



Ausgabe

01.12.2015/Nr. 8/2015

Medienart

Printmedien

Medientyp

Fachpresse

Erscheinungsweise

8 x jährlich

Branche

E-business allgemein

Bundesland

Überregional

Nielsengebiet

nicht zugeordnet

Auftrags-Nr.

13612

Kunden-Nr.

31272

Thema-Nr.

051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag

isi Medien GmbH, D-81735 München, Albert-Schweitzer-Str. 66, Tel.: 089 9048620, Fax: 089 90486255

E-Mail: info@isreport.de, URL: www.isreport.de

Redaktion

is report Redaktion, 8173 München, Albert-Schweitzer-Str. 66, Tel.: 089 90486250, E-Mail: eheins@isreport.de, URL: www.isreport.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.	
	verkauft	verbreitet gedruckt			
IS Report	3.089	13.295	13.500 ¹	0,08 ^a	7917

Quelle(n): * 1. IVW ** a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



DEUTSCHE Unternehmen galten lange Zeit als Cloud-Skeptiker. Laut mehreren Marktstudien von Crisp Research hat sich das geändert: Bei rund 75 Prozent der deutschen Unternehmen ist Cloud Computing demnach ein fester Bestandteil der IT-Agenda geworden. „Entweder ist die Cloud ein aktiver Part des produktiven IT-Betriebs oder die Unternehmen befinden sich in der Planungs- beziehungsweise Implementierungsphase“, berichtet René Büst, Senior Analyst von Crisp Research. Es zeige sich ein klarer Trend zur Hybrid Cloud. Mit 57 Prozent der Nennungen setzt über die Hälfte der Befragten auf dieses Cloud-Betriebsmodell. Im Rahmen von Multi-Cloud-Strategien kommen zudem den Managed-Private-Cloud-Umgebungen mit 57 Prozent der Nennungen eine wachsende Bedeutung zu.

Hybrid Cloud führt Ausbaupläne in Unternehmen an

„Die Hybrid Cloud steht insbesondere deshalb im Fokus, weil sich Unternehmen intensiv mit dem Thema der Data Gravity beschäftigen“, berichtet Büst. Dieses Schlagwort bezeichne die Unbeweglichkeit der Daten. Entweder weil die Datenmenge zu groß ist, um sie in die Cloud zu verlagern, oder weil rechtliche Rahmenbedingungen es erforderlich machen, die Daten im eigenen Besitz zu behalten. Eine hybride Cloud-Architektur könne die Herausforderungen der Data Gravity adressieren ohne die Daten zu bewegen. Stattdessen blieben diese auf einem eigenen Storage-System (etwa in einer Managed Private Cloud) und die Public Cloud Services (Rechenleistung, Applikationen) griffen dann zur Verarbeitung auf die Daten zu. „Bei der Verarbeitung werden die Daten durch die Public Cloud Services zwar verändert und es werden auch neue Daten erzeugt“, erläutert Büst. „Niemals verlassen die Daten jedoch das Storage-System in Richtung Public Cloud.“



SAP Cloud-Lösungen

Unternehmen nutzen Cloud-Lösungen auf dem Weg zur Digitalisierung

Cloud-Lösungen interessieren Unternehmen laut dem Marktforschungsinstitut *isreport*. Der *isreport* stellt sechs Angebote für Cloud-basierte SAP-S



Die Cloud als Vehikel der digitalen Transformation

...scher Crisp Research als Vehikel der digitalen Transformation.
...ysteme vor.

Bei Unternehmen, die sich der digitalen Transformation widmen und hierfür eine Digital Infrastructure Fabric aufbauen, sind Cloud-Plattformen und -Infrastrukturen laut der Studie „Digital Business Readiness“ zentraler Bestandteil der IT-Strategie. Infrastructure as a Service stehe bei 63 Prozent dieser Unternehmen auf der Agenda der CIOs, Platform as a Service bei 70 Prozent.

Lediglich rund 25 Prozent der deutschen IT-Entscheider sehen laut Studie für die Cloud keinen Platz auf ihrer IT-Agenda. „Es bleibt abzuwarten, wie lange diese Unternehmen das durchhalten“, warnt Büst. „Der Druck durch die Fachabteilungen nach mehr Flexibilität und kurzem Time-to-Market neuer Applikationen wird stetig größer. CIOs dürften daher künftig kaum noch ohne Cloud Services auskommen. Wer möchte sich schon vorwerfen lassen die Chancen der digitalen Transformation zu verspielen?“

Die nachfolgende Übersicht beschreibt die Angebote von sechs SAP-Partnern, Inhouse-SAP-Systeme durch spezialisierte Cloud-Anwendungen zu ergänzen oder komplette betriebswirtschaftliche Systeme in der Cloud aufzusetzen.

SAP Business ByDesign bindet Vertriebsstandorte ein

Auch SAP-Partner All for One Steeb berichtet, dass seine Kunden Cloud-Lösungen im Rahmen der digitalen Transformation einsetzen. Während in der Unternehmenszentrale die SAP Business Suite laufe, nutzen die Vertriebs- und Servicestandorte dann SAP Business ByDesign. Im Mittelstand genauso wie in Großunternehmen schaffe diese ERP-Lösung aus der Cloud hybride Anwendungslandschaften.

Der Erfolg dieser Kombination liege nicht alleine an den grundlegenden Cloud-Vorteilen wie etwa schnelle Einführung ohne gesonderte IT-Infrastruktur, große Flexibilität, leichte Nutzung auf mobilen Devices

Der Experte



Foto: Crisp Research

„Bei Unternehmen, die sich der digitalen Transformation widmen, ist die Cloud ein zentraler Bestandteil der IT-Strategie“, berichtet René Büst, Senior Analyst von Crisp Research. „Infrastructure as a Service steht bei 63 Prozent dieser Unternehmen auf der Agenda, Plattform as a Service bei 70 Prozent.“

und sicherer Betrieb. Entscheidend seien vielmehr vorkonfigurierte Pakete für ein nahtlos durchgängiges Cross-Company-Geschäft (zum Beispiel die All-for-One-Steeb-Lösung *Tochtergesellschaften*), die zudem sämtliche Vertriebskanäle mit einschließen (zum Beispiel die Lösung *Multi Channel Vertrieb*). Hohe operative Effizienz stehe bei diesen Paketen im Mittelpunkt. So ließen sich Geschäfts- und gleichermaßen Privatkunden zielgenau adressieren mit Verkäufen etwa am Point of Sales mit intelligenten Kassen genauso wie per Webshops, über Telefonverkauf oder über alle relevanten Logistikdienstleister sowie Zahlungsdienstleister.

Die Zusammenarbeit im Unternehmen wie auch zu Geschäftspartnern verbesserten angebundene Kommunikationslösungen aus der Cloud wie *Skype for Business* oder *SAP Jam*. Die Organisation bilde die All-for-One-Steeb-Lösung *Tochtergesellschaften* ab. Enthalten darin seien nationale oder weltweit ver-

teilte Standorte mit oder ohne eigene Logistik, mit oder ohne lokalen Kundendienst, als Shared Services Center, etwa die zentrale IT, oder projektbezogen, etwa für Engineering. Ein gruppenweit einheitliches Stammdatenmanagement lasse Bestellungen in die zentrale Produktionsplanung einfließen und Sorge dafür, dass die Ware per Streckengeschäft, per Direktlieferung ab Werk oder über die lokale Vertriebsgesellschaft zum Kunden ausgeliefert würde. Für die technische Integration zwischen *SAP Business Suite* und *SAP Business ByDesign* Sorge die *HANA Cloud Integration*.

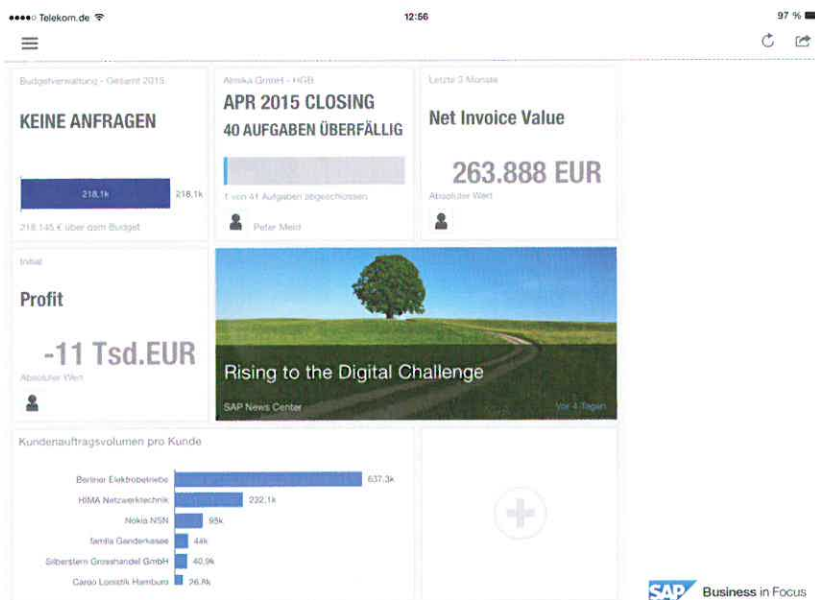
SAP Business ByDesign bekommt eine Instandhaltungslösung

Mit dem SAP-Add-on *eam4cloud für SAP Business ByDesign* sollen Unternehmen ihre Anlagen, Maschinen, Gebäude und andere Assets ohne großen Aufwand in Bezug auf Instandhaltung und Wartung effizient verwalten. Laut Aussage des Herstellers All4Cloud lassen sich so Stillstandzeiten senken und Geschäfts-

abläufe optimieren. Funktional und auch visuell sei die Lösung für Enterprise Asset Management (EAM) vollständig in *SAP Business ByDesign* eingebunden. So entstünden keine pflegeaufwändigen Schnittstellen, die durch den Einsatz von separaten Softwarelösungen fehleranfällig und nicht releasesicher sein könnten.

eam4cloud für SAP Business ByDesign biete sämtliche Funktionen einer Instandhaltungssoftware ab. Die Lösung richte sich sowohl an Unternehmen, die eigene Anlagen oder vermietete technische Objekte instand halten und warten, als auch an Service-Provider, die industrielle Services anbieten. Anwender könnten Instandhaltungsmaßnahmen für die Anlagen planen und dokumentieren.

Zu den spezifischen Funktionen von *eam4cloud für SAP Business ByDesign* gehörten das Störungsmanagement, die Planung und Steuerung wiederkehrender Maßnahmen und Prüfungen sowie die technische Anlagenbeschreibung inklusive Dokumentation aller durchgeführten



Die Cloud-Lösung *SAP Business ByDesign* bindet Vertriebs- und Servicestandorte in die Inhouse-Lösung *SAP Business Suite* in der Unternehmenszentrale ein.

Quelle: All for One Steeb

Arbeiten. Darüber hinaus bietet die Lösung ein Projektmanagement sowie Berichte und Analysen.

eam4cloud für SAP Business ByDesign verknüpft sämtliche Funktionen einer Instandhaltungssoftware mit betriebswirtschaftlichen Funktionen wie Ressourcenplanung, Einkauf und Finanz- und Rechnungswesen. *SAP Business ByDesign* werde um eine technische Anlagenbeschreibung sowie um strategische und operative Instandhaltungsprozesse ergänzt und erhalte Funktionen der Material- und Dienstleistungsbeschaffung. Als Referenzanwender für *eam4cloud für SAP Business ByDesign* nennt der Anbieter Evonik Industries AG, Sydney Harbour Foreshore Authority und Valantur Smop. All4cloud vertreibt *eam4cloud für SAP Business ByDesign* sowohl über den direkten als auch den indirekten Kanal.

Fujitsu etabliert Pay per Use für SAP-HANA-Systeme

Fujitsu schnürt Cloud-Angebote für In-Memory-basierte SAP-Anwendungen aus der Cloud in einem Pay-per-Use-Modell. Dank ihrer Flexibilität eigne sich diese Betriebsvariante sowohl für Testsysteme als auch Produktivlösungen auf Basis von *SAP HANA*. Kunden profitierten von ma-

ximaler Sicherheit und Verfügbarkeit. Die Systeme würden in den eigenen, hochsicheren Rechenzentren des Dienstleisters in Deutschland betrieben, seien redundant ausgelegt und unterlägen den deutschen Datenschutzregelungen.

„Unser Cloud-Modell ermöglicht den einfachen und kostengünstigen Einstieg in das In-Memory Computing“, berichtet Heiner Diefenbach, Senior Vice President Services Central Europe bei Fujitsu. „Die Flexibilität erlaubt den schrittweisen Umstieg auf die SAP HANA-Plattform zur besseren Unterstützung der Geschäftsprozesse sowie einen kostengünstigen Einsatz von Testsystemen mit stark schwankenden Anforderungen.“ Für 1000 Euro im Monat bekommen Unternehmen ein *SAP HANA* System mit 256 Gigabyte, einer garantierten Verfügbarkeit von 99,5 Prozent und einer Wiederherstellungszeit von einer Stunde.

Das Preismodell skaliere in Stufen von je einem Gigabyte und technisch in Stufen von je einer virtuellen CPU. „Im Vergleich zu bisherigen *SAP HANA*-Angeboten bezahlen die Kunden bei diesem Modell nur das, was sie tatsächlich nutzen“, berichtet Manuel Thalhofer, Business Development Manager bei Fujitsu. „Unternehmen sparen die Investitionen für die IT-

Infrastruktur und den Aufbau eigener personeller Ressourcen und Betriebsmodelle. Das senkt die Einstiegshürden deutlich.“

SAP Business Suite on HANA aus der Cloud nutzen Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größe für Tests und für Produktivsysteme. In der jüngsten Entwicklungsstufe liefen mehrere Systeme auf gemeinsamer Hardware ohne Einbrüche in der Performance. Für *SAP S4/HANA* aus der Cloud seien Tests angelaufen.

Fujitsu positioniert sich als Komplettanbieter rund um *SAPHANA*: Das Angebot reicht von der Beratung und Einführung bis hin zum Betrieb branchenspezifischer SAP-Lösungen beim Kunden vor Ort oder in Fujitsu-Rechenzentren.

HPs Cloud-Pricing richtet sich nach Terabyte pro Monat

HP hat den SAP-Betrieb nach und nach virtualisiert und automatisiert, mit Self-Service-Funktionen versehen und in ein Cloud-Betriebsmodell überführt. Die heute am häufigsten eingesetzte HP-Cloud-Plattform für den SAP-Betrieb ist *HP Helion Managed Cloud*. Diese umfasst den Betrieb und das Management der Infrastruktur, Betriebssysteme, Datenbanken und Middleware sowie

Anzeige

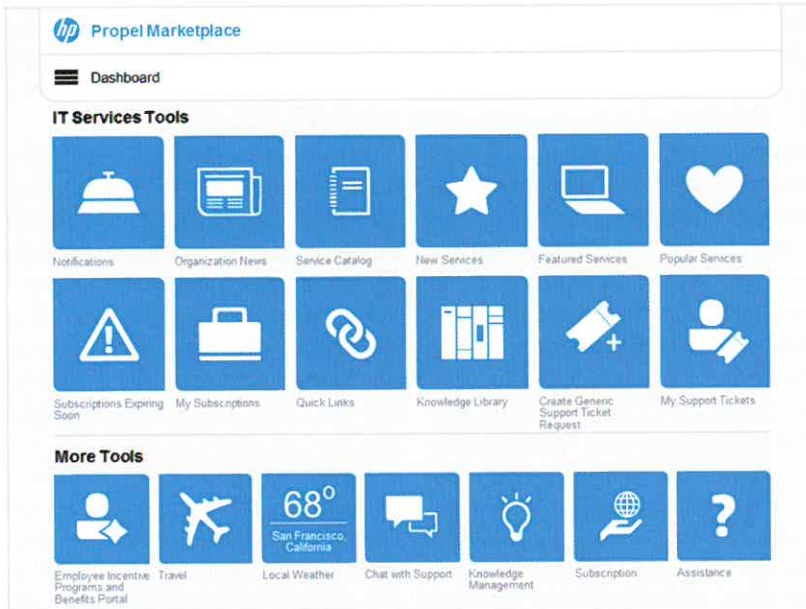
DSAG-TECHNOLOGIETAGE 2016

16. und 17. Februar 2016
Congress Center Hamburg (CCH)

ALLE AN BORD?
IT AUF KURS.

Anmeldung und
Informationen unter:
www.techtage.dsag.de





Der *HP Propel Marketplace* ist ein persönliches Dashboard, das für HP-Kunden Cloud-Dienstleistungen verwaltet und Service-Tickets anstößt. Quelle: HP

die Kosten passten sich automatisch den Anforderungen nach oben und unten an. Die Kunden müssten keine Ressourcen für das Abfedern von Lastspitzen vorhalten.

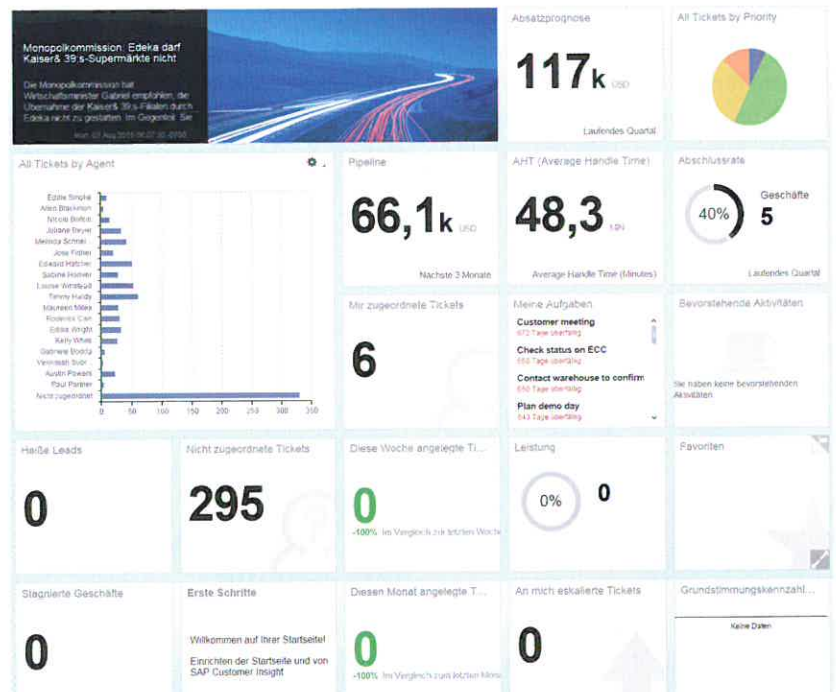
2013 integrierte HP *SAP HANA* in sein Cloud-Portfolio. Die dazugehörigen Services gibt es in zweifacher Ausprägung. Zum einen als Erweiterung von HPs SAP-Cloud-Angebot auf der Grundlage von *HP Helion Managed Cloud*. Die zweite Variante ist *SAPHANA Enterprise Cloud*. Beim jüngsten Element *SAP S/4HANA on HP Helion Managed Cloud* erhalten Unternehmen Business-Case-, Migrations- und Implementierungsdienstleistungen für *SAP S/4HANA*. Dazu gehört *HP S/4HANA PoC as a Service*, ein Proof of Concept (PoC) für *SAP S/4HANA*. Die Gebühren dafür berechneten sich auf der Basis von Terabyte pro Monat.

den Applikations-Basisbetrieb für sämtliche SAP-Module. Ergänzt werden diese Dienste durch Application Management Services und SAP Consulting Services. In Deutschland betreiben rund 200 Kunden ihre SAP-Systeme in der *HP Helion Managed Cloud*. Im Rahmen seiner globalen Präsenz bietet HP international operierenden Unternehmen den SAP-Betrieb sowie SAP-Applikations- und -Beratungsdienstleistungen zu weltweit einheitlichen Service Level Agreements an.

Die verbrauchsabhängige Abrechnung der SAP-Cloud-Dienste hat HP immer weiter verfeinert. Noch um die Jahrtausendwende fungierten der genutzte Speicher und die Zahl der SAP-Anwender als variable Abrechnungsparameter. 2010 führte HP eine stundengenaue Abrechnung ein, wobei der tatsächliche Ressourcenverbrauch auf der Grundlage des SAP Application Performance Standard (SAPS) erfasst wird. Gemessen wird der SAPS-Verbrauch mit dem *HP Application Performance Standard Meter*, eine von HP entwickelte Technologie für die Messung des Ressourcen-Verbrauchs von SAP-

Systemen. Kunden bezahlten dabei den tatsächlichen Verbrauch in kiloSAPS pro Stunde und kein vorab definiertes Volumen. Leistung und

Reply nutzt Social Media zum Ausbau der Kundenpflege
Klassische Customer Relationship



SAP Cloud for Customer enthält Analysewerkzeuge, welche die Pipeline der Vertriebsmitarbeiter optimieren. Quelle: InEssence Reply



Mit *SAP Cloud for Customer* können Vertriebsmitarbeiter während des Verkaufsgesprächs die Umsatz- und Auftragshistorie des Kunden einsehen. Intelligence erweitert das SAP-Produkt um vordefinierte Integrationszenarien.

Quelle: Intelligence

Management Software (CRM) sammelt und analysiert Kundeninformationen. Laut InEssence Reply haben sich Ansprüche und Kaufprozesse in den letzten Jahren stark verändert, weil Kunden bestens informiert und zudem miteinander vernetzt sind. *SAP Cloud for Customer (C4C)* will dieser Entwicklung Rechnung tragen. Die Anwendung analysiere nicht nur Kundendaten, sondern binde auch Informationen aus den Sozialen Netzwerken ein. Dank dieser Zusatzkenntnisse könnten Unternehmen Kunden individueller als vorher ansprechen.

SAP Cloud for Customer decke die Kernfunktionen eines klassischen CRM-Systems ab, gehe allerdings funktional darüber hinaus. Die Lösung analysiere in Echtzeit Informationen, Kampagnen, Sales-Aktivitäten und Aktionen und erstelle auf dieser Basis Prognosen. Werkzeuge, welche die Sozialen Netzwerke nach Keywords durchsuchen, lieferten Vertriebsmitarbeitern Aufschluss, worüber Kunden sprechen und welche Trends entstehen. So gewinne ein Unternehmen Einblicke in das,

was seine Kunden heute und in Zukunft wollen.

SAP Cloud for Customer basiert auf *SAP HANA* und umfasst die Module *SALES*, *SERVICE* und *SOCIAL ENGAGEMENT*. Hinzu komme Predictive Analytics auf Basis der integrierten Analysetools wie beispielsweise *Deal Finder*. Damit könnten Vertriebsmitarbeiter in Leads nach Stichworten suchen, die zu einem bestimmten Angebot passen. So vergrößere sich die Pipeline. Das Modul *Influencer Map* visualisiere die Entscheidungsträger eines Projekts. So sollen Vertriebsmitarbeiter erkennen, ob sie in jeder Projektphase mit dem richtigen Ansprechpartner reden.

Neben der Kundenpflege umfasst das SAP-Cloud-Portfolio von InEssence Reply Lösungen für Finanzen, Personalwesen, Vertrieb, Beschaffung und Logistik. Die Vorteile der Cloud lägen in der Flexibilität der Module, in der Skalierbarkeit, der schnellen Implementierbarkeit und den niedrigeren Kosten. Die Module seien eng integriert, ließen sich mit vorhandenen On-Premise-

Anwendungen integrieren und auch von mobilen Endgeräten aus nutzen.

Intelligence ergänzt Integration von *SAP Cloud for Customer*

Die integrierte Kundenmanagementlösung *SAP Cloud for Customer* umfasst Module für Sales, Service, Social Engagement und Marketing, welche die entsprechenden Geschäftsprozesse nicht nur inhouse, sondern auch auf einer Vielzahl mobiler Geräte abbilden. Die Lösung zeichne sich laut Intelligence durch ihre intuitive Bedienung aus und unterstütze dank *SAP Jam* die Zusammenarbeit von Teams über Unternehmensgrenzen hinaus. Der Cloud-Ansatz ermögliche einen kosteneffizienten und skalierbaren Einsatz, während standardisierte Schnittstellen eine tiefe Integration in bestehende Inhouse-SAP-Systeme gewährleisten. Vertriebsmitarbeiter erhielten so ein mobiles Frontend, auf dem sie mit standardisierten End-to-End-Prozessen arbeiteten.

Intelligence bietet selbstentwickelte Ergänzungspakete für *SAP Cloud for Customer* an und erweitert die Lösung um zusätzliche Integrationspakete. „Einer der wichtigsten Punkte in einem Cloud-for-Customer-Projekt ist die Integration des Systems in die bestehenden Kundenprozesse und SAP-Landschaften“, berichtet Christof Kremer, Program Manager Cloud bei Intelligence. „Auch wenn SAP mit den sogenannten iFlows einen Standard-Integrationsprozess für *SAP Cloud for Customer* definiert hat, müssen zumeist Anpassungen erfolgen, die zusätzlichen Aufwand nach sich ziehen. Intelligence hat hier Integrationszenarien vorkonfiguriert.“ Möglich sei der Einsatz verschiedener Middleware-Varianten, wie beispielsweise die Integration in eine bestehende Systemlandschaft oder die Verwendung der *SAP HANA Cloud Integration Plattform*. Die Lösungspakete sind im Intelligence Addstore in den drei Varianten Basic, Expanded und Premium verfügbar. *if*