

Eine Publikation des



WAS BRINGT EINE „CLOUD FIRST“-STRATEGIE UND WELCHE VORTEILE HAT EIN ENDE-ZU-ENDE ANSATZ?

Experten-Tipps für SAP-Anwenderunternehmen

INTRO

Der Umstieg auf SAP S/4HANA® ist ein Technologie- und Plattformwechsel, der die Business- und IT-Landschaft verändern und in vielen Unternehmen auf Jahre prägen wird.

Von Rainer Verst, T-Systems Expert Sales SAP und Uwe Quattländer, Head of Sales SAP Germany / Public South bei T-Systems wollte Helge Sanden, Chefredakteur des IT-Onlinemagazins wissen, wann eine „Cloud First“-Strategie für Unternehmen Sinn macht, wo dabei die Herausforderungen liegen und warum ein Ende-zu-Ende Ansatz bei Digitalisierungsvorhaben vorteilhaft ist und wann Unternehmen SAP® Leonardo braucht.

Beide T-Systems Experten waren auch Gäste eines Expert-Talks zur [Onlinekonferenz 2019 „Der Umstieg auf SAP S/4HANA® – wie machen es andere Unternehmen?“](#) und berichten anhand von Kundenbeispielen aus dem Automobilsektor und eines Logistikunternehmens, worauf man achten sollte und welche Empfehlungen sich ableiten lassen.



INTERVIEW



Helge Sanden

Chefredakteur
IT-Onlinemagazin



Rainer Verst

Expert Sales SAP
T-Systems International GmbH



Uwe Quattländer

Head of Sales SAP
T-Systems International GmbH

Herr Verst, was verstehen Sie unter „Cloud First“-Strategie und für welche Unternehmen ist das besonders geeignet?

Rainer Verst: „Cloud First“ bedeutet für mich, wie auch für die meisten meiner Kunden, sich die neuesten Services und Features schnellstmöglich nutzbar zu machen, um sich Wettbewerbsvorteile gegenüber den Marktbegleitern zu sichern. Unternehmen erhalten durch Nutzung von Cloud-Diensten sehr schnell Zugriff auf innovative Services die sie aus eigener Kraft nur sehr langsam oder aber auch gar nicht verfügbar machen könnte. Dass das zunehmend so ist, zeigt z. B. SAP mit Leonardo oder aber auch Google mit innovativen und einfach zu konsumierenden Diensten wie Datalab. Konkret geht die „Cloud First“-Strategie bei einigen Kunden soweit, dass Projekte grundsätzlich mit Cloud-Diensten umgesetzt werden müssen. Nur wenn explizit nachgewiesen wird, dass die Cloud keine Option ist, darf man Alternativen nutzen. Dieser Beweis fällt bei einer stetig wachsenden Anzahl von Cloud-Services zunehmend schwerer. Prinzipiell ist die Strategie für alle Unternehmen geeignet. Allerdings sind

einige Firmen, insbesondere solche mit hoheitlichen Aufgabenstellungen, oder dort, wo es um sehr schützenswerte Informationen geht, eher zurückhaltend. Dies liegt in einem vermeintlichen Kontrollverlust begründet, den diese Firmen in Cloud-Lösungen sehen. Das ist sicherlich nachvollziehbar, aber auch für solche Anforderungen gibt es bereits passende Lösungen im Markt. Eine Abteilung nutzt beispielsweise für seine Kundenanwendungen eine Public-Cloud-Lösung wie die Open Telekom Cloud, die auf Grundlage deutschen Rechts, Cloud-Infrastrukturen anbietet. Andere bevorzugen die Private Cloud für ihre internen schutzbedürftigen CRM- oder HR-Anwendungen von SAP. Für annähernd jede Business Anforderungen, gibt es die passende Cloud-Lösung.

Welche Herausforderungen muss man dann meistern?

Rainer Verst: Jeder Kunde muss sich die Frage stellen, warum und für was er denn Cloud-Dienste einsetzen möchte. Hier ist eine Ist-Analyse und eine daraus abgeleitete Roadmap essenziell. Der eine sieht die enorme Agilität, der andere die

Kosteneinsparungen im Vordergrund. Geht es um Letzteres, muss man sehr genau hinschauen, denn die vermeintlich günstigen Ressourcen müssen in einem SAP-spezifischen Setup eingesetzt werden. Und da werden dann schnell mal zusätzliche Elemente notwendig, um z. B. Cluster zu bilden, die teilweise über Regionsgrenzen hinweg eine Lösung für Katastrophenfälle bilden sollen.

Hier ist ein erfahrener Partner, der sowohl die technische, als auch die geschäftliche Seite versteht eine große Hilfe. Denn nichts ist schlimmer, als eine vermeintlich effektive Lösung, die dann aber nicht den SAP-Vorgaben entspricht und keinen Support erhält.

Herr Quattländer, was meinen Sie mit einem Ende-zu-Ende Ansatz und warum kann der Vorteile haben?

Uwe Quattländer: Die Produkte aus dem Offering der SAP sind technologisch und funktionell nicht mehr zu trennen. Das erinnert an die Strategie von Apple, wobei im Falle von SAP S/4HANA® die HANA-DB-Technologie fest mit der Applikationsfunktionalität in einer Art Produkt-Symbiose verbaut ist.



Damit besteht für Kunden grundsätzlich nun auch verstärkt der Bedarf, funktionelle sowie technologische Projekte & Services, gesamtheitlich aus Sicht Ende-zu-Ende zu betrachten. Ein Beispiel ist die notwendige Architekturberatung bzgl. Sizing oder auch Performance, die im Rahmen einer z. B. SAP S/4HANA® Einführung eine immer wichtigere Rolle spielen.

Bei T-Systems greifen wir für SAP-Ende-zu-Ende-Services auf die Methodik des Cloudifiers zurück. Gegenstand dieses Ansatzes ist dabei nicht nur die Ende-zu-Ende Betrachtung einer Software-Komponente „im Inneren“, sondern eben auch die gesamtheitliche IT-Landscape wie von Herrn Verst zuvor geschrieben.

Wann braucht man SAP® Leonardo – und was kann man damit realisieren?

Uwe Quattländer: Leonardo ist das „Innovations-Zentrum“ des SAP-Produktportfolios und bildet funktional hochaktuelle Themen wie Internet of Things, Blockchain, Machine Learning, AI oder auch Analytics ab. Am Markt zieht insbesondere das Thema IoT einen erheblichen Bedarf nach sich, weil Kunden durch die engere, teilweise Online-Steuerung von Produkten, Assets, Fahrzeugen etc. massives Potenzial in der Optimierung von primär Logistikprozessen erwarten können. Das Interesse besteht dabei nicht nur aus einem eigenen Optimierungsbedürfnis, sondern rührt auch daher, den Trend im Markt nicht zu verpassen und der Konkurrenz hinterher laufen zu müssen. Gerade im Thema IoT kommen die unterschiedlichen Stärken und Schwächen bei der Digitalisierung von Produkten wie Cloud, Connectivity, SAP-Integration etc. stark zum Tragen und der vorhin angesprochene Ende-zu-Ende Gedanke spielt eine sehr wichtige Rolle. Nur so

lässt sich neben der Abbildung des Business-Nutzens auch ein technisch sauberes Lösungs-Design vom Device über die Konnektivität bis hin zur Cloud- und SAP-Anwendungsintegration finden.

Was wird für Sie in den kommenden 12 Monaten das dominierende Thema in der SAP-Community?

Rainer Verst: Ganz klar ist das Thema SAP S/4HANA® relevant und dessen Beitrag zum Geschäftserfolg.

Uwe Quattländer: Aus meiner Sicht werden SAP S/4HANA® Migrationen – platzhaltend für das erweiterte SAP-Produktportfolio aus der Cloud – im kommenden Jahr weiterhin an Fahrt aufnehmen. Dabei sollten wir zunehmend Integrationen mit Fokus auf die Logistik sehen, was der Nährboden für das Logistikthema SAP Internet of Things unter Leonardo sein wird. Auch die anderen SAP® Leonardo Themen Blockchain, Machine Learning, AI oder auch Analytics dürften davon profitieren.

Diese Publikation entstand in Zusammenarbeit mit dem IT-Onlinemagazin und wurde erstmals am 09. Januar 2019 online auf der Webseite des [IT-Onlinemagazins](#) veröffentlicht.

Das „IT-Onlinemagazin.de“ ist ein kompakter Leitfaden, der sich auf die wirtschaftlichen Vorteile von passenden SAP-, Partner- und Add-on-Lösungen konzentriert. Und er gibt Anregungen und Impulse für den eigenen Verantwortungsbereich im Unternehmensumfeld.

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

T-Systems Public Cloud for SAP®

Mit dieser Plattform können Sie SAP-Anwendungen jederzeit und flexibel nutzen. Alle Anwendungen sind als voll funktionsfähige Appliances verfügbar – komplette Setups statt einzelner Legosteine. Die vordefinierten Services werden in gewohnter Betriebsqualität auf der SAP-zertifizierten T-Systems Public Cloud bereitgestellt.

[Weiterführende Informationen ...](#)

T-Systems SAP S/4HANA® Readiness Scan

Für eine schnelle, sichere und preiswerte SAP S/4HANA® Transformation, bietet T-Systems umfassende Ende-zu-Ende SAP-Transformationspakete.

Sparen Sie 15 % zu marktüblichen Transformationen und legen Sie einfach los!

[Weiterführende Informationen ...](#)

T-Systems SAP® Leonardo Initiation Package

Profitieren Sie von den Vorteilen eines innovativen und intelligenten Unternehmens, indem Sie in eine neue Dimension der Digitalisierung, im Bereich Ihrer SAP-System-Welt starten. Finden Sie den optimalen Weg für Ihr Unternehmen, um neue Chancen und Möglichkeiten mit Internet of Things, Blockchain, Machine Learning, Analytics, Big Data und Data Intelligence umzusetzen.

[Weiterführende Informationen ...](#)



Über den Autor

Helge Sanden ist der Herausgeber des SAP-Community-Portals „IT-Onlinemagazin.de“ und Gründer des „Forum für SAP®“, der größten SAP-Gruppe in XING mit über 32.500 Mitgliedern. Er ist seit 2002 in der SAP-Welt zuhause, Branchen-Insider, Autor und Sprecher und hat als Dipl.-Informatiker zudem hohes technisches Verständnis. Bei seinen Veröffentlichungen legt er großen Wert darauf, komplexe Sachverhalte einfach darzustellen und nicht die Technologie, sondern deren Nutzen für die Praxis in den Vordergrund zu stellen.



Über T-Systems

T-Systems ist einer der weltweit führenden Digitaldienstleister mit Hauptsitz in Europa und bietet integrierte Lösungen für Geschäftskunden. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik und deckt als führender Ende-zu-Ende Provider für SAP-Lösungen die gesamte Wertschöpfungskette des SAP-Lifecycle ab. Dabei kommt alles aus einer Hand: vom sicheren Betrieb der Bestandssysteme und klassischen IT- und Telekommunikations-Services über die Transformation in die Cloud und zu SAP S/4HANA®, bedarfsgerechte Infrastruktur, Plattformen und Software bis hin zu neuen Geschäftsmodellen und Innovationsprojekten im Internet der Dinge.

Weitere Informationen unter www.t-systems.de

KONTAKT

E-Mail: kommunikation@t-systems.at
Internet: www.t-systems.at

HERAUSGEBER

T-Systems Austria
Rennweg 97-99
A-1030 Wien