ves oder Technologieunternehmen aus anderen Branchen überholt werden. Wenn aber eine Maschine nicht mit einer IoT-Lösung verknüpft werden kann, weil es diese Schnittstelle am Gerät gar nicht gibt, stößt man ebenfalls an eine Grenze.

(+) PLUS: Können Unternehmen stets auch einen Nutzen aus der Digitalisierung ziehen? Wie ist Ihre Erfahrung hier in der jüngsten Zeit?

Dörner: Wir sehen, was in zwei Jahren Covid-Pandemie passiert ist – wie schnell sich Dinge geändert haben und wie wichtig digitale Prozesse im Geschäftsleben waren. Das betrifft unser eigenes Beratungsgeschäft ebenso wie das Business unserer Kunden. So hatten Unternehmen im Handel ohne eigenen Webshop oder anderen Formen der Digitalisierung große Probleme im Lockdown. SAP bringt über die reine Digitalisierung hinaus auch viele Möglichkeiten mit Einsatz von künstlicher Intelligenz, die – anders als bei den Hyperscalern – bereits tief in den Produkten selbst verankert ist.

Produkte und Services müssen künftig durchgehend aus Sicht der Kunden konzi-

piert werden. Wer das versteht, wird erfolgreich sein.

Tschernko: Die Digitalisierung hat in ihrem Facettenreichtum und Umfang überall Einzug gehalten – im Privaten ebenso wie im Geschäftsleben. Wie wir uns vernetzen, in welcher Weise wir interne und externe Teams, Partner und auch Kunden in digitalen Prozessen integrieren – diese Fragen bestimmen die Zukunft von Unternehmen.

Dörner: Und es betrifft auch nicht mehr nur das Thema Digitalisierung. Wir hatten zum Beispiel früher im Finanzbereich klassisch die eine einfache technische Anbindung von Kontoauszügen. Heute setzen SAP-Prozesse darüber hinaus auch auf den intelligenten Ausgleich, in dem das System bereits automatisch die Kosten mit dem Bankauszug abgleicht. Andere KI-gestützte Prozesse sind das automatische Einbuchen von Rechnungen oder die Verwaltung und der Versand von Bestellungen – ohne dass manuell nachgearbeitet werden müsste. Es geht nun darum, möglichst viele Prozesse intelligent abzuwickeln.

ZUM UNTERNEHMEN

> Die SAP-Beratungsgesellschaft CNT Management Consulting AG wurde 1999 in Wien gegründet und betreut derzeit mit über 300 Berater*innen an den Standorten Wien, Linz, Innsbruck, Bozen, München, Mainz, Hasselt, Zürich, Atlanta und São Paulo Unternehmen in allen Bereichen der Digitalisierung und SAP-Integration. Das Unternehmen zählt mit über 80 Mio. Euro Umsatz (2021) zu den Marktführern für SAP-Beratung in Österreich und peilt in den nächsten Jahren weiteres Umsatz- und Mitarbeiter*innenwachstum an.



Dörner und Tschernko setzen bei der Transformation von SAP-Umgebungen in die S/4HANA-Welt auf eine »Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den Unternehmen«, wie sie betonen.

28

(+) PLUS: Was verstehen Sie nun unter »intelligenten Unternehmen« und wie kann CNT hier unterstützend wirken?

Tschernko: Unternehmen wachsen, sie verändern sich und generieren Geschäftsbereiche in völlig neuen Geschwindigkeiten. Entscheidungen dazu müssen oft sehr schnell getroffen werden. Wir sehen nun, dass richtige Entscheidungen für Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten nur dann möglich sind, wenn alle notwendigen Informationen bereitstehen und diese auch richtig interpretiert werden. Mit maschinellem Lernen können diese Daten in »Echtzeit« aufgerufen werden. Ein schneller Report kann hier sehr wesentlich beitragen – das war in der Vergangenheit so nicht überall möglich. Wir sehen, dass die Integration der Datenflüsse in einem Unternehmen und eine Harmonisierung von Themen und Informationen der wesentliche Faktor für das intelligente Unternehmen sind. Wir unterstützen hier mit gesamten SAP-Produktpalette über die unterschiedlichen Unternehmens- und Geschäftsbereiche hinweg. Typische Anwendungsbereiche sind etwa SAP Customer Experience und unterschiedlichste HR-Prozesse, darunter auch Recruiting und Talent-Management.

(+) PLUS: In welcher Weise haben sich die Ansprechpersonen in den Unternehmen für die SAP-Berater geändert?

Dörner: Früher waren unsere Ansprechpartner meist ausschließlich in den IT-Abteilungen der Unternehmen. Mittlerweile haben wir es in unserer Vertriebsarbeit vorwiegend mit den Fachabteilungen zu tun – je mehr Cloud-Software zum Einsatz kommt, desto stärker ist dieser Wandel. So wird eine Entscheidung für die cloudbasierte Procurement-Lösung SAP Ariba meist nicht von der IT getroffen. Wesentlich sind vielmehr die Prozesse der Fachabteilung für den Einkauf. Ähnlich ist es im Servicebereich. Wir sehen diese Veränderung künftig auch bei ERP-Projekten der Abteilungen Operations, Produktion und Rechnungswesen der Unternehmen. Der IT-Leiter verantwortet als »Enabler« weiterhin die Integration der SAP-Software mit der Unternehmens-IT. Entwickelt wird SAP-Software aber nicht mehr im eigenen Haus. Damit ist die IT-Abteilung künftig mehr in einer Integrationsrolle als in einer Führungsrolle bei Projekten.

Tschernko: Die Arbeit des CIO und der IT-Organisationen entwickelt sich mehr in Richtung IT-Architektur. Man sucht nicht nur eine passende Infrastruktur oder den Hosting-Partner aus, sondern arbeitet an der Roadmap der IT für die nächsten Jahre. Welche Prozesse kommen aus dem Fachbereich, und wann werden diese technisch umgesetzt? Es geht hier auch um ein Verständnis, wie Systeme besser miteinander kommunizieren und vielleicht externe Partner und Dienstleister prozesstechnisch besser angebunden werden.

(+) PLUS: In welcher Weise hat sich damit auch Ihre Arbeit verändert?

Tschernko: Wir haben in unserem Tagesgeschäft wesentlich häufiger das Thema Prozessarchitektur. Dabei versuchen wir nicht nur Prozesse einzeln zu betrachten, sondern Abläufe »end-to-end« zu denken – zum Beispiel über den Tellerrand eines Vertriebs-

prozesses hinaus in den Servicebereich beim Kunden. Das Wissen der Berater ist jedenfalls breiter geworden. Das erfordert auch die Cloud, in der Prozesse anders zu lesen sind und die viele »Best Practices« ermöglicht. Für unsere Mitarbeiter ist es auf jeden Fall noch spannender geworden. Man recherchiert sicherlich noch mehr, führt viele Gespräche und kann sehr aktiv zum Unternehmenserfolg des Kunden beitragen.

Dörner: Es ist für uns auch leichter geworden, was sicherlich ein Geheimnis unseres Erfolgs ist: Mit unserem Prozessverständnis ist für CNT immer schon die Beratung der Fachabteilung im Vordergrund gestanden. Wir waren – obwohl wir natürlich auch mit dem IT-Leiter gesprochen hatten –, kritisch gesehen nie die »Tekkies«. Die IT-Abteilung hatte jeweils ihre technischen Partner. Es hat uns jetzt in die Karten gespielt, dass in den Unternehmen die Prozessberatung in Verbindung mit der SAP-Beratung in den Mittelpunkt gerückt ist. Das macht es aus meiner Sicht für uns leichter, Projekte zu gewinnen.

(+) PLUS: Wie differenzieren Sie sich von den großen, internationalen Managementberatungen, die ebenfalls stark aufs SAP-Geschäft setzen?

Dörner: In der Regel wollen Unternehmenskunden mit einem Partner auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Für eine Accenture, EY oder Deloitte ist selbst ein Großunternehmen in Österreich wie beispielsweise die OMV eigentlich klein – die besten SAP-Berater werden dort eher zu den noch größeren Projekten der multinationalen Ölkonzerne geschickt. Wir bringen nicht brutal Offshore-Ressourcen in Projekte ein, über die man im Nachhinein vielleicht unglücklich ist. Unsere Kunden wollen das gleiche Serviceangebot, das von den Großen geboten wird, aber auf Augenhöhe und mit Ansprechpartnern und Ressourcen, die verlässlich bleiben. ■

Add-ons für SAP: Der Lückenfüller

Das Wiener Softwarehaus snap Consulting entwickelt seit 15 Jahren Add-ons, die sich nahtlos in SAP-ERP oder SAP S/4HANA-Systeme integrieren lassen.



Die Gesellschafter von snap Consulting (v. li.): Gerald Gerlich, Christian Knell, Konrad Seigfried und Alexander Hois.

> Dass SAP nicht alle Geschäftsprozesse lückenlos bedienen kann, ist nicht neu. Genau dafür entwickelt snap Consulting standardisierte Funktionserweiterungen. Diese sogenannten Add-ons sind einfach und flexibel in den SAP-Kosmos integrierbar und erfüllen damit genau ihren Zweck.

Das erste Add-on 2007 war ein automatisierter UID-Check, um die Gültigkeit einer bekanntgegebenen Umsatzsteuer-Identifikationsnummer zu prüfen. »Ermutigt vom großen Erfolg dieses kleinen Helferleins haben wir – strategisch – gleich ein eigene Produktfamilie entwickelt – die snapWARE«, verrät Geschäftsführer Christian Knell.

>> Die Add-on-Familie <<

Heute besteht die snap-Familie »snapWARE« aus über 30 spezialisierten Anwendungen für Instandhaltung, Produktivität, Healthcare und Finanzwirtschaft – und liefert etablierte, in der Praxis bewährte Branchen- und Industriestandards für Prozess-

DAS UNTERNEHMEN

> Die Wiener SAP-Beratung snap Consulting erwirtschaftet mit 90 Mitarbeiter*innen an zwei Standorten in Österreich und Deutschland knapp 15 Mio. Euro Umsatz. Das Unternehmen besteht seit 22 Jahren und hat sich u. a. mit seiner Produktfamilie snapWARE auf Add-ons für SAP-Software spezialisiert.

automatisierungen. Mitunter sind die Add-ons auch als professionelle Antwort auf regulatorische Vorgaben entstanden, wie etwa für E-Rechnungen, elektronische Registrierkassen oder mobile Zahlungsterminals.

Zudem finden sich im snapWARE-Portfolio weitere nützliche Lösungen wie Stammdatencockpit und Artikeldatenmaster, ein CRM Connector, der SAP-fremde Lösungen (Dynamics CRM, Salesforce) integriert oder der Issue Reporter sowie Lösungen für automatisierte digitale Unterschriften (selbst für sehr große Mengen).

>> Kompatible Problemlöser <<

Ausgangspunkt sei zumeist ein konkretes Kundenproblem, erklärt Knell. Die gewünschte Anwendung wird dann gemeinsam definiert, bearbeitet und mit dem Kunden abgestimmt. Außergewöhnlich dabei ist die Community-Idee, mit der die Softwareprodukte laufend weiterentwickelt und verbessert werden. Besteht ein Kunde nicht auf Exklusivität, wird daraus ein snapWARE-Produkt, das auch anderen Unternehmen zur Verfügung steht.

Der große Vorteil: Bereits vorhandene Lösungen für ähnlich gelagerte Probleme stehen »out of the box« zur Verfügung, was die Kosten auf ein im SAP-Universum güns-

“ Die »kleinen Helfer« werden laufend angepasst. ”

tiges Niveau senkt. Noch dazu mit der Sicherheit, dass die Add-ons immer zu 100 Prozent mit SAP-ERP oder SAP S/4HANA-Systemen kompatibel sind, die Entwicklungszyklen von SAP mitmachen und entsprechend gewartet werden.

>> Made in Austria <<

snap Consulting ist mittlerweile SAP Build Partner, mit eigenem Urheberrecht am Code und damit in Österreich realisierter Wertschöpfung. Christian Knell dazu: »Mit agiler Entwicklungsmethodik (Scrum/Kanban), dem richtigen Tooling (Atlassian), automatisiertem Testing (Tosca) als Disziplin und entsprechender Aus- und Weiterbildung inhouse haben wir eine profunde Basis für Add-on-Softwareentwicklung geschaffen.«

Auch technologische Entwicklungen sind für SAP-Nutzer mit snapWARE leichter zu integrieren, da die »kleinen Helfer« laufend angepasst werden. Aktuelles Beispiel: die jüngste Version der digitalen Unterschriftenmappe, die auf der SAP-Cloud-Plattform (SAP BTP) läuft. Die SAP-Fiori-App ermöglicht die zentrale Sammlung, Verwaltung und Bearbeitung unterschiedlicher Dokumente für Freigaben oder Unterschriften.

Entsprechend der Art des Dokuments oder der Prozessanforderung ist die Freigabe oder Unterschriftenleistung auf die jeweils geforderte Art mit dem notwendigen Endgerät möglich, sei es am Desktop, per Signpad oder mit der entsprechenden TRUST2GO-App auch vom Smartphone aus. Auch das ist eine Rundum-Lösung, die der SAP-Standard in dieser Qualität nicht bieten kann. ■

DIE PROZESS- MACHER

Scheer Austria, einer der ersten und versiertesten SAP-Berater Österreichs, setzt auf Optimierung komplexer Abläufe. So etabliert und vielseitig das Unternehmen heute aufgestellt ist, so überraschend vielfältig präsentiert sich auch die Kundenliste.

Michael Bergmann, Geschäftsführer der Scheer Austria GmbH, setzt weiterhin auf gesundes, organisches Wachstum.



30

> »Unsere Kunden sind der österreichische Mittelstand, Großunternehmen aus der Industrie ebenso wie öffentliche Institutionen«, bringt es Scheer Austria-Geschäftsführer Michael Bergmann auf den Punkt. »Da ist von der Restaurant-Kette über den Maschinenbauer, den Stahlhersteller bis hin zur öffentlichen Institution alles dabei.« Für Bergmann ist viel Faszination im Spiel, Abwechslung und Innovation. Scheer deckt nahezu alle Industrie- und Dienstleistungsbranchen ab, betreut Kunden in der Automotive-, Stahl- und Fertigungsindustrie ebenso wie im Manufacturing, Großhandel, Konsumgüterbereich oder in der Chemie und Pharmaindustrie. »So wird uns nie langweilig, wir stehen jeden Tag vor neuen Herausforderungen.«

Ziel ist es, für die Auftraggeber nicht nur perfekte Prozessabläufe zu organisieren, sondern sie auch erfolgreicher und nachhaltiger zu machen. Dabei steht die Prozesstransformation zu SAP S/4HANA im Mittelpunkt. Von Vorteil ist hier, dass die Österreich-Unit mit ihrer langjährig vertrauenswürdigen lokalen Einbettung auf das internationale und globale Netzwerk von Scheer im Konzert mit SAP zurückgreifen kann. »Dass wir auch große internationale Auftraggeber bedienen, ist eine enorme Bereicherung für österreichische Kunden«, betont Bergmann.

>> Wettbewerb beflügelt <<

Für Bergmann zählt die SAP-Szene in Österreich zu den dichtesten weltweit. Das macht den gesamten IT-Markt zeitweise hart und schwer umkämpft, aber gleichzeitig auch sehr dynamisch. Mitbewerber kommen und gehen, da muss man sich, gerade

im Hinblick auf das Neukundengeschäft, von anderen IT-Consultern unterscheiden.

Was Scheer Austria laut Bergmann von anderen Beratungshäusern differenziert, ist sein prozessorientierter Ansatz: »Für uns stehen Geschäftsabläufe im Mittelpunkt. Kunden wollen es immer möglichst einfach, effizient und nachhaltig haben.« SAP ist dabei nur Mittel zum Zweck. »Andere Beratungshäuser mögen einen technischeren Ansatz haben, uns geht es immer um die möglichst reibungslose Verbindung von Business, Technologie und Software. Diesen Ansatz leben wir jetzt schon seit bald 40 Jahren und optimieren stetig unsere Methodik.«

Laut Scheer hat sich die IT in den vergangenen Jahrzehnten massiv verändert, während der Ansatz und die Ausrichtung an den Prozessen nichts von ihrer Gültigkeit eingebüßt haben. Durch die Integration etwa von Signavio in die SAP-Produktpalette ist das Prozessmanagement jetzt noch präsenter denn je. Und mit dem Process-Mining gibt es eine zusätzliche Komponente zur Prozess-Optimierung. Die dabei entstehenden branchenspezifischen KPIs seien Gold wert.

>> Wachstum weiterhin möglich <<

Scheer versteht sich als Trusted Advisor seiner Kunden, eine Art Kompass, der Richtung Zukunft zeigt, Effizienz und Nachhaltigkeit inbegriffen, und das weltweit mit über 30 Niederlassungen. Die Personalfrage ist Dreh- und Angelpunkt aller weiteren Entwicklungs- und Wachstumsüberlegungen.

Scheer Austria-Geschäftsführer Michael Bergmann setzt auf gesundes, organisches Wachstum und Mitarbeiterbindung.

»Wir können unseren Leuten einiges bieten; neben der intellektuellen und beruflichen Herausforderung ein familiäres Umfeld mit Human Touch. Das ist anderswo nicht selbstverständlich.«

Scheer will weiter wachsen, organisch wie mit Zukäufen. Um Innovationen ins Unternehmen zu bringen, ist man an mehreren Start-ups beteiligt und pflegt regen Austausch mit dem Forschungsinstitut der Scheer Stiftung. Auch Übernahmen sind nicht ausgeschlossen.

>> Cloud setzt sich durch <<

Auch zu den großen aktuellen Fragen wie Künstliche Intelligenz, Business Analytics, RPA oder Cloud nimmt Bergmann eine klare Position ein. Der Blick in die Glaskugel ist wenig hilfreich. Viele Trends kommen und gehen. Manche werden jedoch bleiben: »ERP-Systeme und Prozessmanagement gibt es jetzt schon seit vielen Jahrzehnten. Diese Fragen werden uns auch in Zukunft beschäftigen. Die Cloud ist nicht mehr reversibel. Vielleicht nicht überall, vielleicht nicht in allen Belangen, aber sie setzt sich in immer mehr Geschäftsbereichen durch.«

In der Vergangenheit war Process Performance Management ein großes Thema, heute sei Process-Mining ein noch größeres Thema, meint Bergmann. Gerade in sich stark ändernden Märkten – Stichwort Disruption – haben Aspekte wie Business Analytics und Resilienz gezeigt, dass es ohne digitale Prozessoptimierung nicht mehr geht. »In einer Welt mit immer größeren Datenmengen muss man diesen Weg einschlagen, um sein Business zu optimieren und zukunftssicher zu machen.«



Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer von unit-IT, hat ein Patenkonzept entwickelt, das neuen Mitarbeiter*innen den Einstieg in den Job erleichtert.

»Ein Team, in dem man sich wiederfindet«

IT-Dienstleister unit-IT wurde bereits sieben Mal als »Bester Arbeitgeber Österreichs« ausgezeichnet. Geschäftsführer Karl-Heinz Täubel begegnet dem Fachkräftemangel in der Branche mit einem ansprechenden Arbeitsumfeld und bestmöglicher Förderung der Mitarbeiter*innen.

> (+) PLUS: SAP-Fachleute sind sehr rar auf dem heimischen Markt. Wie gehen Sie mit dem Fachkräftemangel um?

Karl-Heinz Täubel: Grundsätzlich profitiert unit-IT davon, vollen Zugriff auf die weltweiten SAP-Ressourcen des Atos-Konzerns zu haben. Das allein reicht natürlich nicht. Unser tägliches Bemühen, ein genauso herausforderndes wie förderndes Arbeitsumfeld sicherzustellen, hilft uns, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Wir sind auch deshalb bereits zum siebten Mal in Folge als »Bester Arbeitgeber Österreichs« ausgezeichnet worden. Ganz wichtig ist uns eine enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen. Wir arbeiten permanent daran, in enger Kooperation gemeinsame Akademien, Ausbildungen und Kurse zu initiieren. Auch der Einsatz von gut ausgebildeten Mitarbeiter*innen, welche noch unerfahren im SAP-Umfeld sind, kann durch ein ausgeklügeltes Konzept zum Erfolg führen. Wir setzen dabei auf das Konzept der Paten – das heißt, dass ein Senior SAP-Berater »den Junior mitnimmt« in seinen Projekten und dabei hilft, das Wissen bei »Training-on-the-Job« zu erwerben.

(+) PLUS: Warum sollten sich diese begehrten Expert*innen gerade für eine Laufbahn bei unit-IT entscheiden?

Täubel: Wichtig für SAP-Expert*innen ist es, ein Arbeitsumfeld zu haben, in welchem sie eine Mischung aus tollen Projekten und neuester Technologie vorfinden. Großartige Projekte können bei Unternehmen stattfinden, die bekannte, imageträchtige Produkte herstellen, genauso wie spannende Herausforderungen an die Lösung bzw. an die Technologien. Als eines der führenden SAP-Systemhäuser haben wir genau solche Firmen und Projekte, mit denen wir unsere Mitarbeiter*innen begeistern können.

Die Kunden und Projekte sind das eine – ein Team, in dem man sich wiederfindet, Erfahrungen austauscht und sich dabei geistiges Futter holt, zählt ebenfalls zu wichtigen Kriterien.

Mit einer sehr niedrigen Fluktuationsrate in unserem Umfeld haben wir langjährige SAP-Berater*innen im Haus, welche über eine Menge an Erfahrungen und Kenntnissen zu neuester Technologie verfügen, die gerne weitergegeben, diskutiert und eingesetzt werden.

(+) PLUS: Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends im SAP-Bereich?

Täubel: Als Standardantwort werden Sie bei dieser Frage »Cloud« hören. Auch von mir hören Sie diese Antwort – jedoch nicht allein und isoliert betrachtet. Viele der aktuellen SAP-Anwender stehen noch vor anderen Herausforderungen, die weit vor der Cloud-Diskussion angesiedelt sind. Hier einen Partner zu haben, der in der Phase der Neuausrichtung aufgrund geänderter Marktsituationen und Herausforderungen – Stichwort Produktion – mit Erfahrung zur Seite steht, ist enorm wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Langjähriges Branchenwissen und bereits erfolgreich umgesetzte SAP-Projekte auf Basis S/4HANA und Cloudtechnologie helfen bereits in dieser frühen Phase, die richtigen Entscheidungen zu treffen und Vorgehensweisen zu definieren. ■

DAS UNTERNEHMEN

> Die SAP-Beratung unit-IT mit Sitz in Leonding erwirtschaftet mit 70 Mitarbeiter*innen an vier Standorten in Oberösterreich, Salzburg und Graz 30 Mio. Euro. Gegründet 2003 durch den Zusammenschluss mehrerer Unternehmen steht sie heute mehrheitlich im Eigentum der ATOS IT Solutions & Services GmbH.



MEHR ALS EINE SOFTWARE

DIE ANFORDERUNGEN AN BUSINESS-SOFTWARE HABEN SICH GEÄNDERT – UND DAMIT DIE TÄTIGKEIT DER SAP-BERATER*INNEN. SONJA RJEZNIK UND ALEX BOEHM VON PHORON CONSULTING GEBEN EINBLICK IN EINE BRANCHE IM WANDEL.

VON ANGELA HEISSENBERGER

> Das **Wirtschaftsleben** hat sich in den letzten 20 Jahren rapide verändert. Nahezu jede Branche, jeder Geschäftszweig ist dynamischen Entwicklungen unterworfen, die rasche Entscheidungen verlangen. Auf diese Ansprüche mussten auch Hersteller von Business-Soft-

ware reagieren. »Vor 20 Jahren war SAP ein ERP-System mit ein paar Modulen. Inzwischen hat SAP ein riesiges Portfolio von End-to-End-Prozessen und einem digitalen Kern, der primär die Aufgabe hat, automatisiert Prozesse abzubilden«, sagt Alex Boehm, der als ehemaliger SAP-Kunde, später SAP-Mit-

arbeiter und nunmehr SAP-Berater alle Seiten der Branche kennengelernt hat: »User sind heute verstärkt in Cloud-Lösungen anzutreffen. SAP entwickelte sich also vom Anbieter reiner Software zum Anbieter von Software-as-a-Service.«

Neue Technologien haben Unternehmensprozesse stark beschleunigt. Mitarbeiter*innen sind nicht mit der Dateneingabe beschäftigt – diese wird zunehmend maschinell erledigt –, sondern mit der Analyse und Interpretation von Datenmodellen. Unternehmen werden heute zudem holistisch betrachtet: Bereiche, die früher »entkoppelt« (wie z. B. Produktionsprozesse) oder mehrheitlich manuell (z. B. Instandhaltungsprozesse) funktionierten, liefern nun wichtige Daten für die Finanzplanung. Die Unternehmensleitung kann somit auf Basis von Echtzeitdaten Entscheidungen treffen.

Aber nicht nur die Arbeitsweise der Endkunden ist heute anders. Mit der stetigen Erweiterung des Portfolios veränderten sich auch die Anforderungen an die Berater*innen. »Es reicht nicht mehr, ein

Sonja Rjeznik und Alex Boehm begleiten Unternehmen auf dem Weg der Transformation.

DAS UNTERNEHMEN

> Phoron Consulting ist ein mittelständisches SAP-Beratungshaus in Wien, das Unternehmen bei Implementierungen, Rollout-Projekten und im laufenden Support unterstützt. 160 Mitarbeiter*innen betreuen weltweit rund 90 Bestandskunden. Seit der Gründung 2004 konnten mehr als 1.000 Projekte erfolgreich abgeschlossen werden. Das Tochterunternehmen Phoron Cloud positioniert sich seit 2020 als spezialisierter Anbieter für Cloud-ERP am Markt.

in den Lösungen umsetzen zu können, werden diese als Standardlösungen nun in der Cloud angeboten – ein Paradigmenwechsel für die SAP-Kunden, die bisher On-Premise-ERP-Systeme gewohnt waren. Entsprechend viel Überzeugungsarbeit müssen auch die Berater*innen leisten. »SAP ist mit der Cloud dem Markt zehn Jahre voraus«, unterstreicht Boehm die Vorreiterrolle. »Unsere Aufgabe als Berater ist es, die Kunden dort abzuholen, wo sie heute stehen und dann möglichst nahe an den Standard-Tools und -Services individuell zu unterstützen.« Diese Erwartung wird auch zunehmend an die SAP-Architekt*innen bei Phoron Consulting herangetragen. An ihnen liegt es, den Gesamtblick zu wahren und den Brückenschlag – ganz gemäß dem Phoron-Motto »Go live and beyond« – zu bewerkstelligen.

Jede Umstellung stößt bei User*innen, die viele Jahre an ein System gewöhnt waren, naturgemäß auf Skepsis. Es liegt daher oftmals an den Berater*innen, die Vorteile der neuen Lösungen schmackhaft zu machen. Gerade das Finanzwesen, das – vom Einkauf über die Lagerwirtschaft und Produktion bis hin zum Vertrieb – alle Mengen- und Wertflüsse abbildet, wird mit einer Reihe praktischer Features unterstützt. Wie sich ein Kundenauftrag entwickelt hat, welche Bestellungen und Fertigungen ausgelöst wurden und welche Anzahlungsketten damit verbunden sind, ist durch die grafische Darstellung der einzelnen Prozessschritte leicht nachvollziehbar. Alle Daten sind sofort im Reporting sichtbar.

»Meiner Meinung nach war SAP schon immer die beste Softwarelösung zur Abbil-

dung integrativer betriebswirtschaftlicher Prozesse. Mit Realtime Data hat S/4 einen wichtigen Meilenstein erzielt«, ist Expertin Sonja Rjeznik, die selbst mehrere Jahre in der Wirtschaftsprüfung tätig war, überzeugt. »Es gibt kein vergleichbares Produkt, das diese Komplexität und Größen mit detaillierten Lösungen abbilden kann.« Mittels Machine Learning werden wiederkehrende Buchungen automatisch erkannt. Auch bei der Freigabe und Zahlung von Rechnungen kann administrativer Aufwand erheblich eingespart werden.

Trotz stark verbesserter Usability ist der Change-Prozess, den Kunden durchlaufen müssen, nicht zu unterschätzen, sind doch damit meist tiefgreifende organisatorische Veränderungen im unmittelbaren Tätigkeitsbereich der Mitarbeiter*innen verbunden. »In der Projektphase stelle ich oft fest, dass die Kunden sich zwar Standardlösungen wünschen, sich aber gleichzeitig davor fürchten«, sagt Rjeznik.

>> Schnittstellen schaffen <<

Der Aufwand lohnt sich auch für mittelständische Unternehmen. »Die Größe des Unternehmens spielt keine Rolle. Optimierung ist überall möglich, beispielsweise durch die Automatisierung des Rechnungs- und Mahnwesens«, sieht Beraterin Rjeznik gerade bei KMU großes Potenzial, da viele Prozesse noch manuell oder mit einer zusätzlichen Software abgewickelt werden. Abgespeckte Lösungen halten die Kosten im Zaum und die IT übersichtlich: »Wir müssen nicht mit Kanonen auf Spatzen schießen.« Bedingt durch die über Jahrzehnte gewachsene SAP-Landschaft, die sich erst nach und nach rund um das Kerngeschäft ERP bildete, ist in vielen Unternehmen eine sehr heterogene Struktur aus mehreren IT-Systemen vorhanden. Die Harmonisierung im Zuge der S/4-Migration gestaltet sich mitunter schwierig. »Wir sind tagtäglich damit konfrontiert, dass ein Kunde nicht nur mit SAP arbeitet, sondern auch Software von Mitbewerbern verwendet. Für uns bedeutet das, andere Systeme einzubinden und zusätzliche Schnittstellen zu schaffen«, sagt Phoron-Berater Boehm.

Hier sind Weitblick und Know-how gefragt: Nicht alles, was S/4HANA bietet, wird tatsächlich benötigt oder macht erst zu einem späteren Zeitpunkt Sinn. Im Gespräch mit dem Kunden, finden die Berater*innen heraus, was am besten zu jeweiligen Anforderungen passt und entwickeln eine langfristige Strategie. SAP-Beratung geht heute über reine Software-Implementierung hinaus: Sie stellt die Weichen für den künftigen Unternehmenserfolg. ■

ERP-System in allen Einzelheiten zu kennen, sondern wir müssen über das Lösungssportfolio rundherum Bescheid wissen und hier die End-to-End-Prozesse darstellen können«, erklärt Boehm. Wenn es in den einzelnen Fachbereichen in die Tiefe geht, ist Spezialwissen gefragt. Bei den Kundengesprächen sitzen sich meist mehrköpfige Teams gegenüber, um die Abläufe gut aufeinander abstimmen zu können. So ist beispielsweise bei einem Order-to-Cash-Prozess nicht nur der Vertrieb eingebunden, sondern auch die Finanzabteilung und die Lagerverwaltung, wie Phoron-Beraterin Sonja Rjeznik bestätigt: »Bei übergreifenden Themen sind wir oft zu dritt dort, damit jeder Bereich ordentlich übergeben werden kann und der Kunde gut betreut ist.«

>> Zehn Jahre voraus <<

Viele Unternehmen stecken noch mitten in der Migration zu S/4HANA, während mit »Rise with SAP« im Vorjahr bereits die Cloud-Offensive des Softwarekonzerns startete. Um den technologischen Wandel auch

OPTIMIERTE PROZESSE

So vielfältig wie die Unternehmen, so individuell sind auch die SAP-Lösungen, die dort zur Anwendung kommen. Oftmals sind sie Teil einer umfassenden Digitalisierungsstrategie.

STRUKTURIERTE ROADMAP

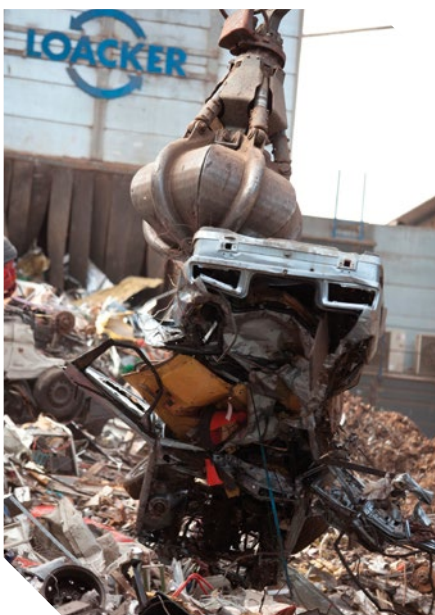
Die Wolfram Bergbau und Hütten AG migrierte innerhalb von acht Monaten die bestehende SAP-Systemlandschaft auf die S/4HANA-Technologie. Die Umstellung ist Teil eines mehrjährigen Digitalisierungsprogramms. Als Basis diente eine strukturierte Roadmap, die speziell auf die Bereiche Materialwirtschaft, Produktion, Instandhaltung und Qualitätsmanagement abzielte. Bei der Realisierung des ehrgeizigen Zeitplans griff das Projektteam auf den Factory-Ansatz und die bewährte Brownfield-Lösung zurück. Das Modell hatte scc gemeinsam mit NTT Data Business Solution für den österreichischen Markt adaptiert.



34

SCHNELLE SUCHE

Die Locker Recycling GmbH sammelt, sortiert und verarbeitet Wertstoffe. Mit 43 Betriebsstätten in sechs Ländern zählt das Vorarlberger Unternehmen zu den großen Playern in Europa. Bei der Realisierung einer digitalen Finanzorganisation vertraut man auf SAP S/4HANA for Group Reporting. Neben vereinfachten Prozessen und der damit verbundenen Zeitersparnis freut sich Peter Salzmann, Leiter des Konzernrechnungswesens, besonders über das schnelle Auffinden relevanter Informationen und Daten.



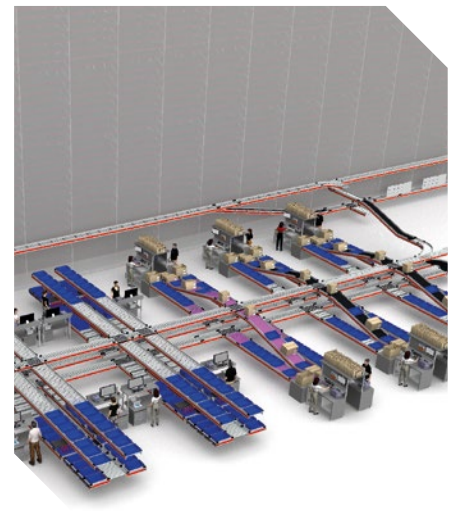
FINANZPROZESSE STANDARDISIERT

Mithilfe des SAP-Partners msg Plaut konnte die Uniqa Insurance Group – mit 40 Unternehmen in 18 Ländern vertreten – ihre Finanz- und Controlling-Prozesse beschleunigen und harmonisieren. Die standardisierte Plattform wurde schrittweise an allen Standorten ausgerollt. Die Anzahl der Sachkontenstammsätze konnte durch vereinfachte Abläufe um 79 Prozent reduziert werden. SAP S/4HANA Finance ermöglicht Echtzeiteinblicke in Geschäftsabläufe und datenbasierte Entscheidungen. Die integrierten Analysefunktionen ersetzen 80 Prozent des alten Reportings.



HOCHAUTOMATISIERTE INTRALOGISTIK

Das Heinrich Kipp Werk ist ein deutscher Hersteller von Spanntechnik, Normelementen und Bedientechnik. Da die Intralogistik des 1919 gegründeten Familienunternehmens zunehmend an ihre Leistungsgrenzen stieß, wurde die in Marchtrenk ansässige TGW Logistics Group als SAP Silver Partner mit dem Bau eines hochautomatisierten Versandlagers inklusive vollständiger SAP-Anbindung beauftragt. Zentrales Element des Projekts ist die Implementierung von SAP EWM (Extended Warehouse Management). Damit lassen sich manuelle und automatisierte Prozesse in Distributionszentren planen, steuern und überwachen.



Fotos: Wolfram Bergbau und Hütten AG, Locker Recycling, Uniqa, TGW

GESCHÄFTSKRITISCHE DATEN FÜR UNTERWEGS

Für die Daimler AG hat Capgemini ein Business Warehouse zur Datenharmonisierung implementiert sowie ein interaktives Dashboard entwickelt. Ziel war es, eine höhere Standardisierung des Reportings zu erreichen und Daten wertschöpfender zu nutzen. Im Rahmen der digitalen Transformation stellte sich heraus, dass der Qualitätssicherungsprozess bei Daimler zu den entscheidenden Schlüsseln gehört. Capgemini entwickelte eine dreistufige Lösung auf der Grundlage von SAP BW/4HANA, Qlik und dem Angular JS Framework, um eine vollautomatische Datenintegrations- und Reporting-Plattform aufzubauen. Durch die Automatisierung der Datenaufbereitung dauert der gesamte Prozess jetzt Stunden statt Tage und erfordert kaum manuelle Eingriffe. Nutzer*innen können jederzeit und überall auf qualitätsbezogene Daten zugreifen und über das Dashboard verschiedene Filter, wie z. B. Land, Produktgruppe und Produktionsfehler, kombinieren. Das generiert völlig neue Erkenntnisse und die Transparenz aller Qualitätsdaten ist gestiegen. Zudem ist es möglich, Qualitätsdaten aus den vergangenen Jahren mit künstlicher Intelligenz zu analysieren. So können Muster oder Kundenfeedbacks prognostiziert werden.



VIELE SCHNITTSTELLEN, KOMPLEXE LOGIK

Ob Blaschke Kokoskuppeln, Inländlerum oder Gasteiner Mineralwasser – die Spitz Unternehmensgruppe exportiert seit mehr als 160 Jahren erfolgreich Lebensmittel in die ganze Welt. Im Zuge einer Neuausrichtung der Digitalisierungsstrategie erfolgte 2017 eine Optimierung der Unternehmensprozesse. Die SAP-gestützte Logistik umfasst das Supply-Chain-Management sowie den Produktionsbereich mit automatischer Materialbeschickung, den Einsatz von Scannern und die Anbindung von Sensoren und Steuerungen. Die technischen Herausforderungen erwiesen sich durch die vielen Schnittstellen als sehr komplex: Es galt, das Produktionssystem mit der Hochregallager-Software in die SAP-Prozesslogik zu integrieren. Ein vom IT-Dienstleister scc eigens entwickelter Algorithmus berechnet in Sekundenschnelle die optimale Beladung der Lkw.



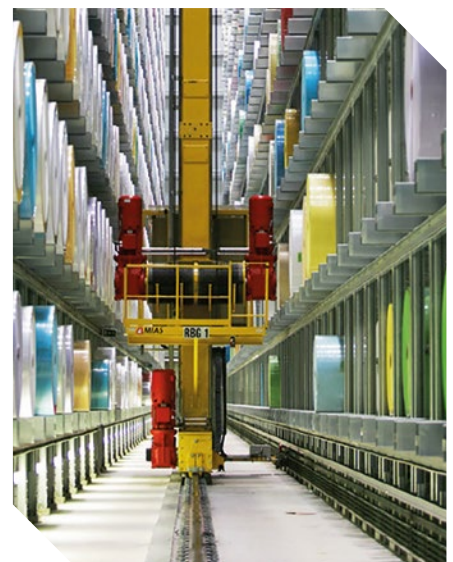
IN ZWÖLF WOCHEN IMPLEMENTIERT

Die Rohrer Group, Anbieter von Industrieservices für die Öl- und Chemiebranche, wuchs seit 1975 vom Familienunternehmen mit zwei Mitarbeitern zur Unternehmensgruppe mit 3.500 Beschäftigten in 14 Ländern heran. Geschäftspartner wie BASF, Shell, voestalpine und OMV erwarten sichere Systeme, sauberen Umgang mit Daten – und einheitliche Standards. Auf SAP S/4HANA Cloud zu migrieren, war »eine Notwendigkeit«, wie Firmengründer Johann Rohrer betonte, um eine Harmonisierung mit den Kundensystemen und den internationalen Datenaustausch zu ermöglichen. Vom ersten Customizing bis zum »Go Live« dauerte es nur zwölf Wochen, das Systemhaus S&T begleitete das Projekt.



INNOVATIONS-BESCHLEUNIGER

Der Papier- und Verpackungskonzern Mondi stellte in Rekordzeit an 40 Standorten auf SAP S/4HANA um. Das vom Beratungsunternehmen Accenture betreute Projekt wurde zur Gänze im Remote-Modus realisiert und konnte nach achtmonatiger Laufzeit im März 2021 abgeschlossen werden. Während der Umstellungsphase erwies sich der enge Austausch mit den Kunden als wichtiger Faktor, um ein gut funktionierendes Arbeits-Set-up zu gewährleisten. CIO Rainer Steffl sieht die Umstellung als Innovationsbeschleuniger: »Wir verfügen nun über ein zukunftssicheres System, das uns eine Vielzahl neuer Möglichkeiten aufzeigt. Wir können damit unsere Kunden schneller, exakter und besser servizieren und stärken gleichzeitig unser operatives System.«



DAS PARTNERPORTAL ZUR KLEBEVIGNETTE

Die ASFINAG zeichnet für die Planung, Bebauung, Erhaltung und auch die Bemattung von knapp 2.250 Autobahn- und Schnellstraßen-Kilometern verantwortlich. 20 Jahre nach dem ersten Release des Business-to-Business-Portals für den Verkauf und die Abrechnung von Klebe-Vignetten wurde das neue Portal durch Support des IT-Dienstleisters Tietoevry gelauncht. Neben verbesserten Prozessabläufen galt es vor allem, die tägliche Arbeit von Vertriebspartner*innen zu erleichtern. Der Erfolg des Projekts lässt sich sehen: Die ASFINAG wurde 2021 mit dem SAP Quality Award für Kundenerfolg ausgezeichnet. »Mit dem Partnerportal zur Klebevignette erhalten wir noch mehr Digitalisierungs-Drive«, ist Stefan Baumgartner, Leiter SAP-CC bei ASFINAG, überzeugt. Im Detail basiert das Portal auf dem SAP Fiori Launchpad als Einstiegspunkt – einheitlich ersichtlich sowie intern und extern erreichbar. Für Detailbearbeitungen stehen die Fiori-Apps zur Verfügung und fördern Usergruppen-basierend die Abdeckung der einzelnen Prozesse. Ein praktischer Dokumenten-Download dient darüber hinaus zu Informations-, Dokumentations- und Schulungszwecken.



FORSCHEN LEICHTER GEMACHT

36

Die Forschungen und technologischen Entwicklungen des AIT Austrian Institute of Technology werden künftig in den Bereichen Controlling, Materialwirtschaft und Vertrieb vereinfacht. Zudem erfolgt die Verarbeitung enormer Datenmengen in Echtzeit. Bei der SAP S/4HANA-Migration entschied sich das AIT für den sogenannten Brownfield-Ansatz. Dabei wird ein SAP-System modernisiert, während bestehende Legacy-Komponenten und -Prozesse erhalten bleiben. Als erfahrener Partner sorgte Atos für die erfolgreiche Migration und steht nun dem AIT mit Support-Leistungen zur Seite.



BESCHAFFUNG OPTIMIERT

Ebner Industrieofenbau ist Branchenführer für Wärmebehandlungsanlagen der Metallhalbzeugindustrie. Eine über den Supply-Chain-Bereich hinausgehende Prozessdigitalisierung ist für das global tätige Familienunternehmen von strategischer Bedeutung. Anfang 2021 fiel der Projektstart zur Umstellung auf die Beschaffungslösung SAP Ariba, begleitet von den Partnern Informatics, SAP und apsolu. Der erste Meilenstein wurde im Herbst mit dem Roll-Out der Supplier Lifecycle and Performance (SLP) am Standort Leonding erreicht. Heuer folgen die Niederlassungen in den USA, China und Indien. Für 2023 ist die Einführung von Ariba Sourcing und die Integration der Digital Supplier Network Collaboration (DSN) geplant. Dank der Vernetzung mit mehr als 4,6 Millionen Unternehmen kann die Ebner Gruppe künftig bestmögliche Beschaffungsergebnisse erzielen. Gestützt von Erkenntnissen aus Aufgabenanalysen werden zudem nachhaltige Einsparungen erzielt, Risiken minimiert und Vertragszyklen beschleunigt.

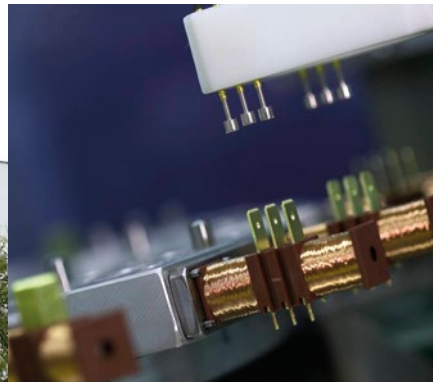


DIGITALE LIEFERKETTE

Rund 1.000 Lieferanten, 70 Lkw, 900 Mitarbeiter*innen, tonnenweise Obst und Gemüse – wie diese logistische Meisterleistung bei Frutura, Österreichs größtem Obst- und Gemüsevermarkter, früher Tag für Tag mittels Zettelwirtschaft bewerkstelligt wurde, grenzt an ein Wunder. Als 2019 der größte Kunde, die Supermarktkette Spar, auf ein neues Frischkonzept umstieg, musste auch Frutura den Warendurchlauf im Hauptlager effizienter gestalten. Alle Unternehmensbereiche wurden in ein einheitliches ERP-System übertragen; mit dem Wareneingang wird nun ein Logistikprozess ausgelöst, der von der Zuteilung der Stell- und Umschlagplätze über die Verpackung bis zur Buchhaltung reicht. Inzwischen macht Frutura bereits den nächsten Schritt: Das IT-Unternehmen Axians ICT Austria unterstützt in Zusammenarbeit mit client4u bei der Implementierung von SAP Ariba, mit dem das gesamte Einkaufsmanagement erfasst und optimiert werden soll, um die Lieferkette resilienter zu gestalten.



Fotos: Asfinag, AIT, Ebner Group, Philip Platzer, Frutura



DAS

UNTERNEHMEN

> Die EGSTON System Electronics Eggenburg GmbH hat ihren Firmensitz in Eggenburg im Waldviertel (NÖ) und fertigt elektronische und elektromechanische Lösungen für Automotive und industrielle Anwendungen induktiver Bauelemente und Baugruppen, Kabelsysteme, Spritzgussteile und Werkzeuge sowie Netz- und Ladegeräte. Mit Produktionsstandorten in Europa, Indien und China beschäftigt EGSTON international rund 1.500 Mitarbeiter*innen.

37

SAP-Betrieb an T-Systems ausgelagert

Mit der Migration der SAP-Systemlandschaft ins T-Systems Rechenzentrum wird der SAP-Basisbetrieb auf einer gemanagten dynamischen Plattform rund um die Uhr gewährleistet. Darüber hinaus nutzt EGSTON das SAP Business Information Warehouse (BW) für Reporting und Analysen.

> Im Herbst 2019 hat der international tätige Waldviertler Produktionsbetrieb EGSTON T-Systems mit der Übernahme seines SAP-Basisbetriebs auf eine Dynamische SAP-Plattform (»Pay as you use«) ins Rechenzentrum im T-Center in Wien beauftragt. »Um einen zuverlässigen unterbrechungsfreien sicheren Betrieb gewährleisten zu können, haben wir schon seit vielen Jahren den Basisbetrieb ausgelagert. Nachdem die Lebenszeit der Server, sowie die damit verbundenen Verträge im Auslaufen waren, waren wir auf der Suche nach einem Unternehmen, das unsere hohen Qualitätsansprüche erfüllen konnte«, erzählt Ralph Alexander, IT Global Solution Manager bei EGSTON. Nach einem mehrstufigen Verfahren konnte T-Systems die Ausschreibung mit einer Vertragslaufzeit von 48 Monaten, bis zum Jahr 2024 gehend, gewinnen.

»Das Konzept von T-Systems hatte uns in der Ausschreibungsphase sofort überzeugt. Unsere SAP-Server sind das Herz der IT-Infrastruktur für Applikationen im kaufmännischen Bereich«, spricht Ralph Alexander auch von der Herausforderung, internationale Geschäftsprozesse im Produktionsbereich effizient zu managen. Mit dem Firmensitz in Eggenburg, zwei Standorten in Tschechien, sowie Produktionen in Indien und in China konnte nun ein Partner gefunden werden, der »die gleiche Sprache spricht

und auf Augenhöhe zusammenarbeitet«, wie er betont.

>> Ausfallfreier Betrieb <<

Der von T-Systems für EGSTON betriebene SAP-Betrieb läuft auf einer gemanagten dynamischen SAP-Plattform im T-Center, auf die alle internationalen Standorte von EGSTON 24/7 zugreifen können. Die Vorteile dieser dynamisch gemanagten SAP-Plattform liegen in der variablen und bedarfsgerechten Gestaltung der Kosten, einer schnellen Reaktion auf Lastspitzen und Marktveränderungen, dem effizienten Zugriff für weltweit alle Nutzer sowie der höchsten Verfügbarkeitswerte für System und Applikationen.

Neben dem SAP-Basisbetrieb wurde im ersten Schritt auch ein Modul auf SAP Business Information Warehouse (SAP BW) HANA transferiert. Die Herausforderungen lagen vor allem in der Koordination der vielen internationalen Partner und Unternehmensmitarbeiter*innen sowie der parallel ablaufenden Server-Migration, des ERP-Upgrades, der BW-HANA-Implementierung und des BW-Upgrades.

>> Business Information Warehouse <<

Mit dem bereitgestellten Toolset kann EGSTON relevante Geschäftsinformationen aus produktiven SAP-Anwendungen und al-

len externen Datenquellen im SAP BW integrieren, transformieren und konsolidieren. »Das Update auf HANA war für uns wichtig, um technisch am Ball zu bleiben und Reports im Controlling von zuvor Stunden auf nun wenige Minuten zu beschleunigen«, sagt der IT Global Solution Manager. Im Finanzbereich werden jetzt Reports bei Einzelbewegungen mit Kontierungen eingesetzt, die mit den alten Systemen nicht möglich waren.

»Vom Angebot bis zum Start der Migrationsphase sind knapp drei Monate vergangen, was sehr für das hervorragende Gesprächsklima der SAP-Teams bei EGSTON und T-Systems spricht«, berichtet Karina Eibensteiner, Senior Account Management T-Systems. »Auch wenn jede Migration die eine oder andere ungeplante Herausforderung birgt, konnten die Umstellungen der Systeme in Summe punktgenau durchgeführt werden.«

»Als mittelständisches Unternehmen haben wir eine eher kleinere SAP-Mannschaft. Deshalb war es von Anfang an wichtig, den Administrationsaufwand in der IT in Grenzen zu halten. Diesem Wunsch hat T-Systems voll entsprochen«, berichtet Ralph Alexander zufrieden. ■



Monika Seywald, TPA Steuerberatung Wien, sieht enorme SAP-Potenziale, für Großunternehmen ebenso wie für KMU und Freiberufler*innen.

38

Mit SAP groß GEWORDEN

SEIT KNAPP 30 JAHREN IST DIE TPA-GRUPPE IN MITTEL- UND SÜDOSTEUROPA FÜHREND TÄTIG. IN DIESER ZEIT HAT SICH DIE ARBEITSWELT STARK VERÄNDERT. TPA-PARTNERIN UND GESCHÄFTSFÜHRERIN MONIKA SEYWALD SCHILDERT IM INTERVIEW, WIE OUTSOURCING, DIGITALISIERUNG UND CORONA DEN ALLTAG VON UNTERNEHMEN PRÄGEN.

> (+) PLUS: Viele Unternehmen müssen heute ganze Abteilungen outsourcen, weil der Personalmarkt leergefegt ist. Ein neues Geschäftsfeld für Steuerberater*innen?

Monika Seywald: Das ist kein neues Geschäftsfeld, wir machen das schon seit vielen Jahren sehr erfolgreich. Kund*innen schätzen dabei vor allem unsere Flexibilität. Wir haben viel Erfahrung im Rechnungswesen auf Kundensystemen, neben SAP z. B. auch auf Navision oder BMD-NTCS. Es ist un-

gemein wichtig, qualifizierte Accounting- und Payroll-Mitarbeiter*innen mit Top-Ausbildung und Fortbildungsbereitschaft flexibel und zuverlässig bereitzustellen. Denn meistens werden eben genau solche Personalreserven zur Kompensation von Mitarbeiterabgängen oder von krankheitsbedingten Ausfällen nachgefragt. Da sind wir super flexibel und können jederzeit und rasch Teams nach Kundenbedarf aufstellen. Für mich persönlich ist das eine tolle Herausforderung.

(+) PLUS: Wie gewinnen Sie Ihre Mitarbeiter*innen?

Seywald: Im Bereich der Payroll ist es uns gelungen, in den letzten Jahren engagierte, motivierte und top qualifizierte Teams aufzubauen, die bei Kunden vor Ort oder von unserem Büro aus arbeiten. Unsere Mitarbeiter*innen schätzen die Abwechslung in ihren Tätigkeiten, aber auch das Arbeiten in unterschiedlichen Teams.

(+) PLUS: Welche Voraussetzungen müssen Mitarbeiter*innen für den praktischen SAP-Einsatz mitbringen?

Seywald: Das Wichtigste ist die Teamfähigkeit. Hohe Affinität zu Zahlen und zu IT setzen wir natürlich voraus. Aus- und Fortbildung wird bei uns ebenso groß geschrieben. Wir haben schon vor vielen Jahren die TPA-Academy gegründet. Bevor wir unsere Mitarbeiter*innen bei SAP-Projekten einsetzen, bekommen sie eine individuelle Schulung, da die SAP-Programme immer maßgeschneidert sind.

(+) PLUS: Sie arbeiten jetzt seit bald zehn Jahren mit SAP-Anwendungen für Großkunden. Wie hat sich diese Tätigkeit verändert, welche Trends sehen Sie für die Zukunft?

Seywald: Vor zehn Jahren war es wichtig, Mitarbeiter*innen mit SAP-Know-how

zu finden, um sie bei Unternehmen vor Ort einzusetzen.

Mittlerweile werden ganze Teams bei solchen Projekten eingesetzt. Heute geht es nicht mehr nur um den Einsatz der Mitarbeiter*innen, sondern um die Optimierung der Prozesse. Prozessoptimierung beim Kunden ist ein starker Trend in die Zukunft. Wenn Unternehmen wachsen, wird oft darauf vergessen, die Prozesse anzupassen. Uns sind die Anliegen von kleinen Unternehmen, Selbständigen und Freiberuflern genauso wichtig wie die jene von Großkunden.

(+) PLUS: Bei unserem letzten Gespräch haben Sie von der DigiSmart-App für die papierlose Buchhaltung geschwärmt. Was ist daraus geworden?

Seywald: Die DigiSmart-App war ein Vorläufer unserer TPA Connect App, die wir vergangenes Jahr ausgerollt haben. Diese Anwendung ist aktuell einzigartig am Markt. Die treibende Kraft für die Entwicklung war unser Wunsch, mit Kund*innen auf elektronischem Wege in gleicher Qualität und Professionalität zusammenzuarbeiten wie im persönlichen Kontakt. TPA Connect wurde

kürzlich mit dem Tax Tech Award prämiert, darauf sind wir besonders stolz.

Wir beobachten bei unseren Kund*innen, die sie bereits nutzen, ganz klar eine deutliche Erleichterung und Optimierung der steuerrelevanten Arbeitsabläufe, und auch die hochgesicherte Verfügbarkeit aller Dokumente ist ein riesiger Vorteil.

TPA Connect bietet für alle Kunden einen Mehrwert – völlig unabhängig von der Unternehmensgröße. Beispielsweise ermöglicht sie KMU und Freiberuflern einen tieferen Einblick in ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, die sonst oftmals dem Unternehmen nicht zur Verfügung stehen.

(+) PLUS: Steuerberater*innen profitieren durch gute Corona-Honorare, die beschleunigte Digitalisierung, durch immer kompliziertere Steuervorgaben. Haben Sie manchmal auch ein schlechtes Gewissen?

Seywald: Für unsere Kunden wünschen wir uns einfachere Steuergesetze und keine weiteren Coronakrisen mehr. Es macht mehr Spaß mit gut gelaunten Kund*innen zu arbeiten, die keine Coronaförderungen benötigen.

In den vergangenen zwei Jahren haben

DAS UNTERNEHMEN

> Die Steuerberatung TPA beschäftigt 700 Mitarbeiter*innen an 14 Standorten in Österreich, die TPA-Gruppe ist in zwölf Ländern mit 30 Standorten und über 1.700 Mitarbeiter*innen aktiv. Das Unternehmen konzentriert sich auf alle Fragen der Steuerberatung, Personalverrechnung und Bilanzierung und zählt zu den Top 5-Dienstleistern in Zentral- und Südosteuropa.
<http://www.tpa-group.at>

wir uns intensiv darum gekümmert, unsere Klient*innen bestmöglich durch die Krise zu lotsen. Wir sehen uns keineswegs als Profiteure, die aktuelle Situation stellt eine große Belastung für uns alle dar. Jeder Lockdown hat nicht nur an den Nerven der Kund*innen gezehrt, sondern auch an unseren. ■

Besser werden, mehr erreichen.

Ratgeber: Ohne Umweg nach S/4HANA

phoron
go live and beyond

Gibt es den richtigen Zeitpunkt, um auf SAP S/4HANA umzusteigen? Welche Vorteile bringt SAP S/4HANA meinem mittelständischen Unternehmen? Wie bewältigen wir die Transformation ohne unseren Betrieb auszubremsen? Und welche Migrationsstrategie passt am besten zu unseren Zielen?

Diese und viele andere Fragen beschäftigen Unternehmen, die vor einer Transformation zu SAP S/4HANA stehen. Dazu haben wir Ihnen einen leicht lesbaren kostenlosen Leitfaden zusammengestellt, welche Themen vorab zu beachten und zu klären sind und wie Sie den Umstieg sicher und erfolgreich meistern.



**Hier Ratgeber
downloaden**





Nachhaltige aus der

Soziale und ökologische Parameter in Geschäftsprozesse zu integrieren ist für Unternehmen das Gebot der Stunde. SAP bietet mit einer Plattform für ganzheitliche Unternehmenssteuerung die nötigen Tools.

VON ANGELA HEISSENBERGER

> **Ökologisches Handeln** wird immer mehr zum Wettbewerbsfaktor. Kund*innen, Mitarbeiter*innen und Investor*innen erwarten von Unternehmen einen verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt. Als »nachhaltig« beworbene Produkte weisen deutliche höhere Wachstumsraten auf als konventionelle Waren. Die als Zukunftshoffnung, aber auch besonders kritisch geltende Generation Z fordert von ihren Arbeitgeber*innen Taten statt schöner Worte.

Unternehmen, die hinsichtlich der Erreichung der Klimaziele ihren Beitrag leisten möchten, finden eine Reihe von Möglichkeiten, wo sie ansetzen können. Moderne Softwarelösungen bilden die Basis, um Prozesse effizienter zu gestalten, den Energieverbrauch zu optimieren und die Lieferkette auf Kreislaufwirtschaft umzustellen. Der deutsche Softwarekonzern SAP widmet sich dem Themenkomplex schon seit längerem und stellt geeignete Lösungen zum nachhaltigen Wirtschaften auf der »SAP Business Technology Platform« zur Verfügung. »Nachhaltigkeitsziele werden in zunehmendem Maße für den Geschäftserfolg so wichtig wie

SAP-Österreich-Chefin Christina Wilfinger und COO Gregor Grindjan präsentierten im Februar 2022 den SAP Sustainability Navigator.

Fotos: SAP/Österreich, SAP_SE

Lösungen grünen Cloud

Finanzziele«, sagt Thomas Saueressig, Mitglied des Vorstands der SAP SE und verantwortlich für den Bereich SAP Product Engineering.

>> Transparente Öko-Bilanz <<

Mit dem SAP-Programm »Cloud for Sustainable Enterprises« können Unternehmen eine ökologische Bilanz ihrer Geschäftsprozesse erstellen, die Ergebnisse fortlaufend kontrollieren, Daten analysieren und transparent darstellen. Die Nachweisbarkeit der getroffenen Maßnahmen könnte bald für die Offenlegung gegenüber Behörden und Stakeholdern ein wichtiger Faktor werden – Stichwort Greenwashing.

Das »SAP Product Footprint Management« ermöglicht Unternehmen, den CO₂-Fußabdruck ihrer Produkte über die gesamte Wertschöpfungskette zu berechnen und zu analysieren. Sie berücksichtigt den kompletten Produktlebenszyklus und sorgt für Transparenz und Messbarkeit. Aufgrund der zugrundeliegenden Daten können Führungskräfte bewusste Entscheidungen treffen, indem sie den Umwelteinfluss unterschiedlicher Szenarien durchspielen. So kann beispielsweise ein Süßwarenproduzent anhand der Rohstoffe und der entsprechenden CO₂-Emissionen entscheiden, von welchem Lieferanten der Kakao bezogen wird.

Auf dem Weg zur Klimaneutralität ging SAP vor kurzem eine Kooperation mit der Management- und Technologieberatung BearingPoint ein, um weitere innovative Lösungen zu entwickeln. »Wir verfügen über mehr als zehn Jahre einschlägige Erfahrung bei der Berechnung und Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks von Produkten und Unternehmen. Wir nutzen diese Branchenexpertise, um unseren gemeinsamen Kunden zu helfen, ihre Ziele zur Senkung von Treibhausgasemissionen zu erreichen«, erklärt Donald Wachs, Head of IP Assets und Mitglied des globalen Management Committee bei BearingPoint.



Daniel Schmid, CSO bei SAP: »Es geht darum, Nachhaltigkeit direkt in die Kerngeschäftsprozesse zu integrieren.«

Während viele Unternehmen ihre Scope-1-Emissionen (Emissionen aus eigenen Quellen) und Scope-2-Emissionen (indirekte Emissionen aus gekaufter Energie) bereits erfassen und analysieren, müssen bei der Bewertung der Wertschöpfungskette auch Scope-3-Emissionen (alle indirekten Emissionen, z. B. gekaufte Waren und Dienstleistungen, Geschäftsreisen, Abfallentsorgung, Transport und Lieferung) berücksichtigt werden. Dazu müssen Netzwerke den Datenaustausch mit Partnern wie Lieferanten, Kunden, Auditoren und Behörden unterstützen, auch wenn diese unterschiedliche IT-Systeme einsetzen. Die SAP-Lösung ist vollständig in die intelligente Unternehmensarchitektur integriert und kann darüber hinaus mit anderen Datenquellen verbunden werden – somit ist eine Bewertung des CO₂-Fußabdrucks auch in heterogenen Systemlandschaften möglich.

>> Ehrgeizige Ziele <<

Mit der Verlagerung in die Cloud-Welt leisten die Unternehmen einen zusätzlichen

Beitrag zum Klimaschutz – die Cloud ist nämlich »grün«. Denn auch SAP selbst zeigt sich ambitioniert. Bereits 2014 gab der Walldorfer Konzern bekannt, künftig alle Rechenzentren und Bürogebäude weltweit mit Strom aus erneuerbaren Quellen zu versorgen. Das selbstgesteckte Ziel, bis 2025 emissionsfrei zu wirtschaften, wird schon 2023 erreicht sein. Bis 2030 will SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette CO₂-neutral (»Net Zero«) werden. Auch die österreichische Dependance leistet ihren Beitrag: Auf dem Dach der Österreich-Zentrale haben nicht nur Bienenvölker ihr Zuhause, seit dem Frühjahr 2020 erzeugt hier eine Photovoltaikanlage grünen Strom. Pro Jahr können damit rund 23.000 Kilowattstunden eingespart werden. Im Keller des Gebäudes werden mittels »Biomaster« sogar die Speisereste aus der Kantine zur Energiegewinnung verwertet.

Daniel Schmid, Chief Sustainability Officer bei SAP, sieht das Unternehmen in einer Vorbildfunktion und gleichzeitig als Enabler, der Kund*innen entsprechende Produkte und Services zur Verfügung stellt: »Es geht darum, Nachhaltigkeit direkt in die Kerngeschäftsprozesse zu integrieren.« Nachhaltigkeit dürfe nicht isoliert betrachtet werden. Mithilfe eines ganzheitlichen Reportings können finanzielle und nicht-finanzielle Daten verknüpft werden.

Auch für kleine und mittelständische Betriebe gewinnt das Thema an Relevanz, da sie als Partner von Großunternehmen in deren Lieferkette hohe ökologische Standards erfüllen müssen. Bei öffentlichen Ausschreibungen sind diese Kriterien zunehmend Voraussetzung. Laut OECD sind KMU für 70 Prozent der Emissionen verantwortlich – würden sie ihren CO₂-Fußabdruck verringern, wäre das ein wichtiger Schritt. Die Bereitschaft ist groß, wie Christina Wilfinger, Geschäftsführerin SAP Österreich, bestätigt: »Nachhaltigkeit ist in jedem Kundengespräch Thema. Die Pandemie hat Prioritäten zunächst verlagert, aber der Klimawandel bleibt und ist jetzt bereits vor der eigenen Haustür spürbar.«

Während man früher argumentierte, Unternehmen, die nachhaltig agieren, könnten nicht profitabel sein, wendet sich nun das Bild. Langfristig betrachtet, ist nachhaltiges Engagement eine Investition in die Zukunft des Unternehmens. Verantwortungsbewusstes Handeln stärkt die Marke und die Attraktivität als Arbeitgeber. »Nachhaltigkeit wird zum Treiber für Innovation und die Erschließung neuer Märkte«, ist CSO Daniel Schmid überzeugt: »Es gibt in Zukunft nur nachhaltiges Wirtschaften oder kein Wirtschaften.« ■

Mehr als ein Trend

VON KARIN LEGAT

42

Enterprise Resource Planning ist für die Führung eines Unternehmens notwendig. Die ERP-Lösung S/4HANA von SAP wird derzeit noch On-Premise, also für die lokale Nutzung im Unternehmen, angeboten. Ab 2027 soll alles über die Cloud laufen.

> **Unternehmen benötigen zunehmend** Agilität und Geschwindigkeit, müssen sich rasch den Veränderungen bei Lieferketten und Arbeitsregelungen anpassen. Die enge Verbindung und Kommunikation sowohl intern als auch mit Kunden und Anbietern in der gesamten Lieferkette erfordern mehr Digitalisierung und Automatisierung. Laut IDC wird die Cloud künftig die zentrale Komponente und das dominierende Gestaltungsprinzip für Unternehmen sein. Selbst kleine und mittlere Unternehmen, die sich transformiert haben, können laut IDC ein zweistelliges Wachstum und eine höhere Rentabilität erzielen. Der Markt wird aktuell von drei Anbietern dominiert: Amazon, Google und Microsoft. »Parallel gibt es viele KMUs, die kleine Cloud-Lösungen anbieten«, informiert

Fotos: iStock, Erste Bank, Palfinger

O-Töne: SAP-Kunden über die Cloud-Zukunft



Erste Bank:

»Unsere Anforderungen an hoch skalierbare, effiziente Betriebsarchitekturen sehen wir künftig in der Cloud bestmöglich realisiert«, betont Dietmar Böckmann, CEO von Erste Digital. Software-as-a-Service ist in der Cloud eindeutig die Zukunft. Wo Skalierung und Standardisierung keine Rolle spielen, sieht er eine Co-Existenz von Cloud und On-Prem-Services. Werden Dienstleistungen ausschließlich über die Cloud angeboten, wird das laut Böckmann zweifellos Auswirkungen auf die Businesswelt haben. »Das sehen wir schon heute. Software-as-a-Service aus der Cloud ändert die Servicekonzepte für Software und deren Betrieb. Ich sehe einen zunehmenden Trend der Standardisierung, da es alle Unternehmen in gleicher Weise trifft.« Vernetzung und Konzentration in der IT-Branche schreiten dadurch weiter voran. Dies habe nicht nur Vorteile, doch dieser Trend scheint nicht mehr zu stoppen zu sein.

43

Palfinger:

»Wir nutzen bereits Cloudlösungen z. B. in Sales & Service oder Human Resources. Unsere ERP Systeme, u. a. auch SAP S/4HANA, werden hingegen überwiegend On-Premise eingesetzt. Momentan sind wir im Rahmen groß angelegter Prozess-Standardisierungsinitiativen dabei, die Voraussetzungen für weitere Cloud-Lösungen zu schaffen und auf alle relevanten Aspekte bis hin zur Cybersicherheit zu überprüfen«, so Gerald Reger, Vice President Process & Quality Management bei Palfinger. Die Kosten-Nutzen-Rechnung müsse stimmen.



Martin Puaschitz, Berufsgruppenobmann IT der Wirtschaftskammer und Geschäftsführer von Puaschitz IT, um damit die Angst vor einer Abhängigkeit von Großkonzernen zu mindern. Man könnte die benötigte Software auch auf verschiedene Dienstleister aufteilen und damit mit Blick auf technische Störungen ähnlich wie beim Aktienportfolio das Risiko senken. Die Cloud ist für ihn kein Trend, sie ist gekommen, um zu bleiben.

>> ERP in der Cloud <<

SAP hat sich für den Zukunftsweg

entschieden, bietet S/4HANA, die Softwarelösung für Enterprise Resource Planning, als Cloud-Lösung. 2021 war SAP aufgrund verstärkter Aktivitäten im Cloud-Business erfolgreicher als erwartet, der Gesamtumsatz stieg im Jahresvergleich um zwei Prozent auf 27,8 Milliarden Euro. »Der Markt fordert die Cloud, als SAP entwickeln wir uns daher zur Cloud-Company«, erklärt Pressesprecherin Elisabeth Wursche. Die Lösung SAP S/4HANA ist zwar auch On-Premise erhältlich, gerade viele Neukunden setzen laut Wursche aber schon jetzt auf Cloud-

O-Töne: SAP-Kunden über die Cloud-Zukunft



Uniqa:

»Uniqa nutzt die Cloud von Kollaboration über Datenanalyse und Infrastruktur bis hin zur Unterstützung agiler Vorgehensmodelle bereits in vielen Bereichen«, berichtet Gerald Lippert, Head of Group IT. Einer Zukunft, in der Leistungen und Services ausschließlich über die Cloud angeboten werden, sieht er mit gemischten Gefühlen entgegen. »Cloud-Lösungen können zu schnell nutzbaren Ergebnissen führen und auch schnell wieder verworfen werden. Langwierige Entwicklungen werden vermieden, ebenso Fehlinvestitionen. Andererseits gibt es in der Versicherungsindustrie beim Thema Cloud international eine Vielzahl von regulatorischen Hürden und es gibt auch eine stärkere Abhängigkeit von den Anbieter*innen. Die Cloud bietet viele Vorteile, diese müssen aber gezielt genutzt werden. »Bei neuen Workloads sehen wir uns immer an, ob Cloudtechnologien einen Vorteil für unsere Kund*innen bringen können, beispielsweise durch ein schnelleres Go-to-Market neuer Funktionen.« Uniqa betreibt S/4HANA On-Premise und sieht derzeit keinen Grund auf Cloud umzustellen. Eine erste Betrachtung der Verlagerung in die Cloud hat bisher kein positives Kosten-Nutzen-Verhältnis ergeben.

Frutura:

»Viele On-Premise-Bestandskunden beobachten die Entwicklungen hinsichtlich Cloud, aber im Hinblick auf den Aufwand, den eine Transformation mit sich bringt, agieren sie noch zögerlich«, berichtet Katrin Hohensinner, Geschäftsführerin von Frutura, aus ihrem eigenen Unternehmen. »Wir haben erst im Mai 2020 mit SAP gestartet, erkennen eine deutliche Effizienzsteigerung durch das SAP S/4 System.« Ein Wechsel auf die S/4HANA-Cloud sei aber mit nicht zu unterschätzendem Aufwand verbunden und für Frutura derzeit noch kein Thema. Dienstleistungen via Cloud steht das Unternehmen aber positiv gegenüber.



Lösungen, um Vorteile und neue Chancen für ihr Unternehmen umzusetzen.

>> Viel Aufholbedarf <<

Unternehmen müssen mit der Zeit gehen, vor allem bei den technologischen Trends. 2022, aber auch schon in den Jahren davor, ist das die Digitalisierung. »Cloud-

Computing ist bereits seit über zehn Jahren Standard in der Geschäftswelt«, betont Schahram Dustdar, Institut für Information Systems Engineering an der TU Wien, und spricht das Hyperscale Cloud-Computing an, d. h. die kurzfristige Nutzung hoher Ressourcen. »Für jeden Bereich eines Unternehmens gibt es mittlerweile eine

Cloud-Lösung«, sieht Martin Puaschitz die Cloud in der Geschäftswelt angekommen. Es gebe schon sehr große Clouds und sehr viel Cloud-Nutzung auf der einen Seite, aber wie so oft derzeit wahrscheinlich noch mehr Software, die nicht in der Cloud läuft, und dementsprechend wird sich da noch einiges tun. Große internationale Unternehmen nutzen die Cloud bereits sehr strukturiert. Im KMU-Bereich gibt es noch viel Aufholbedarf. »Österreich ist bei Cloud noch ein Late Follower«, erkennt Georg Schwondra, Leiter des Bereiches Cyber Security bei Deloitte, Nachholbedarf in Österreich. Vorreiter sind die Consumer Industries, der hochregulierte Bereich Finance oder Energy hinkt aufgrund der historisch gewachsenen Systeme und der bestehenden Regulatorik noch nach.

>> Geschäftsmodell Cloud <<

Dienstleistungen nur mehr via Cloud hat Vorteile sowohl für Anbieter wie auch für Kunden. Für den Provider ist ein Cloud-Service einfacher zu verwalten, zu warten und weiterzuentwickeln. »Cloudbasierte Systeme sind von der ganzen Struktur her so aufgebaut, dass die laufenden Kosten letztendlich geringer werden als bei On-Prem-Leistungen«, sagt Schahram Dustdar.

VOR- UND NACHTEILE

	On-Premise	Cloud
Vorteile	Zugriff auf Daten auch ohne Internet	Keine Kosten für eigenen Server
	Flexibilität	Updates sowie Weiterentwicklung sind oft inklusive
	Uneingeschränkte Kontrolle über das System	Sicherheit der Daten und Back-ups gewährleistet der Provider
	Hohe Personalisierungsmöglichkeiten	Keine/geringe Kosten für IT-Personal
Nachteile	Eigenverantwortlichkeit für Daten	Höhere Kompatibilität durch Schnittstellen
	Kosten für Personal	Teilweise geringerer Funktionsumfang
	Kosten für Wartung, Support, Updates	Weniger Möglichkeiten zur Personalisierung
		Laufende Kosten
		Keine uneingeschränkte Kontrolle über die eigenen Daten

On-Premise-Software wird im eigenen Netzwerk eines Unternehmens installiert und betrieben. Bei einer Cloud werden Daten auf externen Servern gelagert.



Wiener Wohnen:

Bei Wiener Wohnen ist die Cloud-Tätigkeit insgesamt noch ge-

ring. »Wir folgen hier den Strategien der Stadt Wien«, informiert Patrik Ertler, Fachbereichsleiter Digitalisierung und Integrierte Managementsysteme. »Insgesamt ist uns aber bewusst, dass die Cloud auch bei uns Einzug finden wird und wir setzen uns damit schon auseinander.« Positiv werden die Möglichkeiten gesehen, die sich durch Cloud-Services auf den Einsatz und Betrieb von Applikationen ergeben. »Einen Vorteil sehe ich darin, dass sich die IT besser auf das Kerngeschäft konzentrieren und klassische Basisarbeit im Bereich Infrastruktur und Betrieb sehr gut auslagern kann.« Cloud-Vorteile wie schnelle und einfache Skalierbarkeit sind für Wiener Wohnen nur bedingt relevant.

4 DIE CLOUD IST KEIN TREND, SIE IST GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN.

Als Vorteil ist auch die verstärkte Bindung der User*innen anzusehen, da es sich bei der Cloud um eine Plattform handelt – eventuell ein Nachteil für die User*innen. Positiver Effekt für den Kunden ist die hohe Skalierbarkeit durch die Cloud – d. h. die Fähigkeit, die Menge von IT-Ressourcen nach Bedarf zu erhöhen oder zu verringern, egal ob Datenspeicherkapazität, Rechenleistung oder Networking.

Entscheidend ist auch die Aktualität. SAP S/4HANA Cloud wird beispielsweise vierteljährlich upgedatet statt wie bisher jährlich. Georg Schwondra spricht das Thema Fachkräftemangel an, das durch Auslagern in die Cloud entschärft wird. Die wachsenden IT-Anforderungen und neuen Technologien sind leichter handzuhaben. Erhöhte Sicherheit und geringerer Supportaufwand sprechen ebenso für die Cloud. ■

DIE TOP 4 DELOITTE TECH-TRENDS

- ▶ Datenkollaboration zwischen Unternehmen gewinnt an Bedeutung.
- ▶ Cloud-Lösungen bringen entscheidende Wettbewerbsvorteile.
- ▶ Blockchain-Technologie dient als Basis neuer Geschäftsmodelle und Produkte.
- ▶ Künstliche Intelligenz unterstützt Unternehmen im Bereich Cybersecurity.

SAP Output mit Qualität



DAS CLIENT4U-TEAM
ist spezialisiert auf SAP Output.

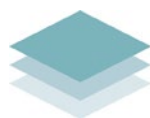
Die client4u IT-Consulting GmbH mit Standorten in Linz, Dornbirn, Graz und Windischgarsten ist seit 21 Jahren spezialisiert auf den Bereich SAP Output.

forms4u® ist der client4u-Beratungsansatz für diesen Bereich. Der Best-Practice Ansatz resultiert aus der Erfahrung in unzähligen Formular-Implementierungsprojekten.

45

Das Output-Framework beinhaltet Standardformulare und klassenbasierte Druckdatenaufbereitung in den Bereichen SD, MM-PUR und FI. Die Basis-Formulare wurden komplett neu entwickelt und auf das Klassenkonzept aufgesetzt. Durch ein durchdachtes Klassenkonzept ist eine einfache Konfigurierbarkeit der Formulare möglich – samt einer Variablen/Logik-Steuerung abgelegt in Tabellen. Der Gesamtaufwand sinkt dadurch erheblich.

Für diese Implementierungslösung fallen keine Lizenzkosten an, und sie lässt sich überdies intern weiterentwickeln. Somit ist eine Anpassung an individuelle Erfordernisse möglich. Die Lösung lässt sich im Rahmen einer SAP-Neueinführung ebenso implementieren wie bei einer SAP S/4HANA© Migration. forms4u ist für den Mittelstand geeignet, kann aber auch für komplexe SAP-Template-Programme verwendet werden.



forms4u®

Ihr SAP Output-Framework

ANSPRECHPARTNER: Patrick Schoiswohl,
patrick.schoiswohl@client4u.at
Tel.: 0664/2607261

client4u IT-Consulting GmbH
Hafenstraße 47-51, 4020 Linz
www.client4u.at
www.forms4u.at

GRUNDLAGE FÜR VERNETZTE GESCHÄFTSMODELLE

VON ANGELA HEISENBERGER

Der Bankzugang via finAPI schafft eine Win-win-Situation für Steuerberatung, Mandanten und Bank. Zahlungsdienste lassen sich rasch und verlässlich abwickeln.



BMD-Verkaufsleiter Wolfgang Foißner sieht in finAPI die ideale Ergänzung zur Plattform BMD Com.

schäftsmodelle von Banken bis hin zur Gestaltung von Ecosystemen mit Partnern«, ist BMD-Verkaufsleiter Wolfgang Foißner überzeugt. »Die finAPI GmbH hat sich darauf spezialisiert, diese Schnittstelle zu programmieren und bietet sie Herstellern von Buchhaltungssoftware, ERP-Lösungen oder Webshops an.«

>> Direkter Bankzugang <<

Mit der Integration von finAPI hat BMD nun eine weitere Möglichkeit für einen direkten Bankzugang geschaffen, der im Vergleich zu den bestehenden Möglichkeiten die Vorteile der modernsten Anbindung ausspielt – vor allem in Verbindung mit der Mandantenplattform BMD Com oder der BMD Com fürs Handy »My BMD Com«. »Für Steuerkanzleien mit BMD Software ist besonders interessant, dass der Mandant seine Zugangsdaten zum jeweiligen Bankkonto in BMD Com eingibt und so dem Steuerberater im Hintergrund ermöglicht, die Bankbewegungen jeweils 90 Tage lang automatisch abzurufen«, ergänzt Foißner. »Der Steuerberater benötigt damit zu Bankkonten des Mandanten keine Zugangsdaten mehr. Die Zahlungsfreigabe führt der Mandant über BMD Com jeweils selbst mit seinen eigenen Zugangsdaten aus und behält so die Hoheit über seine Bankverbindungen.«

Mit Eingabe der Bankzugangsdaten wird die XS2A-Verbindung – analog zu den jeweiligen Telebanking-Programmen der Banken – eingerichtet. Die Abrechnung mit finAPI erfolgt auf Basis der angelegten User. Die Bankbewegungen fließen im Hintergrund vollautomatisch in die Bankauszugsverbuchung ein. Die Buchhaltung muss dann nur noch die ungeklärten Fälle in der Bankauszugsverbuchung bearbeiten bzw. die durch die KI erkannten Rechnungen den Zahlungen zuordnen und verfügt somit stets über tagesaktuelle Kontostände. Die Steuerberatung kann alle Bankbewegungen automatisch nachvollziehen, während die Verfügungshoheit der Unternehmen über ihre Bankverbindungen zur Gänze gewahrt bleibt.

46

> Wenn eine Steuerberatung für ihre Mandanten die Bankauszugsdaten einlesen will, braucht sie Zugang zu deren Bankkonten. Das war bisher durch einen zusätzlichen Verfüger im Telebanking oder einen aufwendig einzurichtenden sogenannten EBICS-Bankzugang möglich. Die EU-Richtlinie PSD2 ermöglicht jetzt, ergänzend zum Telebanking, einen einfachen, aber dennoch sicheren Zugriff zum Abholen von Bankauszügen oder auch zum gemeinsamen Bearbeiten des Zahlungsverkehrs. Das spart viel Papierkram und aufwendiges Dateihandling.

Mit der zweiten Stufe des Umsetzungsgesetzes zu PSD2 wurden einheitliche Regeln für Zahlungsdienste und Zahlungsdienstleister geschaffen. Diese sind heute vielfältig in digitale Angebote integriert und gewinnen durch die Entwicklung des E-Commerce stark an Bedeutung. Die neue EU-Richtlinie ermöglicht einen breiteren Wettbewerb zwischen Banken und Nichtbanken. Von den besseren und günstigeren Angeboten und Mehrwertleistungen der Zahlungsdienste profitieren auch die Konsument*innen.

>> Gemeinsamer Standard <<

Die österreichischen Banken setzen bei der Umsetzung der PSD2 auf den gemeinsamen europäischen Standard XS2A (Access to Account), basierend auf den Implementierungsbeschreibungen der Berlin Group. Diese enthalten technische Spezifikationen für die Softwareentwicklung – etwa darüber, welche Dateninhalte direkt mit den Banken ausgetauscht werden können und wie die Kommunikation sicherheitstechnisch erfolgen muss.

Das BMD Systemhaus kooperiert seit Herbst 2020 mit finAPI, dem deutschen Marktführer im Bereich Open Banking und Teil der SCHUFA Holding AG. »Open Banking ist die Grundlage für vernetzte Ge-

“ Der Mandant behält die komplette Verfügungshoheit. ”

Nachlese zum 27. **quality**austria Forum

Hybrid-Event vom 16. März 2022



Our quality, my contribution:

Digital, zirkulär, sicher



Die Geschäftsführer der Quality Austria, Christoph Mondl (li.) und Werner Paar (re.) eröffneten die Veranstaltung – online und im Salzburg Congress.

WIE UNTERNEHMEN GLÜCKLICHE MITARBEITER UND MITARBEITERINNEN BEKOMMEN

Das 27. qualityaustria Forum stand unter dem Motto »Our quality, my contribution: Digital, zirkulär, sicher«. Die Themen Selbstverantwortung und Selbstbestimmung prägten die Fachtagung, die diesmal als Hybrid-Event – online und vor Ort im Salzburg Congress – stattfand.

VON ANGELA HEISENBERGER



Besondere Zeiten erfordern besondere Aufmerksamkeit. Das zeigt auch das rege Interesse der Fachtagung, die längst zum jährlichen Fixtermin für Qualitätsmanager*innen aus dem In- und Ausland avancierte. Erstmals begrüßten die seit November 2021 neuen Geschäftsführer der Quality Austria, Christoph Mondl und Werner Paar, über 800 Führungskräfte aus dem Qualitätswesen, die im Salzburg Congress und vor den Computerbildschirmen an der Veranstaltung teilnahmen.

Im Eingangsstatement verwies Christoph Mondl auf die Bedeutung kontinuierlicher Verbesserung: »Managementsysteme sind wichtig für die Weiter-



Journalistin und Autorin Ingrid Brodnig (oben) gab Tipps für eine sachliche Social-Media-Strategie, darunter etwa das »Truth-Sandwich«.

entwicklung von Unternehmen, um das große Ganze zu reflektieren und alle Teilbereiche einzubinden. Alle Prozesse und Abläufe müssen betrachtet werden.« Individualisierung bestimme zunehmend unser Leben und Sorge auch im beruflichen Alltag für eine Verschiebung der Werte – persönliche Freiheit, Selbstbestimmung, Wertschätzung und die Sinnfrage (Purpose) rücken in den Vordergrund.

Qualität sei in unsicheren Zeiten ein stabiler Faktor, erklärte Werner Paar: »Die Schlagzahl der Veränderungen ist imposant.« Der Erfolg von Organisationen hänge vom Beitrag jeder einzelnen Person ab. Es brauche eine neue »Wir-Verantwortung«, die von allen mitgetragen wird: »Qualität geht uns alle an.«

>> Wahrheit auf dem Prüfstand <<

Wie rasch die Wahrnehmung von Wahrheit und Lüge ins Wanken geraten kann, schilderte die bekannte Autorin und Journalistin Ingrid Brodnig in ihrer Keynote. Nicht nur wir selbst sitzen manchmal

Gerüchten auf, auch Unternehmen sind mitunter von Falschmeldungen betroffen, die sich in Social-Media-Kanälen rasant verbreiten. Diese spielen bewusst mit Emotionen, um höhere Reichweiten zu erzielen, und verwenden häufig Halbwahrheiten und reale Fachbegriffe, die Expertise suggerieren.

Brodnig rät dazu, sorgsam abzuwägen, ob diese falschen Behauptungen durch die Richtigstellung nicht noch größere Öffentlichkeit erlangen: »Wenn Menschen eine Aussage öfter hören, ist die Chance größer, dass sie diese für wahr halten.« Sie empfiehlt als Kommunikationsstrategie den »Truth-

“ **MANAGEMENTSYSTEME SIND WICHTIG FÜR DIE WEITERENTWICKLUNG VON UNTERNEHMEN, UM DAS GROSSE GANZE ZU REFLEKTIEREN UND ALLE TEILBEREICHE EINZUBINDEN.** ”

Sandwich«, um heiklen Postings zu entgegnen. Der Einstieg erfolgt dabei mit der Beschreibung des richtigen Sachverhalts, um dann kurz auf die falsche Behauptung einzugehen und zum Schluss noch einmal die wahre Information zu wiederholen.

Auch wenn wilde Vorwürfe die Runde machen und die Organisation in Misskredit bringen, sollten die Verantwortlichen kühlen Kopf bewahren, so die Expertin: »Wägen Sie Ihre Worte gut ab, werden Sie nicht beleidigend und setzen Sie auf ein Vieraugenprinzip, indem Sie in Social Media erfahrene Personen gegenlesen lassen.« Wo Worte an Grenzen stoßen, sind Visualisierungen oftmals wirksamer. Erfahrungsgemäß lassen sich über Bilder auch Menschen erreichen, die bei Texten abschalten.

>> Integration der Systeme <<

Die Digitalisierung verändert auch das Qualitätsmanagement. Prozesse werden zunehmend virtualisiert, integriert und automatisch gesteuert. Qualitätsmanager*innen müssen sich künftig mit diesen Fragen



Quality 4.0 – Qualitätsmanagement von morgen
 Mag. Dr. Anni Koubek, Prokuristin Innovation, Business Development Zertifizierung Qualität, Quality Austria



Axel Dick, Business Developer für Umwelt und Energie, CSR, kündigte eine »Dekade der Transformation an«. Anni Koubek, Business Developerin für Innovation bei Quality Austria, verwies – online zugeschaltet – auf neue Arbeitsformen: »Agile Methoden sind als zusätzlicher Standard angekommen.«

50

verstärkt befassen, wie Anni Koubek, Business Development für Qualität, Innovation bei Quality Austria, in ihrem Vortrag offen eingestand: »Wir hinken hier anderen Geschäftsbereichen noch hinterher.« Das Beherrschen von Datenanalysemethoden, die Sicherstellung der Datenqualität und ein breites Verständnis technischer Systeme zählen künftig zum Anforderungsprofil.

Wie die Innovationsexpertin in zahlreichen Gesprächen mit Qualitätsexpert*innen erfuhr, haben auch neue Arbeitsformen Einzug in die Unternehmen gehalten: »Es hat sich gezeigt: Mit klassischen Projektansätzen kommen wir nicht mehr zum Ziel. Agile Methoden sind bereits als zusätzlicher Standard angekommen.«

Auch im Qualitätsmanagement werden kürzere Lern- und Entscheidungszyklen erforderlich. Eine vorgezogene Revision der bis 2025 gültigen Norm ISO 9001 sei jedoch laut Koubek nicht in Sicht.

»Jedes Managementsystem ist eine Investition in die Wettbewerbsfähigkeit einer Organisation«, stellte Eckehard Bauer, Business Development für Sicherheitsmanagement, Business Continuity, Risiko, Security, Compliance und Transport bei Quality Austria, in seiner Rede klar: »Um ein Managementsystem nicht bloß zu administrieren, sondern zu bewirtschaften, also Nutzen daraus zu ziehen, bedarf es Menschen, die plural denken.« Strukturierte Abläufe geben die Basis für rasche, effiziente und richtige Entscheidungen: »Das betrifft nicht nur das Top-Management. Entscheidungen gibt es auf jeder Ebene.«

Gerade in global tätigen Unternehmen mit unterschiedlichen Sprachen und Kultu-

ren sei Pluralisierung ein wichtiger Faktor. »Wir müssen eine Brücke von der Theorie zum Individuum bauen, um ganzheitlichen Erfolg zu erzielen«, betont Bauer. Leere Floskeln in Hochglanzprospekten seien zu wenig: »Man muss die Mitarbeiter*innen in ihrer Vielfältigkeit abholen.«

>> Dekade der Transformation <<

Axel Dick, Business Development für Umwelt und Energie, CSR bei Quality Austria, kündigte anschließend eine »Dekade der Transformation« an. Angesichts alarmierender Zahlen zu Ressourcenverbrauch und Umweltbelastungen bei gleichzeitig wachsender Weltbevölkerung, führe an kreislauffähigem Wirtschaften kein Weg vorbei. »Die Hälfte der gesamten Treibhausgasemissionen und mehr als 90 Prozent des Biodiversitätsverlusts und der Wasserknappheit sind



auf Rohstoffgewinnung und Verarbeitung von Materialien und Lebensmitteln zurückzuführen«, zeichnete Dick ein drastisches Bild des Klimawandels und dessen Ursachen: »Der globale Material-Fußabdruck hat sich seit 1970 vervierfacht.«

Die EU hat mit dem »Green Deal«, der Taxonomie-Verordnung, den Sustainable Development Goals (SDG) und anderen Initiativen Eckpfeiler gesetzt. Nun liege der Ball bei den Unternehmen, mit kreislauffähigen Produkten und Dienstleistungen ihren Beitrag zu leisten, so Dick: »Wir werden die Ziele nur erreichen, wenn wir die Kreisläufe schließen – sonst wird es sich nicht ausgeben.« Umweltschutz dürfe nicht länger als Add-on verstanden werden, sondern sei untrennbar mit Gesundheit verbunden: »Das sind zwei Seiten derselben Medaille.«

Um Organisationen bei der Umsetzung zu unterstützen, hat Quality Austria ihr Ausbildungsangebot im Umweltbereich stark erweitert. Neben einer Cradle-to-Cradle-Zertifizierung für Produkte in Kooperation mit EPEA Switzerland gibt es das Assessment »Circular Globe« sowie einen Lehrgang zum »Circular Globe Transformation Coach«.

>> Das nordische Gold <<

Für einen optimistischen Ausblick sorgte zum Abschluss Maïke van den Boom, die aus ihrer Wahlheimat Schweden zahlreiche Erfolgsrezepte für glückliche, kreative und produktive Mitarbeiter*innen mitbrachte. »Nur einzigartige Menschen liefern einzigartige Beiträge«, plädierte sie dafür, den

Eckehard Bauer, Business Developer bei Quality Austria, sprach über »Entscheidungen in Pluralisierungsprozessen«.

Fotos: Anna Rauchenberger



Glücksforscherin Maïke van den Boom brachte aus Schweden Erfolgsrezepte für Teams mit.

ganzen Menschen zu sehen, mit seinem Potenzial und seiner Persönlichkeit.

Statt klar abgegrenzter Abteilungen und Kontrolle brauche es mehr Autonomie und Eigenverantwortung: »Wir brauchen mehr selbstbewusste, mutige Menschen, die wissen, dass ihre Meinung zählt.« In Skandinavien werde alles hinterfragt – auch die Autorität der Vorgesetzten und der Entscheidungen, was für deutsche oder österreichische Führungskräfte durchaus gewöhnungsbedürftig sei. Ihnen fehle, meint die Glücksforscherin, »Tillit« (schwedisch und norwegisch für »Vertrauen«) – »das nordische Gold«. Die Aufgabe einer Führungskraft sei es nicht, Arbeiten zuzuteilen und Leistung zu kontrollieren, sondern dafür zu sorgen, dass jede*r das eigene Potenzial zum Wohle des Unternehmens einsetzen kann, so Maïke van den Boom: »Wenn die Katze krank ist oder ein Mitarbeiter kurz vor der Scheidung steht, hat das natürlich Auswirkungen auf die Arbeitsleistung.« Belohnungen für gute Leistungen sollte es nicht nur für einzelne Personen geben, sondern auch für die Teams, um sie gegenseitig anzuspornen.

Der Zusammenhalt der Gemeinschaft ist in skandinavischen Organisationen besonders ausgeprägt. Das Sprichwort »Einsam sind wir stark, aber gemeinsam sind wir noch viel stärker« habe große Bedeutung für den Teamspirit, wie die Bestsellerautorin bei zahlreichen Besuchen in schwedischen Betrieben feststellen konnte. Sie wünscht sich auch hierzulande »mehr Arschbomben und Räuberleitern« – sinnbildlich für mehr Freiheit und Verantwortung für die Mitarbeiter*innen: »Lasst die Menschen frei, dann werden sie ihr Bestes geben!« ■

BESTER QUALITÄTSMANAGER ÖSTERREICHS



Strahlende Gewinner – Qualitätschampion und Qualitätstalent 2021. (v.l.n.r.): Werner Paar (Quality Austria), Ferdinand Revellio (Qualitätstalent 2021), Alexander Woidich (Vorsitzender der Jury), Miguel Germano Neto (Qualitätschampion 2021) und Christoph Mondl (Quality Austria)

➤ Miguel Germano Neto arbeitet seit 2014 für Rheinmetall MAN Military Vehicles in Wien, einem weltweit führenden Produzenten für militärische Radfahrzeuge. Im Rahmen des 27. qualityaustria Forum in Salzburg wurde der 47-Jährige als »Qualitäts-Champion 2021« geehrt. Der Preis wird jährlich auf Initiative der Österreichischen Vereinigung für Qualitätssicherung (ÖVQ) in Zusammenarbeit mit Quality Austria an die beste Qualitätsmanagerin oder den besten Qualitätsmanager des Landes vergeben.

Der gebürtige Brasilianer hat eine beeindruckende internationale Karriere im Qualitätsmanagement hingelegt. Berufliche Stationen waren unter anderem Robert Bosch Latin America und Bombardier in Deutschland. Die Jury zeigte sich von der Umsetzung des unternehmenskritischen Projekts beeindruckt, das in einem neuen Geschäftsmodell mit noch unzurei-

chend definierten Prozessen situiert war: »Miguel Germano Neto erreichte dies mit konsequent systematischem Vorgehen, dem fundierten Einsatz von Werkzeugen des Prozess- und Qualitätsmanagements sowie nachhaltiger Motivationsarbeit.«

Der Nachwuchspreis »Qualitäts-Talent« ging heuer an Ferdinand Revellio, der sich einem Kreislaufwirtschaftssystem für Smartphones widmete. Sein Dissertationsprojekt an der Johannes-Kepler-Universität (JKU) in Linz zum Thema »Qualitätsdienstleistungen in Produktkreisläufen managen. Das Beispiel von Smartphones« wurde als Siegerprojekt ausgewählt. »Herr Revellio konnte mit seinem Projekt einen wesentlichen Beitrag leisten, um Stoffströme im Sinne der Kreislaufwirtschaft bei Smartphones zu schließen. Mit einem Projektpartner wurde das weltweit erste Pfandsystem für Smartphones in Deutschland eingeführt«, lautete die Begründung der Jury.

Info und Anmeldung für den kommenden Wettbewerb:

www.qualityaustria.com/qualitaets-champion



Ein Datenschatz

mit ungeahnt



Das Sammeln von Daten in Unternehmen war gestern. Jetzt geht es um internationale Vernetzung und das Kreieren neuer, lukrativer Geschäftsmodelle. Europa hat dabei großen Nachholbedarf.

VON IRMGARD KISCHKO

en Chancen

DAS DATENSAMMELN UND -VERWERTEN LOCKT AUCH CYBERKRIMINELLE.

> Österreichs Unternehmen sitzen auf einem meist noch ungenutzten Schatz: einer riesigen Menge an Daten – von Kunden, der Produktion, aus Marketing, Vertrieb oder aus dem Rechnungswesen. Berge von Zahlen, Namen, Fakten, die großteils nur in den jeweiligen Abteilungen ausgewertet und verwendet

dezentralen Daten sollen also gemeinsam genutzt werden. Klingt gut, aber welches Unternehmen würde wohl seine internen Daten mit der Konkurrenz teilen? »Der Schlüssel liegt in der Schaffung von vertrauensvollen Plattformen. Wir müssen weg von den zentralen Cloud-Speichern«, erklärt Drobits die Zielsetzung. Die EU hat darin die Chance für



Beim Verbund werden große Datenmengen aus Erzeugung, Preiserwartungen und Wetterprognosen verknüpft, um den Stromhandel zu optimieren.

werden. Zielgerichtete Marketingaktionen, Optimierung der Produktion oder des Vertriebs können dank Big Data in den Unternehmen gut gesteuert werden. Aber schon die Vernetzung der Daten zwischen den Abteilungen, bereitet vielen Unternehmen hier zu Lande Schwierigkeiten. Die IT-Systeme passen nicht zusammen, Datenschutz und Angst vor Cyberangriffen tun ein Übriges dazu. Wer allerdings aus dem Business mit Big Data echte Vorteile für sein Unternehmen schöpfen will, muss sich bereits der nächsten großen Herausforderung stellen: der internationalen Vernetzung im Datenraum.

»Die Zukunft liegt im globalen Daten-sharing, im Denken über das Unternehmen hinaus«, sagt Mario Drobits, Experte im Bereich Cooperative Digital Technologies am Austrian Institute for Technology (AIT). Die

den Aufbau eines europäischen Daten-Ökosystems erkannt. Ende Februar hat sie einen Gesetzesvorschlag, den Data Act, fertiggestellt. Auf dieser Basis könnten Plattformen entwickelt werden, die eine »vertrauensvolle Umgebung« schaffen, wie Drobits betont. Dabei wird genau geklärt, wer welche Daten nutzen darf, wohin die Daten gehen. »Das gibt den Unternehmen Sicherheit«, sagt der AIT-Experte. Das alles klingt noch sehr theoretisch, sehr virtuell. Doch das AIT verwirklicht bereits ein erstes konkretes Projekt.

>> Global geteilte Produktion <<

Eigene Produktionsanlagen von anderen benutzen lassen? Vielleicht sogar von der Konkurrenz? Vor wenigen Jahren noch war dies undenkbar. Doch in der neuen vernetzten Welt bietet genau das neue Geschäftschancen und Ertragsmöglichkeiten.



Ein Beispiel: Catch.direct. Die vom AIT in Zusammenarbeit mit dem oberösterreichischen Industrieöfenhersteller Ebner entwickelte Plattform offeriert genau das: die gemeinsame Nutzung von Produktionskapazitäten. »Das bringt für Ebner beträchtliches Optimierungspotenzial«, sagt AIT-Experte Drobits. Wann immer Kapazitäten in den Erzeugungsanlagen bei Ebner frei seien, würden sie über die Plattform angeboten. Catch.direct arbeite vollautomatisch und anonym. Das sei wichtig, um Vertrauen der Kunden zu erhalten. Damit vollständige Transparenz des Matching-Prozesses sowie der Auktion der freien Kapazitäten gegeben sei, werde die Blockchain-Technologie verwendet. Das »Teilen« hat nicht nur ökonomische Vorteile für Unternehmen. Es schont auch Ressourcen, die Umwelt und spart dank der besseren Auslastung bestehender Anlagen auch Energie.

>> Total transparente Lieferkette <<

Die großen Datenmengen, auf denen viele Unternehmen sitzen, haben vor allem für Konsument*innen, die auf Nachhaltigkeit Wert legen, einen enormen Vorteil: mit den Daten kann jeder Schritt der Produktion exakt nachvollzogen werden. Die Labels »Bio«, »Grüne Baumwolle«, »Nachhaltiges Erzeugnis« werden also tatsächlich überprüfbar und damit wiederum für die Produzenten wertvoller. Der oberösterreichische Faserhersteller Lenzing hat diese nachhaltige Lieferkette für seine Spezialfasern, aus denen Jeans erzeugt werden, offengelegt – zunächst in einem Pilotprojekt, dessen Ziel es war, die Möglichkeit zu prüfen, ob die Nach-

Fotos: iStock, Verbund, AIT



»Die Zukunft liegt im globalen Datensharing.«

>> Viele neue Strompreise <<

Für die Stromversorger hat die Riesensmenge an Daten, die sie mit den Smart Metern, den digitalen Stromzählern, erhalten, zwei positive Effekte. Erstens können sie die Stromlieferungen optimieren, weil sie durch die Viertelstunden-Ablesung, die die Smart Meter ermöglichen, sehr genaue Verbrauchsdaten bekommen. Und zweitens können sie die Strompreise an dieses Verbrauchsverhalten anpassen. Wer zum Beispiel regelmäßig dann Strom verbraucht, wenn viel Angebot zur Verfügung steht, zahlt weniger. Also: Stromverbrauch in der Nacht oder am Wochenende wird billiger, mittags und wochentags teurer.

Beim Verbund, Österreichs größtem Stromerzeuger aus Wasserkraft, werden noch viel mehr Daten gewinnbringend verwendet. Etwa zur Automatisierung des Stromhandels. Enorme Datenmengen aus Erzeugung, Preiserwartungen, Wetterprognosen werden verknüpft, um das Trading zu optimieren. »Prognosemodelle werden bereits seit einigen Jahren verwendet. Jetzt geht es darum, selbstständig lernende Systeme auf Basis der historischen aufzubauen, um vollautomatisierte Handelsaufträge erteilen zu können«, erklärt Robert Spolwind, Leiter Portfolio Management und Energy Economics in der Verbund AG.

>> Gefahr durch Cyberangriffe <<

Das Datensammeln und -verwerten birgt allerdings eine Gefahr: Cyberangriffe könnten die Systeme großflächig lahmlegen. Der Verbund, der als Betreiber kritischer Infrastruktur über besonders sensible Daten verfügt, hat deshalb einen eigenen Holdingbereich, »Digitalisierung, Informationssicherheit und IT«, geschaffen. Im Cyber Security Lab am Gelände des Kraftwerks Mellach werden Sicherheitslösungen entwickelt und überprüft. Regelmäßig werden Schwachstellen im System aufgespürt – also Stellen, die Hacker erfolgreich angreifen könnten – und Empfehlungen gegeben, wie diese Sicherheitslücken geschlossen werden können – eine Arbeit, die nie endet, wie viele Unternehmen wissen. Eine Sicherheitslücke wird geschlossen, eine andere geht auf. So viele Möglichkeiten und Chancen, wie Big Data und die globale Vernetzung der Unternehmen eröffnet, so viele Risiken gibt es wohl auch. Denn Hacker schlafen nicht. ■

verfolgbarkeit auch in großem Stil möglich ist. Gemeinsam mit TextileGenesis will Lenzing so Transparenz in die einzelnen Herstellungsschritte der Produktion bringen. »Mit der Blockchain-Technologie wird die digitale Rückverfolgung von Fasern maximiert und so ein Beitrag zur Ökologisierung in der Modebranche geleistet«, sagt Lenzing-Sprecher Dominic Köfner. Nachhaltigkeit werde unter den großen Modeketten der Welt zwar gerne zitiert, aber nur wenige können die lückenlose Rückverfolgung der Produktionskette darlegen. Lenzing habe sich daher mit Arnedangels und Schneider zu TextileGenesis zusammengeschlossen, um die Nachhaltigkeitskette zu gewährleisten. TextileGenesis ist die Plattform, die mit allen Daten aus den einzelnen Wertschöpfungsketten gefüttert wird, damit die Transparenz der Wertschöpfungskette von der Faser bis zum Einzelhandel gesichert ist.

>> Services statt Produkte verkaufen <<

Big Data in Unternehmen löst noch einen Trend aus: Es werden künftig nicht die Produkte selbst, sondern die Dienstleistungen verkauft. So hat Siemens etwa der Französischen Bahn Züge geliefert. Verkauft wurde an die Bahn aber nur die Fahrleistung, Siemens bleibt Besitzerin der Züge. Damit kann der Konzern jede Menge Daten sammeln: Über den Einsatz der Züge, die Abnutzung dank eingebauter Sensoren. Daraus wiederum werden Schlüsse gezogen für Verbesserung der Loks und Waggonen oder für Optimierungen in der Produktion. »Das ist Monetarisierung von Daten und eine Stärkung der Wertschöpfung«, erklärt Drobics. Ähnlich

ches machen etwa Kranhersteller. Sie liefern den Kran und bleiben Besitzer, sammeln aber alle Daten über den Einsatz der Maschine. Das kann von Wetterdaten, Wind bis zu der Widerstandsfähigkeit der Einzelteile des



Siemens verkauft nicht mehr den Zug, sondern die Fahrleistung. Dabei werden Unmengen an Daten zur Optimierung von Produktion und Betrieb gesammelt. »Das ist Monetarisierung von Daten und eine Stärkung der Wertschöpfung«, erklärt AIT-Experte Mario Drobics.

Krans gehen. All diese Daten wiederum sind für den Kranproduzenten bares Geld, wenn er sie in die Produktion neuer Kräne integriert.

»Big Data wird in all diesen Fällen abgelöst durch Datenräume, Daten-Ökosysteme, die der Nutzer der Daten für Optimierungen verwendet«, erklärt Drobics den neuen Trend.

Cool's Stuff

WAS SCHÖN
IST UND WAS
SPASS MACHT

VON VALERIE HAGMANN



ANDERS HÖREN

Sony war schon immer ein Vorreiter in Sachen Kopfhörer-Technologie, und mit seinem neuesten Modell macht das Unternehmen etwas ganz Besonderes. Diese Kopfhörer sind mit einem Loch versehen. So können Umgebungsgeräusche während des Musikhörens trotzdem gut wahrgenommen werden. Die Wiedergabelautstärke passt sich der Umgebung bei Bedarf an. Gesteuert werden die Kopfhörer nicht durch direktes Tippen auf einen Earbud, sondern durch leichtes Tippen der Haut am Ohr unmittelbar daneben.

Sony LinkBuds, www.sony.at

Mit spannender neuer Technik



PROFI-KAMERA

Die neue High-End-Kamera Lumix GH6 ist ein Werkzeug für ambitionierte Filmer*innen. Das neue Flaggschiff in der Reihe der spiegellosen »Micro Four Thirds«-Kameras gibt es ab einem relativ erschwinglichen Preis von 1.999 Euro. Die Kamera kann Aufnahmen in 10-Bit 4:2:2 Cinema 4K, 5.7K 4:2:0 und sogar Apple ProRes 422 HQ machen und dafür mit einer superschnellen CFexpress-Karte vom Typ B bestückt werden, während ein integriertes Kühlsystem für langes Aufnehmen ohne Überhitzen sorgt. Ein hochpräziser 5-Achsen-Gyrosensor verbessert die Handheld-Performance. Dabei wiegt das Gehäuse weniger als ein Kilogramm.

Panasonic Lumix GH6
www.panasonic.com/de/

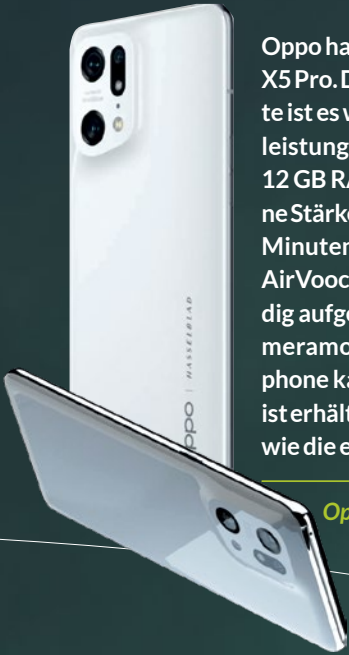
SMARTES NOTIZBUCH

Haben Sie sich jemals gewünscht, dass Ihr E-Reader ein bisschen mehr wie Ihr Tablet wäre, oder umgekehrt? Dann könnte Huawei's neues Hybrid-Gerät das Richtige sein. Mit seinem 10,3-Zoll-E-Ink-Display ist das MatePad Paper eine faszinierende Mischung aus beidem. Im Lieferumfang enthalten ist der neue M-Pencil mit 4.096 Druckempfindlichkeitsstufen und einer Latenzzeit von 26 ms. Die Oberfläche des MatePad Paper ist texturiert, sodass sie sich mehr wie Papier anfühlt. Dokumente mit Notizen versehen, Bildschirm teilen, ein Buch lesen, Sprachaufzeichnungen machen und handschriftliche Notizen digitalisieren: alles kein Problem. Das Gerät wird rund 500 Euro kosten, erscheinen wird es wohl im Frühsommer.

Huawei MatePad Paper
huawei.com/de



SUPERPHONE



Oppo hat sein neues Flaggschiff vorgestellt – das Find X5 Pro. Das 6,7-Zoll-Smartphone mit Keramikrückseite ist es wasser- und staubgeschützt und mit dem sehr leistungsfähigen Qualcomm Snapdragon 8 Gen 1 mit 12 GB RAM bestückt. Die Ladegeschwindigkeit ist eine Stärke von Oppo: der 5.000-mAh-Akku lädt in zwölf Minuten auf 50 Prozent. Mittels kabellosem 50-W-AirVooC-Ladeverfahren ist er in 47 Minuten vollständig aufgeladen. Dazu kommt ein 4K-Ultra-Nacht-Kameramodus der 32-Mpx-Frontkamera. Das Smartphone kann ab sofort vorbestellt werden, wer schnell ist erhält die True-Wirelesskopfhörer Oppo Enco X sowie die ebenfalls neue Oppo Watch Free dazu.

Oppo Find X5 Pro, www.oppo.com/de

in den Frühling



LAUTSPRECHER FÜR UNTERWEGS

Letztes Jahr kam der Sonos Roam auf den Markt, der erste echte tragbare Lautsprecher des Audio-Spezialisten. Der im Rahmen des Mobile World Congress vorgestellte Nachfolger kommt im März für rund 180 Euro auf den Markt und ist mit so ziemlich allen Features des Vorgängers ausgestattet, aber zum günstigeren Preis. Das bedeutet WiFi- und Bluetooth-Unterstützung, wasserfestes und kompaktes Design, Kopplung mit anderen Sonos-Geräten sowie zehn Stunden Akkulaufzeit. Einziger Wermutstropfen ist das fehlende Mikrofon, er kann also nicht mit Sprachassistenten genutzt werden.

Sonos Roam SL
www.sonos.com/de



EINE ANLEITUNG VON RAINER SIGL



Weltschmerz

Mal ehrlich: Es läuft grad nicht alles so rund auf diesem Planeten. Gut, wenn man sich auf das Wichtige besinnen kann.

58

“

Man gewöhnt sich an alles, auch an die konstante Katastrophe.

”

> Eins, zwei, drei, uuuuund – AUAAAAA!!! Herrschaftszeiten-fixnochamal, uff, das treibt einem so richtig die Tränen in die Augen, ja bistudeppat, autsch, au, verdammt, puh, eieieeeee – wie bitte? Nein, nein, es ist alles in Ordnung, es ist nur, puh, also, ja, danke der Nachfrage, aber, ja, jetzt geht’s mir besser.

Wie bitte? Ja, wirklich, mir geht’s gut! Blendend sogar! Ausgezeichnet! Haha, ja, ich sehe Ihr zweifelndes Grinsen, weil ich weiß genau, was Sie sich denken Wie kann’s einem bitte in Zeiten wie diesen gut gehen? Ich war genau wie Sie! Genau das hab ich mir auch dauernd gedacht! Die ganze Zeit!

>> Klima, Krankheit, Krieg <<

Wie denn auch nicht? Bitte, Sie wissen es eh: Es geht bergab. Die Klimakatastrophe, die da auf uns zukommt, ich sag Ihnen: Ich hab an nix anderes mehr gedacht. Meine armen Kinder! Und dieser Kollaps der gesamten Biosphäre, der in den nächsten Jahrzehnten droht! Wie soll man da noch Freude am Leben haben, wenn alles einfach so unbekümmert mit Vollgas auf den Abgrund zu-steuert?

Ich sag Ihnen, ich hatte schlaflose Nächte, aber dann – ist die Pandemie gekommen. Ja eh, Klimakollaps hin und her, aber DIE KRANKHEIT! Ich weiß noch, wie wir, die Irmi und die Kinder und ich, da im ersten Lockdown zuhause waren und uns eingesperrt haben und die Angst uns da nur mehr Pressekonferenzen schauen hat lassen, den ganzen Tag, von abends bis morgens, Live-Ticker, Twitter, Telegram, ich sag Ihnen, da war das mit dem Klima plötzlich weit weg. Aber ja, Sie wissen eh, wie es ist, man gewöhnt sich an alles, auch an die

konstante Katastrophe, aber kaum hab ich gesagt, Irmi, ich freu mich, wenn endlich was anderes als die blöde Pandemie Thema ist, da gibt’s zack: KRIEG IN EUROPA!

>> Alles wurscht <<

Ja bistudeppert! Mein Blutdruck war tagelang auf 180, es hat sich mir so auf den Magen geschlagen, die Pandemie war mir wurscht, der Klimakollaps war mir wurscht,

“

Ja bistudeppert! Mein Blutdruck war tagelang auf 180.

”

das Artensterben war mir wurscht, ich mein, ATOMKRIEGSGEFAHR! Quasi NEBEN-AN! Und ich hab mich so gegrämt und auch gesorgt und, ja ich geb’s zu, auch gefürchtet, dass ich mir mit lauter Kaffee und Stress-rauchen und Sorge eine so massive Gastritis aufgezogen habe, dass ich zwei Wochen lang nur Magenschmerzen und Durchfall und Krämpfe hatte und die Nachrichten darüber ein bisschen in den Hintergrund gerückt sind.

Und da ist mir die Sache mit dem Hammer eingefallen. Weil, wenn etwas Akutes da ist, wird das andere plötzlich voll unwichtig. Einmal fest auf einen Finger und zack! Dagegen werden alle anderen Sorgen winzig, sag ich Ihnen! Es ist richtig entspannend, man muss es halt alle paar Minuten wiederholen, weil sonst kommt alles wieder hoch. Apropos, es ist wieder soweit, Moment, bitte kurz beiseitetreten, jetzt ist der kleine Finger dran, auf geht’s – Eins, zwei, drei, unnnnnnd – ■



Wenn Nachhaltigkeit auch profitabel wird.

Dann ist das **Economie**.

Heute steht fast jedes Unternehmen vor der gleichen Entscheidung.

Profitabilität? Oder Nachhaltigkeit?

Kunden, Investoren und Mitarbeiter haben ihre Entscheidung bereits getroffen.

Sie wollen beides. Und das ist genau richtig.

Denn innovative Technologie in Geschäftsabläufen macht Nachhaltigkeit jetzt nicht nur möglich, sondern auch profitabel. Und Unternehmen können nicht nur erfolgreich sein, obwohl sie nachhaltig handeln, sondern vielmehr genau deswegen.

Es ist die Frage, wie wir Wirtschaft verstehen. Eine Frage der **Economie**.

Gemeinsam helfen wir Unternehmen, Ineffizienzen aufzuspüren, ressourcenschonende und verantwortungsvolle Lösungen zu finden und Prozesse nachhaltig auszurichten. Im Sinne aller Stakeholder und zum Wohle der Umwelt.

Wenn man Designer-Sneaker zu fairen Bedingungen aus Materialien produzieren kann, die sonst auf dem Müll gelandet wären, dann ist das **Economie in der Lieferkette**.

Wenn wiederverwendbare Verpackungen für Pflegeprodukte zu einem kleinen Preis angeboten werden, ist das **Economie für Verbraucher**.

Wenn man Nachhaltigkeit und Inklusion am Arbeitsplatz vorantreibt, indem man Mitarbeitern mehr Flexibilität, Unterstützung und Gemeinschaft bietet – egal von wo sie arbeiten. Dann ist das **Economie für Menschen**.

SAP kann dabei helfen, die CO₂-Emissionen der globalen Lieferketten zu senken – mit Lösungen, die zukunfts- und ergebnisorientiert sind. Wahrscheinlich arbeiten deshalb 97 % der umweltfreundlichsten Unternehmen der Welt gemeinsam mit SAP.

Unsere Kunden erfüllen heute schon die neuen, strengeren Vorschriften und werden so zu Pionieren der Kreislaufwirtschaft – in immer größeren Dimensionen. Und schwarze Zahlen schreiben sie dabei auch.

Das ist **Economie**.

Gemeinsam mit SAP.

Wie Ihr Unternehmen aktiv werden kann, erfahren Sie unter sap.de/economie



publikumsgespräche des **Report** **Verlag**

Infos unter:



**DIE ÖFFENTLICHE DISKUSSIONSREIHE ZU
WIRTSCHAFTS- UND FACHTHEMEN,
DIE DIE BRANCHE AKTUELL BEWEGEN.
DER BESUCH IST KOSTENLOS.**

#REPORTTALK

»Entkoppelung des Arbeitsplatzes«

Die vergangenen zwei Jahre haben in vielen Bereichen ein Umdenken bei Arbeitsorten und Arbeitsumgebungen gebracht. Fix ist: Der Arbeitsplatz zuhause wird zumindest in Teilen bestehen bleiben. Aber das Gemeinschaftsprojekt »Digital Workplace« benötigt eine ganzheitliche Sichtweise auf die Nutzer*innen, technische Infrastruktur, Unternehmensprozesse und kulturelle Veränderungen. Ein Publikumsgespräch zu Veränderungen in Arbeitsweisen und Unternehmenskulturen – und was ein digitaler Arbeitsplatz für die Zusammenarbeit im Team bringen kann.

Wann: 28. April 2022, 16:00 bis 17:15 Uhr

**Wo: Palais Eschenbach, Festsaal des Österreichischen
Gewerbevereins, Eschenbachgasse 11, 1010 Wien**