isreport
Online und Guides
www.isreport.de
26. Jahrgang 2/2022 10 EUR

Controlling Trends

Weitere Themen:

- Dienstleister führen die Digitalisierung zum Erfolg
- Zahlen Unternehmen zu viel für die Cloud?
- ERP-Neuimplementierung
- Low-Code-Plattformen

„Unternehmen denken nach,

Thought Leader denken voraus!"

THOUGHT LEADERSHIP

Mehr Infos dazu im Printmagazin

SCAN ME

itmanagement

und online auf www.it-daily.net

STEFAN RAUPACH
Mitinhaber des *is report*

Wer hat an der Uhr gedreht?

Ist es wirklich schon 20 Jahre her, dass ich meinen ersten Arbeitstag beim *is report* hatte? Ja, am 15.04.2002 hatte ich meinen ersten Arbeitstag beim damaligen OXYGON Verlag. Nach einem Ausflug in den Software-Großhandel und anschließender kurzer Arbeitslosigkeit war ich wieder im Anzeigenverkauf gelandet. Meine ersten Erfahrungen machte ich als Mitglied des Gründungsverkaufsteams (1998 - 2000) der damaligen IT-SALES WEEK, heute bekannt unter dem Namen IT-Business News von den Vogel IT Medien.

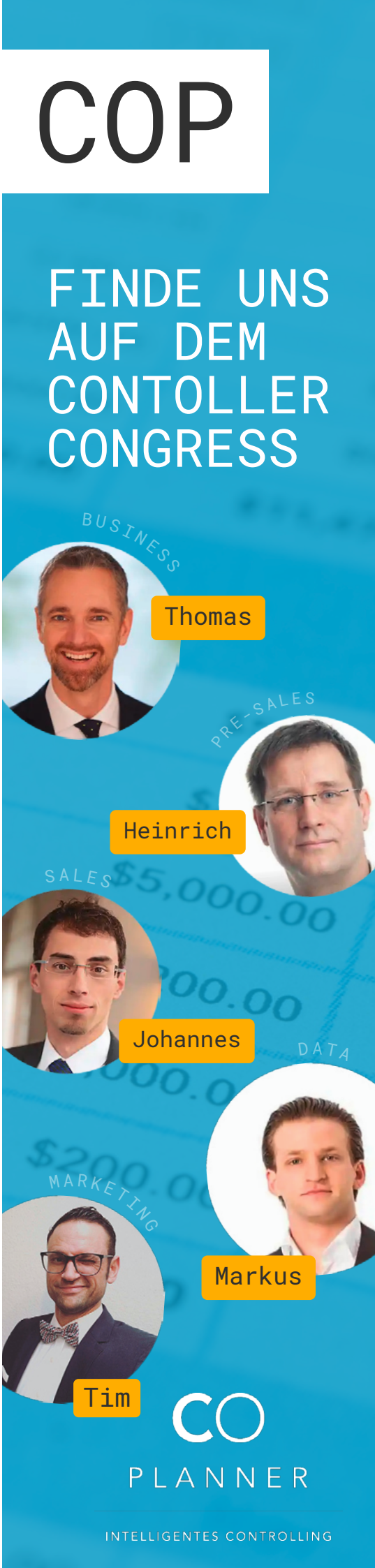
Was ist nicht alles passiert in dieser Zeit, angefangen mit Auswirkungen des 11. September 2001 noch zu Arbeitsbeginn, dann die Finanzkrise 2007/2008, um nur mal zwei Beispiele zu nennen. Dann waren da noch zwei Unternehmensverkäufe! Einmal der Verkauf des OXYGON Verlags an die Firma BARC in Würzburg, später dann noch der Verkauf an die ISIS Nomina – daraus wurde dann die isi Medien. In der jetzigen Form besteht der Verlag seit 09/2016. Im Juni 2016 ging die damalige isi Medien GmbH in die Insolvenz. Da haben dann mein Kollege Herr Weckerlein und ich zugeschlagen und die Assets der Firma rausgekauft, und seitdem machen wir die Zeitschrift zu zweit mit freien Mitarbeitern. Gekennzeichnet wurde diese gesamte Periode durch ein paar Umzüge. So sind wir von Feldkirchen bei München nach München in die Konrad-Celtis-Straße gezogen – von da gings dann in die Herzog Heinrich Straße in der Nähe der Theresienwiese, und von da aus dann noch mal nach Neuperlach. So ein Verlagsumzug ist extrem anstrengend – Papier wird mit der Zeit richtig schwer, das unterschätzt man gern. Jetzt arbeiten wir vom HomeOffice aus.

Das Geschäft hat sich in diesen 20 Jahren sehr verändert. Gab es vor 20 Jahren noch Jahrespläne, so sind diese heute nur noch in einigen ganz wenigen Fällen vorhanden. Früher waren Branding und damit regelmäßige Anzeigenschaltungen „normal“. Heute wird oft auf Zuruf geschaltet – wenn das Thema passt. Das macht unser Business nicht leichter, da es nahezu unplanbar ist. Damit sind wir auch schon beim Hauptthema dieses Heftes: Planung und Controlling. Diese beiden Bausteine sind zwei der wesentlichen Faktoren, mit denen die Risiken der Pandemie und die Ukrainekrise gut bewältigt werden können. In unserem Artikel „Moderne Software erleichtert das Controlling“ stellen wir Ihnen sechs Lösungen für ein effizientes Controlling vor. Zusätzlich dazu haben wir auch noch einen interessanten Fachbeitrag des Internationalen Controller Vereins im Heft. Somit ist diese Ausgabe fast eine Pflichtlektüre für alle, die sich mit Finanzen & Controlling beschäftigen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Stefan Raupach

Anzeige



INHALT

Lese-Argumente

Titelfoto: Gerd Altmann / Pixabay

BUSINESS INTELLIGENCE

8 Tools für Planung und Controlling
Moderne Software erleichtert das Controlling
Planung und Controlling gehört zu den Basisaufgaben von Business Intelligence. Mit spezialisierten Tools steuern und überwachen Unternehmen Budgets und sichern sich gleichzeitig gegen Risiken ab.

14 Analytics in der Cloud
Live Analytics koppelt die Daten und Analyse
Agil wird Analytics erst dann, wenn es zwischen der Daten- und der Analyseschicht keine toten Zonen gibt. Desktop-Tools mit der Cloud zu verbinden, reicht dafür nicht aus. Erst Live Analytics überbrückt diesen Graben.

16 **ControllerInnen als Change Agents gefragter denn je**
Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Agilität und Servitization erreichen die Praxis der Unternehmenssteuerung/ Aktuelles Wissen beim größten Fachtreffen Europas holen

19 Managed Cloud Services
Dienstleister führen die Digitalisierung zum Erfolg
In der Vielfalt der Digitalisierungsmaßnahmen und Cloud-Konzepte geht schnell der Überblick verloren. Managed Cloud Services sind eine effiziente Methode, Innovation und Business Intelligence voranzutreiben.

22 Projekt des Monats

IT-Dienstleister digitalisiert seine Kundenbetreuung

25 **Zahlen Unternehmen zu viel für die Cloud?**
Unternehmen verschwenden jedes Jahr 54 Milliarden Euro für Cloud-Infrastruktur, die sie eigentlich gar nicht benötigen. Die Börse jubelt über die Cloud-Anbieter, doch wie sieht es mit den betroffenen Unternehmen aus?

34 Impressum / Vorschau

ENTERPRISE RESOURCE PLANNING

27 Auswahl und Einführung
Neuimplementierung optimiert Geschäftsabläufe
Eine neue ERP-Lösung birgt viele Chancen. So bilden moderne Systeme die Grundlage für Konzepte wie Industrie 4.0. In einem Praxischeck sollten Unternehmen prüfen, ob sie die im Projekt erarbeiteten Potenziale tatsächlich nutzen.

PERSONALWESEN

29 New Work
In virtueller Zusammenarbeit leidet oft der Service
Viele Kunden erleben in der Pandemie eine sinkende Qualität der Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten und Dienstleistern. Staut sich dabei Unmut auf, droht schnell die Abwanderung. Unternehmen sollten daher ihren Service kritisch prüfen und bei Bedarf gegensteuern.

IT-STRATEGIE

31 Citizen Developer
Mit der Hilfe von Low-Code-Plattformen machen Unternehmen Mitarbeiter zu IT-Entwicklern
Geschäftsprozesse verbessern und die Digitalisierung voranbringen: Dieses Ziel setzen sich Citizen Developer. Mit einer Low-Code-Plattform entwickeln sie ohne Programmierkenntnisse Applikationen, die Workflows optimieren.

5 Trends & Analysen
- SAP-Kunden investieren – aber wenig in die Cloud
- Ein Online-Netzwerk soll die Beschaffung stabilisieren

Veranstaltungshinweise

Diese Ausgabe des *is report* enthält zwei Hinweise zu Veranstaltungen:

- DSAG -Technologietage, 3./4.05.2022, siehe S. 7
- 46. Congress der Controller des ICV, 9./10. Mai 2022, siehe S. 24

Planung und Controlling gehört zu den Basisaufgaben von Business Intelligence. Mit spezialisierten Tools steuern und überwachen Unternehmen Budgets und sichern sich gleichzeitig gegen Risiken ab.

In der Vielfalt der Digitalisierungsmaßnahmen und Cloud-Konzepte geht schnell der Überblick verloren. Managed Cloud Services sind eine effiziente Methode, Innovation und Business Intelligence voranzutreiben.

Eine neue ERP-Lösung birgt viele Chancen. So bilden moderne Systeme die Grundlage für Konzepte wie Industrie 4.0. In einem Praxischeck sollten Unternehmen prüfen, ob sie die im Projekt erarbeiteten Potenziale tatsächlich nutzen.

Viele Kunden erleben in der Pandemie eine sinkende Qualität der Zusammenarbeit mit Lieferanten und Dienstleistern. Staut sich dabei Unmut auf, droht schnell die Abwanderung. Unternehmen sollten daher ihren Service kritisch prüfen und bei Bedarf gegensteuern.

Geschäftsprozesse verbessern und die Digitalisierung voranbringen: Dieses Ziel setzen sich Citizen Developer. Mit einer Low-Code-Plattform entwickeln sie ohne Programmierkenntnisse Applikationen, die Workflows optimieren.

News News News News News News New

SAP-Kunden investieren – aber wenig in die Cloud

SAP-Anwender steigern ihre IT-Budgets. Das zeigt der Investitionsreport 2022 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe DSAG. RISE with SAP kommt eher langsam voran, bei der Business Technology Platform dominieren die Analyse-Funktionen.

Aufschwung: Die Zurückhaltung bei IT-Investitionen bei SAP-Anwendern hat ein Ende. Das zeigt die diesjährige Umfrage der Deutschsprachigen SAP-Anwendervereinigung DSAG. Das IT-Gesamtbudget steigt bei 59 Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Vor einem Jahr gaben dies lediglich 39 Prozent an. Bei 29 Prozent bleibt das IT-Gesamtbudget gleich (2021: 37 Prozent) und bei 5 Prozent sinkt es (2021: 18 Prozent). Die Investitionen in SAP steigen bei 57 Prozent der befragten Unternehmen (2021: 43 Prozent), bei 32 Prozent bleiben sie unverändert (2021: 35 Prozent) und bei 7 Prozent sinken sie (2021: 18 Prozent). „Die Corona-Krise ist wohl überwunden oder verliert zumindest deutlich an Einfluss“, berichtet der DSAG-Fachvorstand Thomas Henzler, der den erkrankten Vorstandsvorsitzenden Jens Hungershausen auf der Pressekonferenz vertritt. „Der Investitionsstau der vergangenen beiden Jahre scheint sich aufzulösen.“

Die DSAG hat im Januar und Februar dieses Jahres bei 198 Mitgliedsunternehmen CIOs oder Leiter des SAP Competence Centers befragt. Bei den Branchen dominieren Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau mit 16 Prozent, gefolgt vom Gesundheitswesen mit 10 Prozent und der öffentliche Sektor sowie die Chemieindustrie mit jeweils 8 Prozent. Die Versorgungswirtschaft stellt 7 Prozent der Teilnehmer. 43 Prozent der Unternehmen beschäftigen 500 bis 2.499 Mitarbeiter. 76 Prozent der Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, 9 Prozent in Österreich und 12 Prozent in der Schweiz.

Bei SAP S/4HANA dominiert bisher die Inhouse-Variante

Bei der Frage, welche SAP-ERP-Lösungen die Unternehmen einsetzen, kommen SAP ERP und die SAP Business Suite auf 75 Prozent, gefolgt von 32 Prozent mit SAP S/4HANA On-Premise. SAP S/4HANA Cloud spielt eine eher untergeordnete Rolle: Lediglich 6 Prozent der Befragten setzen SAP S/4HANA als Private-Cloud-Lösung ein, und 2 Prozent als Public-Cloud-Lösung. Zum Vergleich: Im DSAG-Investitionsreport 2021 gaben 14 Prozent der Befragten an, dass sie SAP S/4HANA im Einsatz haben. In einer gemeinsamen Befragung der DSAG und der American SAP User Group (ASUG) Mitte des Jahres 2021 gaben dies sogar 24 Prozent an. „Knapp die Hälfte der Unternehmen, die S/4HANA On-Premise im Einsatz haben, setzt auch SAP ERP oder die SAP Business Suite ein“, erläutert Henzler. „Dies könnte darauf hindeuten, dass einige Unternehmen wegen der Komplexität des Umstiegs ihr bisheriges System eine Zeitlang parallel betreiben, ehe sie die vollständige Migration vollziehen.“

In die Business Suite für die SAP-Investitionen planen 6 Prozent der Unternehmen hohe Investitionen (2021: 3 Prozent) und 18 Prozent mittlere Investitionen (2021: 22 Prozent). Bei SAP S/4HANA sind hohe Investitionen für 26 Prozent relevant (2021: 25 Prozent) und mittlere Investitionen für 24 Prozent (2021: 31 Prozent). „Die Zurückhaltung in Sachen SAP S/4HANA überrascht mich“, erläutert Henzler. „Ich hätte erwartet, dass für dieses Jahr die Transformationsaktivitäten in diese Richtung zunehmen.“

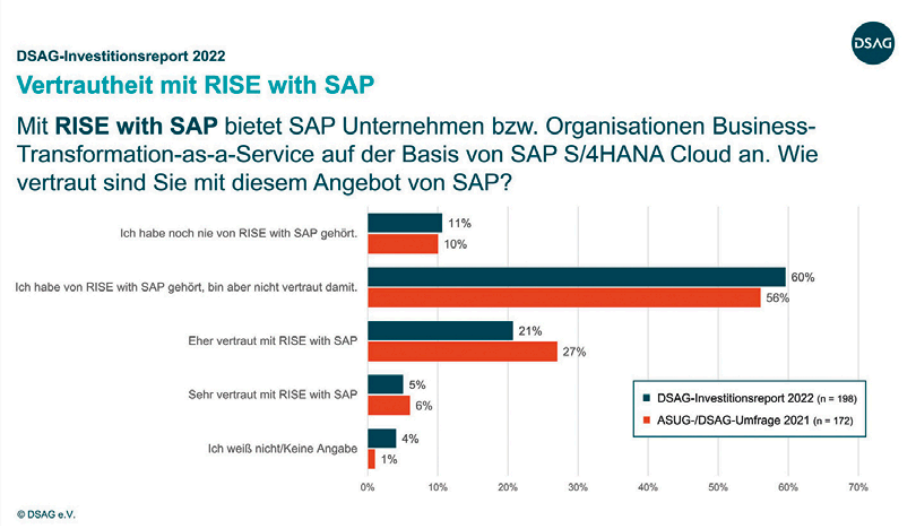
Bei RISE with SAP zeigen sich Anwender skeptisch

Gefragt nach RISE with SAP, dem Business-Transformation-as-a-Service-Angebot auf der Basis von SAP S/4HANA Cloud, geben 11 Prozent an, noch nie davon gehört zu haben. 60 Prozent haben zwar bereits davon gehört, sind aber nicht vertraut damit. 21 Prozent sind nach eigener Einschätzung mit RISE with SAP eher vertraut. Seit dem vergangenen Jahr ist demnach noch keine allzu große Bewegung in dieses Thema gekommen.

Die Skepsis in Sachen RISE with SAP ist unter den DSAG-Mitgliedern groß: 57 Prozent Befragten halten es für sehr unwahrscheinlich und eher unwahrscheinlich, dieses Angebot in Betracht zu ziehen. 21 Prozent sind in diesem Punkt neutral. „Transformationen bedeutet unbeständige und bewegliche Prozesse, die in den Unternehmen auf IT-Systeme in unterschiedlichen Release-Ständen und Ausbaustufen treffen“, erläutert Henzler. „Es braucht entschieden mehr Klarheit und ein ganzheitliches Verständnis seitens SAP für die individuellen Gegebenheiten in den Unternehmen. Nicht Business-Transformation-as-a-Service, sondern Business-Transformation auf Augenhöhe muss das Ziel sein“ Um ihren Mitglieder bei der Transformation Hilfestellungen zu geben, hat die DSAG in diesem Jahr drei Fokusgruppen für SAP S/4HANA gegründet.

Analytics führt Investitionen bei der Business Technology Platform an

Bei der Business Technology Platform planen 20 Prozent der Befragten hohe und mittlere Investitionen für Analyselösungen von, knapp gefolgt von Datenbank- und Datenmanagement-Lösungen mit 19 Prozent. Auf den weiteren Plätzen liegen mit



Wenig Detailkenntnis: 60 Prozent der von der Deutschsprachigen SAP-Anwendervereinigung DSAG befragten Mitglieder haben von dem Angebot ‚Rise with SAP‘ bereits gehört, sind aber nicht vertraut damit. In einer vergleichbaren Umfrage der Americas SAP User Group liegt dieser Wert bei 56 Prozent.

Quelle: DSAG

News News News News News News News

11 Prozent die Integration und Erweiterung/Anwendungsentwicklung sowie die intelligenten Technologien mit 4 Prozent. Vom Ergebnis bei den Analyselösungen ist der DSAG-Fachvorstand überrascht: „Die Analyse von Projekten, des eigenen Status quo im Markt und in der Kommunikation ist wichtig, um Unternehmensprozesse ganzheitlich zu steuern. Ich hätte damit gerechnet, dass mehr Unternehmen hier mehr hohe Investitionen planen. Insbesondere mit den schwierigen Corona-Jahren im Rücken wäre es naheliegend gewesen, dass Echtzeitanalysen, Prognosen und Planungen auch für die Zukunft einen höheren Stellenwert bekommen."

Bei den Investitionen in innovative Technologien zeigt sich ein ähnliches Bild wie im vergangenen Jahr. Für 2022 stehen Data-Intelligence/Big Data bei 35 Prozent der befragten Unternehmen an erster Stelle (2021: 43 Prozent). Gefolgt von Cloud Computing mit 24 Prozent (2021: 26 Prozent) und der Robotic Process Automation mit 15 Prozent (2021: 20 Prozent).

SuccessFactors ist die am meisten gefragte Cloud-Lösung

Beim Blick auf die Investitionsbereitschaft in SAP-Cloud-Lösungen liegt SuccessFactors einem Wert von 21 Prozent bei hohen Investitionen und mittleren Investitionen (2021: 15 Prozent) vorne, gefolgt von SAP Customer Experience und Ariba mit jeweils 9 Prozent (2021: jeweils 8 Prozent). Concur und SAP Integrated Business Planning kommen auf jeweils 6 Prozent. Kaum Relevanz haben für die Befragten aktuell die Industry Cloud und Qualtrics. „Die Spitzenstellung von SuccessFactors überrascht mich nicht, und ich gehe davon aus, dass die Zustimmung weiter steigt", erläutert Henzler. „Die von SAP angekündigten Cloud-Standorte exklusiv für die Öffentliche Verwaltung dürften in naher Zukunft für einen zusätzlichen Schub sorgen."

Die Relevanz von SAP Customer Experience hat sich seit dem Investitionsreport des vergangenen Jahrs kaum verändert. Mittlere und hohe Investitionen planen hier 9 Prozent (2021: 8 Prozent). Bei den Investitionen liegt die SAP Commerce Cloud mit einem Wert vorn. Gefolgt von der SAP Sales Cloud mit 27 Prozent und der SAP Service Cloud mit 17 Prozent.

Prozessautomatisierung und IT-Sicherheit

Auch Investitionen in übergreifende IT-Themen hat die DSAG abgefragt. An erster Stelle steht hier Cybersecurity mit 78 Prozent hoher und mittlerer Relevanz, gefolgt von der Prozessautomatisierung mit 66 Prozent und der Digitalen Kompetenz wie auch Remote-Work mit 55 Prozent. Das Thema Nachhaltigkeit spielt für 48 Prozent der Befragten eine Rolle. *jf*

Ein Online-Netzwerk soll die Beschaffung stabilisieren

Weil der Ukraine- Krieg Lieferketten unterbricht, überdenken industrielle Einkäufer ihre Strategien. Das Online-Netzwerk Facturee verspricht Abhilfe. Im Vergleich zur konventionellen Lohnfertigung soll hierbei das Risiko für Lieferausfälle und Verzögerungen geringer sein.

Die deutsche Industrie kämpf seit Monaten mit Beschaffungsschwierigkeiten. Der Krieg in der Ukraine hat die Lage verschärft, denn die Sanktionen gegen Russland bedrohen die Handelsströme. Vielerorts fehlt es an freien Kapazitäten und Rohmaterial. Das treibt die Preise hoch und beschleunigt die Inflation.

Andere Rohstoffe finden und die Fertigung effizienter machen

Bei traditionellen Beschaffungsprozessen durch die klassische Lohnfertigung werden momentan große Nachteile wie Lieferantenabhängigkeiten und abgeschnittene Nachschubwege deutlich. In vielen produzierenden Unternehmen findet daher ein Strategiewechsel statt: das Ausweichen auf alternative Beschaffungs- und Absatzmärkte. Verstärkt prüfen Einkäufer die Substitution von Rohstoffen und Materialien, gleichzeitig streben Unternehmen effizientere Prozesse in der Fertigung an. Ziel des Strategiewechsels ist es unter anderem, die Abhängigkeit von Russland, der Ukraine und von anderen Ländern zu verringern.

Facturee hat einen Gegenentwurf zur konventionellen Lohnfertigung entwickelt und verspricht damit Unabhängigkeit. Das Unternehmen verfolgt als erster Online-Fertiger das Ziel, seinen Kunden durch Digitalisierung, Automatisierung und Vernetzung die zeitgemäße Beschaffung von Fertigungsteilen zu ermöglichen. „In unserem Fertigungsnetzwerk befinden sich rund 2.000 Partner, so dass wir bei unseren Aufträgen aus einem riesigen Pool an Kapazitäten schöpfen können", erklärt Benjamin Schwab, Co-Founder und CMO bei Facturee. „So können wir weitaus flexibler und zuverlässiger auf aktuelle Entwicklungen reagieren als konventionelle Lohnfertiger"

CNC-Bearbeitung, 3D-Druck und Oberflächentechnik

Die Fertigungspartner von Facturee kommen aus den Bereichen CNC-Bearbeitung (Computerized Numerical Control), Blechbearbeitung, 3D-Druck und Oberflächentechnik. Für jedes Projekt wählt Facturee mit Hilfe Künstlicher Intelligenz den am besten geeigneten Fertiger im Hinblick auf Qualität, Preis und Lieferzeit aus. Der Anfrageprozess läuft teilautomatisiert, und das wiederum beschleunigt die Angebotserstellung. Die Logistikpartner des Online-Fertigers werden nach Faktoren wie zuverlässige Belieferung ausgewählt.

„Da wir über die Kapazitäten unserer Fertigungspartner immer informiert sind, können wir Aufträge gemäß den jeweiligen Anforderungen verteilen oder umschichten", erläutert Benjamin Schwab sagt. „So können wir unsere Aktivitäten verhältnismäßig schnell an neuen Gegebenheiten, wie zum Beispiel der Beschränkung von Handelswegen, ausrichten. Wir geben steigende Materialpreise generell nicht an unsere Kunden weiter und passen nur in absoluten Ausnahmefällen die Preise an."

Rund 15.000 Maschinen stehen im Netzwerk von Facturee konstant für Projekte bereit. Alle Partner unterliegen einem kontinuierlichen datengetriebenen Qualitätsmanagementsystem, das nach ISO 9001 zertifiziert ist. Projekte im Bereich Prototyping genauso durchgeführt werden wie Klein- und Großserienfertigungen. Der Kundenstamm ist in den unterschiedlichsten Bereichen wie Maschinenbau, Medizintechnik, Modellbau, Robotik, Automotive sowie Luft- und Raumfahrt angesiedelt. Facturee verzeichnet nach eigener Aussage eine wachsende Zahl an Kunden im europäischen Ausland. *jf*

New Normal – IT is

„New normal – IT is. Chancen erkennen, Potenziale entfesseln" lautet das Motto der Technologietage 2022 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG) am 03. und 04. Mai 2022 in Düsseldorf. Veränderungen und Disruption haben die letzten beiden Jahre bestimmt und geprägt. Es hat sich eine neue Normalität eingestellt, in der sich viele Unternehmen noch zurechtfinden müssen. Zurückgestellte IT-Projekte müssen gestartet oder wieder aufgenommen und die damit verbundene Transformation vollzogen werden. Neue Anforderungen bringen neue Services und damit neue Lösungen mit sich – gerade im Cloud-Umfeld.

Was die veränderte Realität im SAP-Kontext heute und morgen bedeutet, bringt das Motto der Technologietage 2022 auf den Punkt: „New normal – IT is. Chancen erkennen, Potenziale entfesseln". „Es steht außer Frage, dass einige Unternehmen für „New normal" einen Rückstand werden aufholen müssen, um ihre Anforderungen und Services auch künftig über SAP-Anwendungen abdecken zu können", erläutert Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie. Aber das „New normal" muss sich auch im gesamten Portfolio der SAP als Cloud-Anbieter widerspiegeln. Das Vertragswesen ist sicherlich nur einer der Punkte, die dabei in den Fokus gerückt werden müssen, aber ein wichtiger. Mit dem Free-Tier-Angebot für die Business-Transformation-Plattform (BTP) beginnt SAP, die angekündigte Wandlung zum Cloud-Anbieter nun auch mit dem entsprechenden Kundenangebot zu unterstützen. Aber bis dieses Ziel endgültig erreicht ist, gibt es noch einiges zu tun. „Die Business Technology Platform Free Tier und einige andere Ansätze gehen bereits in die richtige Richtung", kommentiert der Technologievorstand. Jedoch ist der Unterbau dieser technischen Lösungen noch sehr fragil. Zu häufig werden immer noch bekannte Vertragsstrukturen aus dem On-Premise-Kontext in Cloud-Services überführt. Das lähmt eine schnelle und flexible Adaption.

Den Wandel zum Cloud-Anbieter unterstützen

Wie kann vor diesem Hintergrund dann der Weg aussehen? Und besonders wichtig in diesem Zusammenhang: Wie sinnvoll und zielführend sind dabei die Transformationsservices von SAP? „Noch unterstützt SAP die Transformation in den Unternehmen nicht ausreichend und vor allem nicht gesamthaft und skalierbar genug. Eindimensionale As-a-Service-Angebote unterstützen nicht die mehrdimensionalen Herausforderungen im Zuge einer Transformation in den Kundenunternehmen", fasst Sebastian Westphal zusammen.

So wäre es z. B. wichtig, dass kompetente Partner den Wandel auf Augenhöhe mit den Kundenunternehmen individuell erarbeiten, greifbar und damit umsetzbar machen. Transformationen sind sehr volatile, agile Prozesse und Unternehmen weisen in der Regel heterogene Reifegrade und unterschiedliche Historien auf. Aus diesem Grund ist es schwer zu verstehen, wie ein „Business-Transformation-as-a-Service-Paket diese Komplexität „lichten" soll.

Klare Sicherheitskonzepte und -Standards

Auch wird SAP für alle Lösungen und über sämtliche Bereiche hinweg sehr viel stärker den Bereich Cloud-Security mit klaren Konzepten und für die Kunden umsetzbaren Lösungen sowie Standards begleiten müssen.

Die letzten Monate haben mit der log4j-Sicherheitslücke und der kritischen Lücke im SAP Applications Employing Internet Communication Manager (ICM) abermals eindrücklich gezeigt, dass das Thema Security eine Roadmap sowie ein Upgrade der Services seitens SAP benötigt. Dies sollte neben der Bereitstellung der erforderlichen Dashboards insbesondere die Entwicklung von Schnitttstellen (API) umfassen, die sicherheitsrelevante Konfigurations-Items messbar machen. „Auch ist für die Zukunft im Sinne der Kunden zu definieren, welche Sicherheits-Produkte wo und von wem bereitgestellt und entwickelt werden – und wie sich anbieterübergreifende Standards und Strategien beispielsweise zwischen SAP und den Hyperscalern konkret harmonisieren lassen", so Sebastian Westphal.

Die DSAG-Technologietage bieten den Rahmen, um diese und viele weitere Themen zu diskutieren. Weitere Informationen zu den Technologietagen unter www.dsag.de/techtage.

Foto: Gerd Altmann / Pixabay

Tools für Planung und Controlling

Moderne Software erleichtert das Controlling

Planung und Controlling gehört zu den Basisaufgaben von Business Intelligence. Mit spezialisierten Tools steuern und überwachen Unternehmen Budgets und sichern sich gleichzeitig gegen Risiken ab.

UNTERNEHMERISCHE Entscheidungen durch betriebswirtschaftliche Zahlen abstützen – das ist das vorrangige Ziel von Planung und Controlling. Konstanz gehört dabei der Vergangenheit an, denn die Unternehmen finden immer weniger stabile Konjunkturzyklen vor, auf die sie sich einstellen können. Die Schwankungen werden häufiger, zudem nimmt die Intensität der Ausschläge zu.

„Aktuell erleben wir derzeit eine besonders interessante, aber auch herausfordernde Zeit für die Unternehmenssteuerung“, berichtet Heimo Losbichler, Vorstandsvorsitzender ICV Internationaler Controller Verein. „Im Spannungsfeld voller Auftragsbücher, leerer Lieferketten, geopolitischer und pandemiebedingter Unsicherheiten sind viele Unternehmen gefordert, operativ agiler denn je zu steuern. Gleichzeitig verändern sich die strategischen Rahmenbedingungen. Haupttreiber sind der globale Klimawandel und die digitale Transformation. Die aktuellen Entwicklungen bieten große unternehmerische Chancen, erfordern aber gezieltes Handeln – auch im Controlling und für die Controller selbst.“

Controller versuchen, die Stärke und Länge des nächsten Ausschlags vorherzusehen. Gefragt sind dabei Frühwarnsysteme und Methoden, wie sich auch aus schwachen Signalen Maßnahmen und Strategien ableiten lassen. Hilfswerkzeuge für die Ableitung von Schlussfolgerungen und das Entwickeln von Notfallszenarien sind Business-Intelligence-Tools. Moderne Strategien versuchen nicht mehr, Einzelpositionen wie Kosten und Umsatz zu planen, sondern vielmehr, Einflussfaktoren zu identifizieren und daraus Ergebnisgrößen abzuleiten. Die IT-Werkzeuge nutzen zunehmend Methoden der Künstlichen Intelligenz, um beispielsweise mit Machine Learning selbsttätig Muster in den Daten zu erkennen.

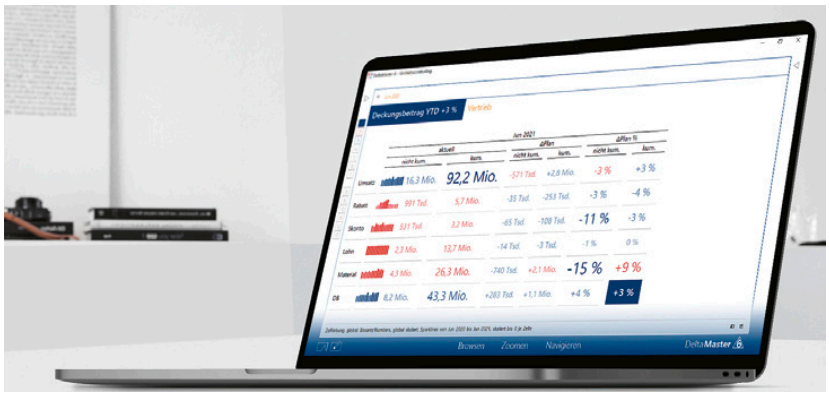
Unter dem Motto „Knowledge for Tomorrow‘s Business – agil, digital, nachhaltig” tauschen Finanzexperten am 9. und 10. Mai 2022 in München auf dem 46. Congress der Controller

ihre Erfahrungen aus. Unabhängig von diesem Kongress beschreibt der is report in der folgenden Übersicht beschreibt sechs Lösungen, die Unternehmen bei Budgetierung, Planung, Controlling und Forecasting unterstützen: Bissantz, Board, Corporate Planning, Denzhorn, eGecko und InfoZoom.

DeltaMaster ermöglicht eine datenbasierte Betriebsführung

Bissantz & Company versteht sich als Think Tank für die Anwendung von Verfahren der Künstlichen Intelligenz im Management. Bekannt geworden ist das inhabergeführte Unternehmen aus Nürnberg als Hersteller von DeltaMaster, einer Software für die datenbasierte Unternehmensführung. Damit lassen sich Lösungen in allen Größenordnungen realisieren, von unternehmensweiten Szenarios (Enterprise-BI) über Bereichs- oder Abteilungslösungen bis hin zu individuellen Anwendungen (Selfservice-BI).

Die typischen Controlling-Funktionen Reporting und Analyse sind in DeltaMaster eng mit der Planung verzahnt. Dabei lassen sich die Anwendungen schrittweise aufbauen und erweitern: Viele Unternehmen führen Bissantz zuerst im Reporting ein, andere starten mit der Planung. Typische Anwendungen sind die Umsatz-, Absatz- und Preisplanung, die Budget- und Investitionsplanung sowie die Kosten und Kostenstellenplanung. Meist steuert das Controlling zentral den Prozess, legt Berechtigungen fest, überwacht den Fortschritt und gibt Stände frei. Die Dateneingabe kann auch über den Webbrowser und damit ohne lokale Installation erfolgen. Der Ausgangspunkt für die Planer sind Berichte, wie sie auch im Ist-Reporting mit DeltaMaster verwendet werden: sogenannte Grafische Tabellen – das sind Pivottabellen mit eingebetteten grafischen Elementen, zum Beispiel Balken und Sparklines, oder mit typografisch skalierten Zahlen, bei denen die Schriftgröße vom Wert abhängt (Bissantz'Numbers).



Bissantz DashBoard ermöglicht interaktive Abweichungsanalysen, zum Beispiel zum Plan, zum Vortag oder zum Vorjahr, auch auf Smartphones, Tablets und Laptops.
Quelle: Bissantz & Company

Mit dieser Visualisierung lenkt DeltaMaster die Aufmerksamkeit des Anwenders. Grafische Tabellen sind gut zu lesen, einfach zu erstellen, robust gegenüber Datenänderungen – und sie ermöglichen interaktive Analysen, ohne den Bericht zu wechseln, auch in Kombination mit Dateneingaben im Rahmen der Planung. Für die Datenübernahme und integration aus betriebswirtschaftlichen Vorsystemen, zum Beispiel SAP S/4HANA oder Microsoft Dynamics, hat Bissantz eigene Adapter entwickelt, die diese Prozesse in hohem Maße standardisieren und automatisieren. Das führt zu sehr kurzen Projektlaufzeiten und sichert die Qualität der Lösungen.

Als zweite Produktlinie bietet Bissantz eine App für das mobile Management-Reporting an: Mit Bissantz DashBoard ermöglicht interaktive Abweichungsanalysen, zum Beispiel zum Plan, zum Vortag oder zum Vorjahr, auch auf einem Smartphone, Tablet oder Laptop möglich – und das ohne Diagramme, wie der Hersteller betont.

Board verknüpft Planung und Konsolidierung

Board International bietet eine All-in-One-Lösung für Planung, Predictive Analytics und Business Intelligence auf einer einheitlichen Plattform. Mit Board können Anwender intuitiv und spielerisch mit Daten agieren, um eine einheitliche, akkurate und umfassende Sicht auf das Unternehmen zu erhalten, handlungsweisende Einblicke zu gewinnen und die Performance der gesamten Organisation zu steuern. Die Drag&Drop-Umgebung von Board lässt Anwender maßgeschneiderte Anwendungen bauen, mit denen sie ihre individuellen Anforderungen bewältigen können.

Durch den Ansatz der integrierten Business-Planung lassen sich Aktivitäten des gesamten Unternehmens in Sachen Budgetierung, Planung- und Forecasting eng miteinander verbinden. Das fördert Transparenz, Genauigkeit und Zusammenarbeit. Die Automatisierung von sich wiederholenden Prozessen spart Zeit und Aufwand. Alle Board-Funktionen nutzen dieselben Kennzahlen, Daten, Kundenvisionen, Produkte und Märkte. Detaillierte Analysemöglichkeiten sowie verschiedene, einfach zu erstellende Simulationsmodelle helfen dem Management, Chancen, Risiken und Auswirkungen einzelner Optionen zu bewerten und zu besseren Entscheidungen zu kommen.

Der Anspruch des Herstellers ist es, seine Software äußerst benutzerfreundlich zu gestalten. Board ermöglicht Unternehmen eine einfache Installation, Erstellung und Wartung von Business Intelligence- und Planungsanwendungen. Umfangreiche Self-Service-Funktionen geben

Mit Board setzen Unternehmen eine umfassende Business-Planung auf strategischer und operativer Ebene auf, die mit der Finanzplanung und -konsolidierung interagiert. Quelle: Board

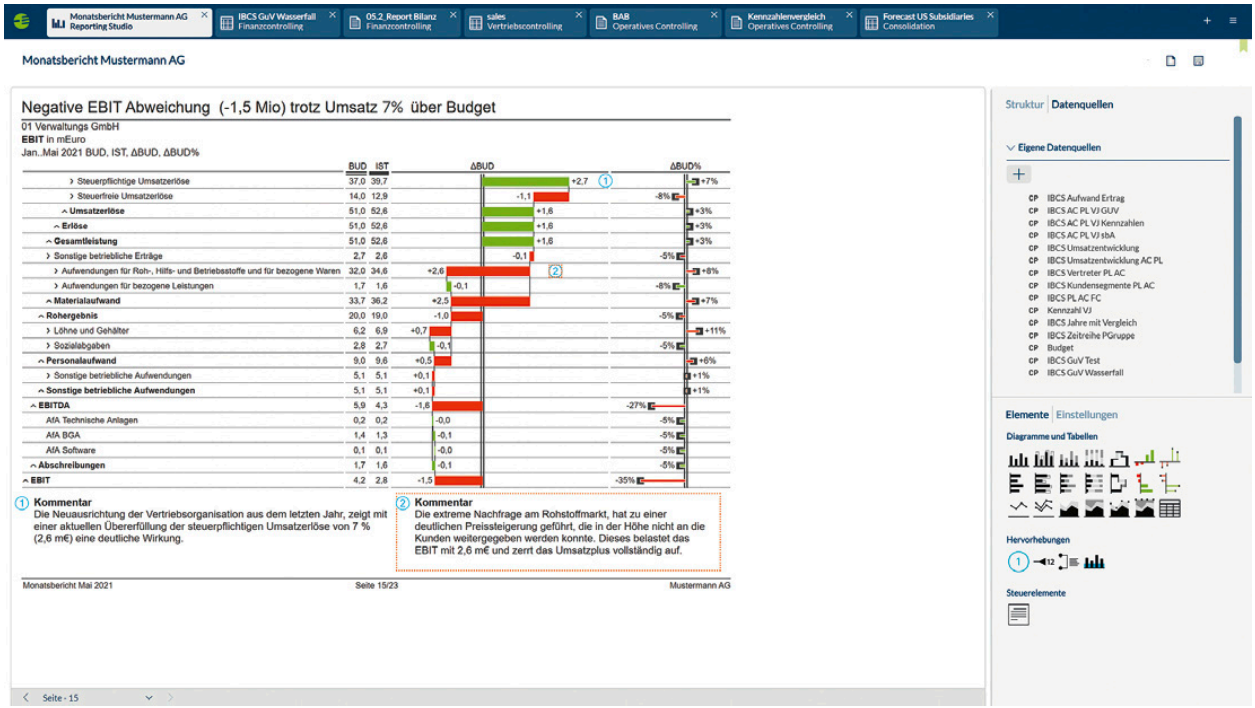
dem Fachanwender die Freiheit, eigene Datenanalysen sowohl auf der Grundlage von Unternehmensdaten als auch mit eigenen Datenquellen durchzuführen, ohne über Programmierkenntnisse verfügen zu müssen. Die Predictive-Analytics-Funktionen von Board sind für eine schnelle, einfache Anwendung ausgelegt und bringen einen schnellen Nutzen und Automatisierungsmöglichkeiten. Aufgrund der Kompatibilität mit sämtlichen Datenquellen und der tiefe Integration in Microsoft Office lässt sich Board eng in bestehende IT-Infrastrukturen einbauen.

Über 3000 Unternehmen aus allen Branchen setzen bereits auf die Board-Plattform. So hat beispielsweise KPMG hat mit Board seinen gesamten Forecast-Prozess neugestaltet, dabei den Aufwand reduziert und die Qualität der Ergebnisse und den daraus resultierenden Nutzen verbessert. Aus einem schwerfälligen Planungstanker hat KPMG Schnellboote gemacht, die ein Frühwarnsystem bilden. Dies macht die Finanzorganisation agiler und das Unternehmen in Summe resilienter.

Corporate Planning bündelt Plan, Controlling und Konsolidierung

Corporate Planning liefert Lösungen, die operatives Controlling, Finanz- und Erfolgsplanung sowie die Konsolidierung integrieren. Die Module sind vielfach zertifiziert und verbinden flexible Planung mit intelligenter Geschäftskommunikation. Den technologischen Rahmen dafür bildet die Corporate Planner Suite.

Mehr als 300 betriebswirtschaftliche Funktionen erleichtern die Unternehmenssteuerung. Neben Bottom-Up- und Top-Down-Planung stehen Simulations-, Szenarien- und Ziel-Wert-Berechnungen sowie Predictive-Planning-Ansätze zur Verfügung. Auf Wunsch fließen alle Teilpläne aus der operativen Planung



Das Reporting-Modul der Corporate Planner Suite zeigen die Auswirkungen unterjähriger Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens auf. Quelle: Corporate Planning

automatisch in die integrierte Finanz- und Erfolgsplanung ein.

Rechenlogiken unterstützen Planung, Gewinn und Verlust-Rechnung sowie Bilanzen und zeigen die Auswirkungen unterjähriger Anpassungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Die Lösungen berücksichtigen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge ebenso wie die wechselseitigen Beziehungen der Planungsbereiche. Die Intercompany-Abstimmung nach dem Leader-Follower-Prinzip spart Zeit und bereitet die Konsolidierung vor.

Dank des automatisierten Aufbereitens aller Daten entstehen Managementberichte und Präsentationen mit wenigen Klicks. Eine umfangreiche Template-Bibliothek bietet für jeden Sachverhalt die passende Visualisierung und reduziert den Zeitaufwand.

Der Self-Service-Ansatz für Planung, Analyse und Reporting basiert auf dem Prinzip des Single Point of Truth. Jede Information ist nur einmal vorhanden und lässt sich von jedem Sachbezug auf ihren Ursprung zurückverfolgen. Die einheitliche Datenbasis sorgt für Transparenz und ermöglicht automatisierte Planungsansätze für das Forecasting, Ad-hoc-Analysen und Realtime-Reporting nach den International Business Communication Standards. In-Memory-Technologie beschleunigt die Auswertungen.

Mehr 300 Standardkonnektoren erlauben es den Fachanwendern, alle relevanten Daten einzubeziehen. Ändern sich Werte in einem Vorsystem, werden diese automatisch berücksichtigt. Die Corporate Planner Suite mit lässt sich laut Unternehmensaussage unabhängig von Unternehmensgröße und Branche schnell implementieren. Bei der Bereitstellung und dem Lizenzmodell haben Unternehmen die Wahl: Die Lösungen von Corporate Planning laufen sowohl On-Premises als auch in der Cloud und sind zur Miete oder zum Kauf erhältlich.

Die eGECKO-Module machen Geschäftsprozesse transparent

Mit der eGECKO Software verfügen Unternehmen über ein komplett integriertes, vordefiniertes Informationssystem zur effizienten und zielgerichteten Unternehmenssteuerung. Die Planungssoftware ist für alle Unternehmensgrößen geeignet und bietet zahlreiche Werkzeuge zur bedarfsgerechten Aufbereitung der Kennzahlen.

Das Controlling-Modul von eGECKO ist laut Herstelleraussage einfach bedienbar und revolutioniert die Prozesse im Unternehmen. Schließlich bildet eGECKO als ganzheitliche Software-Lösung nicht nur sämtliche Prozesse des Controllings ab, sondern optimiert das komplette Workflow-Management vom Personalwesen, über das Rechnungswesen und den Vertrieb. Controller erhalten mit wenigen Klicks Zugriff auf das komplette Datenmaterial bis hin zum Urbeleg und können effizienter arbeiten.

Das Kennzahlen- und Frühwarnsystem von eGECKO versetzt Unternehmen in die Lage, ein umfangreiches und effektives Risikomanagement kritischer Geschäftszahlen abzubilden und zu analysieren. Bei abweichenden Schlüsselkennzahlen ermöglichen Dashboards und Ampelfunktionen eine schnelle Reaktion auf eintretende Ereignisse.

Das Planungsmodul von eGECKO lässt ein zukunftsgerichtetes Generieren von Plandaten in verschiedenen Varianten zu – sowohl in Beträgen als auch Mengen. Sowohl feste als auch freie Dimensionen lassen sich für die Planung nutzen.

Das Modul für die Kostenrechnung und das Reporting in eGecko stellt eine umfassende Lösung zur Planung, Steuerung und Kontrolle der innerbetrieblichen Kosten und Leistungen dar. Durch die vollständige Integration aller Module von eGECKO laufen die Buchungen aus der Finanzbuchhaltung, der Anlagenbuchhaltung, der Lohnbuchhaltung sowie der

Anzeige

DENZHORN

Planung

Konsolidierung

Business Intelligence

Leadership Intelligence

BPS-ONE®

Prozessoptimierung, Planungssicherheit, valides Zahlenwerk und die intelligente Vernetzung aller Unternehmensbereiche vereint in einer Software.

"Die mit BPS-ONE® erreichte Zeitersparnis kann durchaus in der Größenordnung einer Mannwoche pro Monat bewertet werden."

Lothar von Arnim, Borries GmbH, Pliezhausen

www.denzhorn.de

Unternehmensplanung direkt in die Kostenrechnung ein. Dabei haben Anwender freie Wahl zwischen einer Voll- oder Teilkostenrechnung. Für Übersichtlichkeit sorgen verschiedene Dashboards.

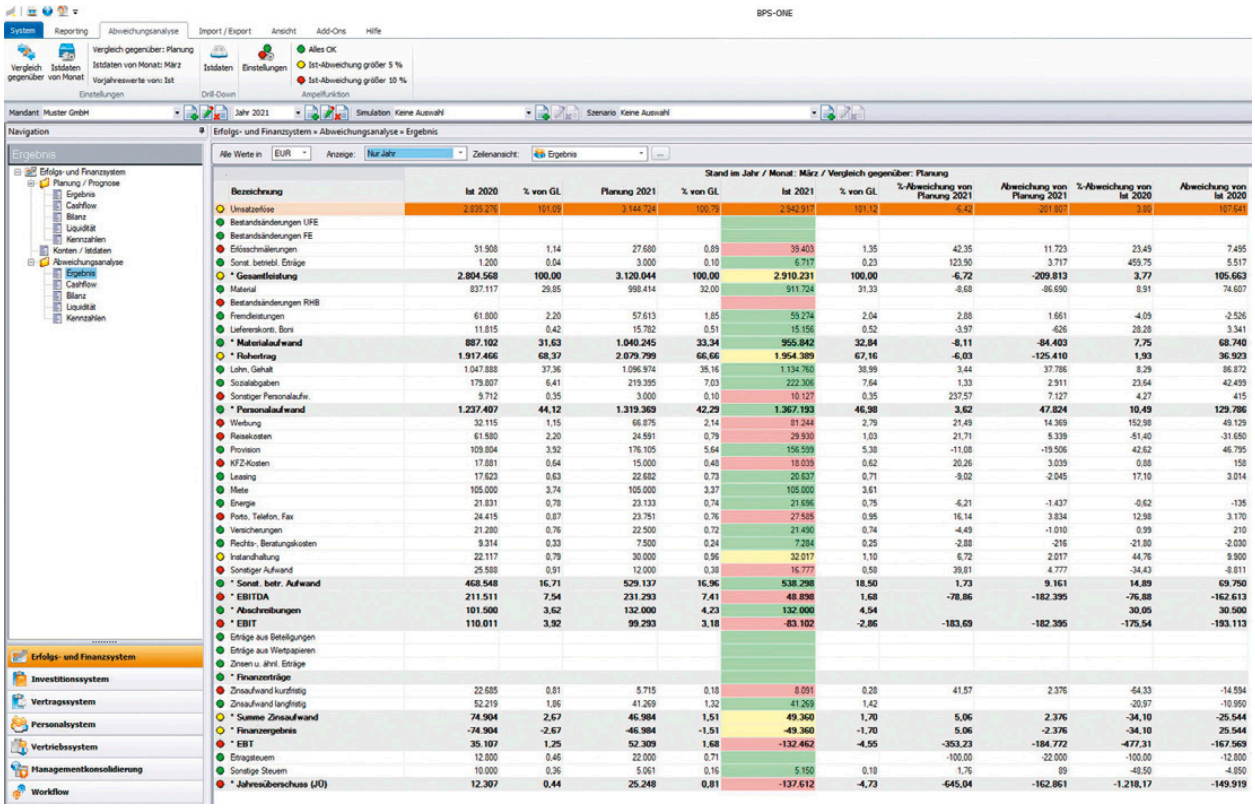
Der eGECKO CUBE bietet die Vorteile und Funktionen eines herkömmlichen OLAP-Würfels (Online Analytical Processing), umgeht jedoch Medienbrüche oder Schnittstellenprobleme. Stattdessen profitieren Anwender von der tiefen Integration in das Grundsystem eGECKO. Da die Cube-Daten jederzeit in Echtzeit abgerufen werden können, erstellen Controller mit diesem Auswertungstool in wenigen Minuten professionelle Business-Intelligence-Analysen.

Die Denzhorn-Suite tritt mit drei Modulen an

Die Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH in Ulm setzt mit ihrer BPS-Suite auf umfassende Lösungen für die Unternehmensplanung, die Analyse, das Reporting und die Konsolidierung. Der hohe Integrationsgrad aller Module ist die Grundlage, um Unternehmen einfach, schnell und effizient zu steuern. Die BPS-Suite beinhaltet neben der Software BPS-ONE, die den gesamten Bereich der operativen Unternehmensplanung und Steuerung abdeckt, mit BPS-KONS (zertifiziert nach IDW PS 880) ein ergänzendes System zur Konsolidierung. OLAP-Analysen (Online Analytical Processing) und Dashboarding bildet das Modul DENZHORN-BI gab.

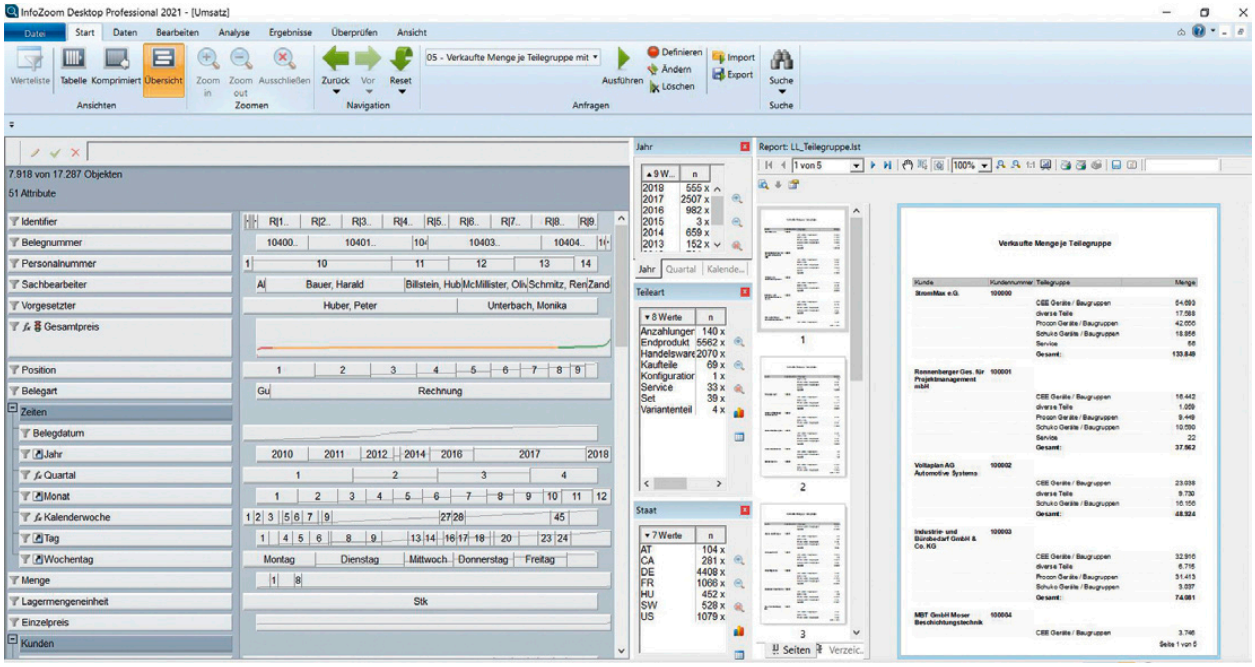
BPS-ONE besticht laut Herstelleraussage durch einfache Bedienung, hohe Flexibilität, kurze Einführungszeiten und die enge Integration von Erfolgsrechnung, Cashflow, Liquidität und Bilanz. Die Module Planung, Abweichungsanalyse, Prognose (Forecast) und Simulation stellen einen integrierten Regelkreis mit gegenseitigen Verknüpfungen dar. Feinplanungsmodule für Vertrieb, Personal, Investitionen, Rückstellungen und Vertragswesen (Kredite, Leasing, sonstige Verträge) bilden den integrierten Planungsprozess ab. Das Modul BPS-KONS ergänzt BPS-ONE mit Funktionalitäten zur legalen Konsolidierung. Damit lassen sich Istwerte in den Konzernabschluss, wie auch komplett integrierte Planwerte und Prognosen in die Konsolidierung einbeziehen. Über DENZHORN-BI analysieren Anwender zusätzlich Unternehmensdaten, beispielsweise aus der Warenwirtschaft oder der Produktion und bereiten sie flexibel in multidimensionalen Darstellungen auf.

Die Planungslösung BPS-ONE ist mehrsprachig und mandantenfähig. Sie enthält Kostenstellen, Profit-Center und einen Betriebsabrechnungsbogen, ein flexibles Kennzahlensystem, individuelle Businessgrafiken, ein Standardreporting mit über 500 Berichten, umfangreiche Schnittstellen-Assisten-



In Denzhorn BPS One stellen die Module Planung, Abweichungsanalyse, Prognose (Forecast) und Simulation einen integrierten Regelkreis mit gegenseitigen Verknüpfungen dar.

Quelle Denzhorn



Für das Vertriebsreporting analysiert InfoZoom die Umsätze auf Basis von Rohdaten aus SAP R/3. Quelle: InfoZoom

ten und sie ermöglicht unbefristete Mehrjahresplanungen.

Der Leistungsumfang von BPS-KONS umfasst einen Konzernabschluss entsprechend der gesetzlichen Vorschriften, frei definierbare Konzernstrukturen, Konsolidierungskreise und Konsolidierungsschritte, das Zusammenführen von heterogenen Strukturen über Matchingtabellen, das Abbilden sämtlicher Spiegel und der Kapitalflussrechnung nach DRS21 sowie umfangreiche Dokumentations- und Analysemöglichkeiten,

DENZHORN-BI unterstützt Unternehmen mit einem professioneller ETL-Prozess (Extraktion, Transformation, Laden). Die Lösung verknüpft sich eng mit BPS-ONE und BPS-KONS und sie enthält einen Berichtsdesigner, der Windows- und Web-basierte Apps unterstützt.

InfoZoom-Analysen machen die Fachanwender zu Datenexperten

Das Analysetool InfoZoom liest Rohdaten aus jeglichen Datenquellen in Sekunden ein und stellt sie im fachlich orientierten Überblick dar, sortierbar nach einem beliebigen Attribut. Der Zugriff auf die Datenbasis funktioniert einfach per ODBC-Schnittstelle (Open Database Connectivity), ohne jegliche Programmierung oder SQL-Statements (Structured Query Language). In der jüngsten Version InfoZoom Desktop 2022 unterstützt der Datenbankassistent nun auch den direkten Zugriff auf SAP-Daten, auch auf einzelne Tabellen in Datenbanken von SAP R/3 oder SAP S/4HANA.

Operative Systeme wie Betriebswirtschaft, Warenwirtschaft Kundenbetreuung oder auch Maschinen- und Messdaten werden in InfoZoom in der Business-Perspektive visualisiert und stehen für Analysen per Mausklick zur Verfügung. Das macht Fachanwender zu Datenexperten. Mit InfoZoom können Fachbereiche ihre individuellen Analyseanforderungen flexibel und unabhängig von der IT-Abteilung selbst umsetzen.

Der Self Service beginnt bereits mit dem eigenständigen Aufbau bedarfsgerechter Schlüsselkennzahlen und Berichte. Fachanwender können mit InfoZoom ihre Datenquellen transparent beurteilen und ihre Kennzahlen auf der Basis von Fakten und Echtdaten gestalten. Dabei wird nicht nur die Datenqualität eingeschätzt und gezielt verbessert, sondern es werden auch Abhängigkeiten und Korrelationen der Datenattribute untereinander ersichtlich. Durch die schnelle Auswertung von Massendaten wird InfoZoom beim Aufbau oder bei der Änderung von Datenmodellen und Berichten auch oft für ein anschauliches Prototyping mit Echtdaten genutzt. Das ermöglicht fundierte Entscheidungen und reduziert Projektrisiken beim Neudesign.

Durch flexibles Ad-hoc-Reporting, Data Monitoring und Data Profiling unterstützt InfoZoom ein agiles Controlling. Im Rahmen von Self-Service BI erstellen Fachbereiche bedarfsgerechte Dashboards, in denen beispielsweise Daten aus Kundenbetreuung, Vertrieb und aus dem Finanzsystem kombiniert sind. Zur Aufbereitung der Daten stellt InfoZoom mehrere Reporting-Möglichkeiten und Exportfunktionen bereit. Der Hersteller humanIT Software GmbH gehört zur proALPHA-Gruppe und bietet als Mitglied der Business Unit Advanced Analytics umfassende Projekte und Lösungen im Controlling-Bereich an. *jf*

Analytics in der Cloud

Live Analytics koppelt die Daten und Analyse

Agil wird Analytics erst dann, wenn es zwischen der Daten- und der Analyseschicht keine toten Zonen gibt. Desktop-Tools mit der Cloud zu verbinden, reicht dafür nicht aus. Erst Live Analytics überbrückt diesen Graben.

Foto: Gerd Altmann / Pixabay

DASHBOARDS SIND seit mehr als 20 Jahren ein grundlegendes Element von Business Intelligence. Sie helfen Führungskräften, Daten im gesamten Unternehmen zu visualisieren und zu nutzen. Zu Beginn waren Dashboards das perfekte Mittel, mit denen die Datenverantwortlichen auch ohne Programmierkenntnisse wichtige Schlüsselkennzahlen für Berichte bereitstellen konnten. Dashboards wurden meist im Paket von Full-Stack-Anbietern erworben und waren Teil eines Flickenteppichs unzusammenhängender und inkonsistenter Technologien. Sie passten zwar nicht ideal passten, reichten aber doch mehr oder weniger aus. 20 Jahre später hat die Cloud diesen Ansatz obsolet gemacht. Die eindeutig die bessere Investition – und der schnellere Weg zur Innovation sind jetzt Best-of-Breed-Lösungen, die sich eng an den Bedarf der Unternehmen anpassen.

Werfen wir einen Blick auf das heutige Cloud-Ökosystem und den Modern Data Stack: Digital-native Unternehmen und Start-ups waren die ersten, die ihn eingesetzt haben. Ein komplettes Cloud-Ökosystem bietet Flexibilität und Skalierbarkeit für den gesamten Analytics-Workflow. Dieser reicht von der Datenerfassung über die Transformation, Speicherung und Berechnung bis hin zu Analytics und Data Science. Um davon zu profitieren, müssen alle Elemente an der Cloud ausgerichtet sein.

Leistung und Skalierbarkeit der Cloud ausnutzen

Viele Unternehmen haben ihre Reise in die Cloud mit der Cloud-Datenplattform begonnen, aber nur wenig für die Analyticsschicht getan. Um voll von der Cloud zu profitieren, reicht es nicht aus, das Desktop-Analytics-Tool mit der Cloud-Datenplattform zu verbinden. Dieser Schritt bringt keinen geschäftlichen Nutzen, da die Benutzer nicht schneller als zuvor auf alle ihre Daten zugreifen können. Außerdem widerspricht er der Logik eines All-Cloud-Ansatzes.

Um ein Dashboard in einem visuellen Discovery-Tool zu erstellen,

müssten die Daten erst von der Cloud-Datenplattform, etwa Snowflake, zurück auf den Desktop gezogen, dann ein Extrakt oder ein Cube erstellt und schließlich wieder auf einem anderen Server veröffentlicht werden. Diese Zwischenschritte schränken die Leistung und Skalierbarkeit, die eine Cloud-Datenplattform verspricht, deutlich ein. Außerdem werden die Datenpipelines dadurch komplexer, das Risiko von Lade- und Aktualisierungsfehlern steigt und mehrere Versionen der Wahrheit entstehen. Daher ist es nicht sinnvoll, dass Unternehmen einen derart veralteten Analytics-Prozess für Cloud-Daten einrichten.

Um auch auf der Analyticsebene von der Cloud zu profitieren, empfiehlt sich eine Analytics-Lösung, die ihre Cloud-Datenplattform voll ausnutzt und auch ‚Augmented Analytics' wie etwa eine Suche auf Basis Künstlicher Intelligenz unterstützt. Solche Technologien machen Analytics auch Geschäftsanwendern zugänglich, fördern die Datenkompetenz und erleichtern die Arbeit der Datenanalysten.

Ein Unternehmen auf Daten aufbauen

Das umfassende Cloud-Ökosystem, inklusive des Analytics-Prozesses, ermöglicht es Unternehmen, ihr Geschäft auf Daten aufzubauen. Unternehmen, die in dieser Umsetzung weit fortgeschritten sind, übertreffen die Nachzügler in vielen Geschäftskennzahlen. Laut einer Studie der Harvard Business Review aus dem Jahr 2020 geben Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden in allen Geschäftsbereichen mit Analytics ausstatten, an, dass ihre Produktivität gestiegen ist (72 Prozent), sich Engagement und Zufriedenheit von Kunden und Belegschaft gesteigert haben (69 Prozent) und sich die Qualität der Produkte und Dienstleistungen verbessert hat (67 Prozent).

Während der Pandemie in den vergangenen zwei Jahren hat sich die Kluft noch vergrößert zwischen Unternehmen, die ihre Daten voll ausschöpfen, und jenen, die hinterherhinken. Dafür gibt es drei zentrale Ursachen. Erstens können viele Unternehmen nicht auf granularer Ebene auf ihre Daten zugreifen. „Das Geld liegt auf der Ebene der individuellen Produktvarianten und nicht bei den Produktkategorien", bringt es ein Chief Data Officer aus der Konsumgüterbranche auf den Punkt. Traditionelle Dashboards nutzen aber meist aggregierte Daten und verbergen damit eher wichtige Erkenntnisse, als dass sie diese offenlegen.

Zweitens müssen Geschäftsentscheidungen immer schneller getroffen werden und dazu braucht es Zugriff auf aktualisierte Daten. Das ist nur möglich mit Cloud-basierten Analytics-Tools, die sich direkt mit einer Cloud-basierten Datenplattform verbinden und dort die Analyse direkt ausführen. Drittens müssen die gewonnenen Einsichten den jeweiligen Mitarbeitern dort zur Verfügung gestellt werden, wo diese Entscheidungen treffen. Manager brauchen eine Analytics-Plattform, um Bestell- und Personaltrends zu erkennen. Zusteller benötigen diese Einblicke über eine mobile App. Marketingexperten benötigen in Salesforce oder Marketo eingebettete Einblicke, um ihre nächste Kampagne zu planen.

Die nächste Etappe der Cloud-Transformation

Mit Live Analytics ist all dies möglich. Es handelt sich bei diesem Konzept um eine für Cloud-Skalierung ausgelegte Analytics-Plattform, die sich eng mit der darunterliegenden Cloud-Datenplattform integriert. Live Analytics hat zwei Schlüsselkomponenten: Erstens beinhaltet dieses Konzept - wie der Name schon sagt - eine Technologieschicht, die direkt auf einer Cloud-Datenplattform wie etwa Snowflake, Databricks oder Google Big Query aufsetzt und es jedem im Unternehmen ermöglicht, uneingeschränkt mit Live-Daten zu arbeiten. Im Gegensatz zu traditionellen Business-Intelligence-Plattformen, bei denen tote Zonen zwischen der Daten- und der Analyticsschicht entstehen, gibt es bei Live Analytics keine Extrakte auf Desktop- oder Serverebene, keine umständlichen Methoden zur Modellierung von Daten auf dem Desktop und keine Verwirrung über mehrere Versionen derselben Metrik und Datenherkunft. Alles ist live und einheitlich.

Zweitens ist jeder Datensatz, jedes Diagramm und jeder Einblick interaktiv. Mit Live Analytics können Mitarbeiter aus dem gesamten Unternehmen nach Antworten suchen, Folgefragen stellen und bis auf die Zeilenebene hinabtauchen. So verstehen sie nicht nur genau, was in Ihrem Unternehmen passiert, sondern auch warum. Da jede Abfrage live auf den Cloud-Daten läuft, können sie sicher sein, dass die Erkenntnisse das widerspiegeln, was im Unternehmen gerade passiert, und nicht eine Momentaufnahme dessen ist, was vor zwei Tagen oder zwei Monaten passiert ist.

Live Analytics ist der nächste Schritt der Cloud-Transformation: die Beseitigung der toten Zonen zwischen der Daten- und der Analyticsschicht, sodass die Benutzer live mit den Daten und Erkenntnissen interagieren können. *jf*

Der Autor

Foto: ThoughtSpot

Michael Krause ist Customer Success Manager beim Business-Intelligence-Spezialisten ThoughtSpot.

ControllerInnen als Change Agents gefragter denn je

Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Agilität und Servitization erreichen die Praxis der Unternehmenssteuerung / Aktuelles Wissen beim größten Fachtreffen Europas holen

HERAUSFORDERNDE Zeiten im Spannungsfeld voller Auftragsbücher, leerer Lieferketten, geopolitischer und pandemiebedingter Unsicherheiten, so fasst ICV Vorstandsvorsitzender Prof. Dr. Heimo Losbichler die aktuelle Wirtschaftslage zusammen. Der ICV als Controlling- Kompetenz-Adresse in Europa bietet Unterstützung: Mit den Themenzentren beim 46. Congress der Controller und seinen Jahresthemen gibt er ControllerInnen Sicherheit in unsicheren Zeiten und Antworten auf brennende Fragen in der Unternehmenssteuerung.

Seit mehr als einem Jahrzehnt beschäftigt sich der ICV intensiv mit einem Thema, dem inzwischen auch auf wirtschaftspolitischer Ebene höchste Priorität eingeräumt wird: Sustainability. Gemeinsam mit dem ebenfalls seit vielen Jahren im Blickpunkt stehenden Thema Digitalisierung macht der ICV die Nachhaltigkeit deshalb zum Jahresthema 2022, erweitert um einen weiteren Megatrend, für den die ICV Ideenwerkstatt Controllerinnen und Controller sensibilisieren möchte: Servitization. Letzteres wird gemeinsam mit der Digitalisierung und der Nachhaltigkeit beim 46. Congress der Controller im Mai in München fokussiert aufscheinen, gemeinsam mit dem Themenkomplex der agilen Unternehmenssteuerung, die angesichts von Pandemie und Geopolitik zum Dauerbrennerthema geworden ist.

Regelmäßig über neue Trends und Entwicklungen zu informieren und damit Impulse für die Weiterentwicklung des Controllings zu setzen – das hat sich die Ideenwerkstatt als Think Tank im ICV zur Aufgabe gemacht. Das hochkarätig besetzte Team aus Wissenschaftlern und Vertretern der Controllingpraxis ist in der Wahl seiner Schwerpunkte stets seiner Zeit voraus. „Notwendigkeit und Relevanz eines grünen Controllings“ wurde bereits 2010/2011 zum Themenschwerpunkt mit nachfolgenden Publikationen wie dem Dream Car-Bericht „Green Controlling“ und der ICV Green Controlling Studie.

Rolle des Controllings bei der Umsetzung des European Green Deals als White Paper

Daran anknüpfend hat der ICV Fachkreis „Green Controlling for Responsible Business“ mit dem „Leitfaden Green Controlling“ im Jahr 2014 anwendungsorientierte Lösungsansätze herausgegeben - eine bis heute gefragte Publikation der ICV Schriftenreihe. Die jüngste Veröffentlichung aus dem Fachkreis heißt „EU-Taxonomie für Sustainable Finance – Die Rolle des Green Controllings bei der Umsetzung des European Green Deals“. Der Controller als Unterstützer der Transformation hat demnach die Aufgabe, eine integrierte Unternehmenssteuerung zu gestalten, die neben den traditionellen ökonomischen auch soziale und ökologische Unternehmensziele umfasst und damit klar belegbar ESG-konforme Strategien verfolgt. Schließlich gelten perspektivisch unternehmerische Aktivitäten nur dann als ökologisch nachhaltig, wenn sie die Standards der Taxonomie als Klassifizierungssystems erfüllen und darauf basierend Unternehmen ihr Handeln und seine Auswirkungen klar bewerten und transparent berichten können.

Auf Freiwilligkeit folgen zunehmend regulatorische Vorgaben

Forciert wird der Fokus auf Nachhaltigkeit durch die gesellschaftliche, unternehmerische und politische Entwicklung. Damit einher gehen mehr oder weniger verpflichtende Regelwerke. In der Value Balancing Alliance etwa haben sich 2019 Unternehmen wie BASF, Bosch und die

Die Sustainable Development Goals der UN wirken hinein bis in die Unternehmenssteuerung. Sie sind Grundlage für operative Vorgaben wie die EU-Taxonomie für Sustainable Finance, die ControllerInnen derzeit besonders beschäftigt.

Bild: Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen eV https://dgvn.de/

Deutsche Bank freiwillig zusammengeschlossen mit dem Ziel, im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens eine standardisierte Methodik festzulegen, um gesellschaftliche und ökologische Wertbeiträge zu bewerten. Zeitgleich sind die regulatorischen Vorgaben auch vonseiten der Politik und des Gesetzgebers gestiegen. Während die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN, formuliert 2020 als Sustainable Development Goals (SDGs), und der European Green Deal der Europäischen Kommission, vorgestellt 2019, eher allgemein Ziele und Handlungsfelder formulierten, ist die EU-Taxonomie für Sustainable Finance von 2021 ein Ansatz für die operative Umsetzung. Auch im Rahmen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) wird die Taxonomie als verpflichtende Grundlage für die Berichterstattung in Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden genannt.

„Controller wird die Taxonomie vermehrt beschäftigten“

„Controller wird die Taxonomie vermehrt beschäftigen“, so das Fazit von Dr. Marco Möhrer, Controller bei der Robert Bosch GmbH und Leiter des ICV Fachkreises Green Controlling. In dessen White Paper zur Taxonomie klärt er gemeinsam mit weiteren AutorInnen zentrale Fragen, um Controllerinnen und Controllern eine Handreichung für das Verständnis, die praktische Anwendung und den Mehrwert dieser Vorgaben zu geben. Die Definition relevanter Begriffe und die Darstellung spezifischer KPIs gehören genauso dazu wie die Antwort auf die Frage, welchen Beitrag das Controlling bei der Integration der Taxonomie in eine ganzheitliche Unternehmenssteuerung leisten kann. Am Beispiel der Deutschen Post DHL (DPDHL) erfährt der Lesende mehr über Chancen, Herausforderungen und Stolpersteine, aber auch über Aufgabenpakete und Prozessphasen der Implementierung der Taxonomie in die Praxis.

Nutzen in der Wertschöpfungskette generieren

Da Controllerinnen und Controller nah an Unternehmenssteuerung und Management stehen, sind sie gut auf die Integration der Nachhaltigkeit in ihr Aufgabengebiet vorbereitet, glaubt Claudia Maron, ICV Vorstandsmitglied und bei der DATEV eG Head of Digital and Sustainable Economy: „Ein Planungs- oder Reporting-Prozess unterscheidet sich nicht dadurch, dass zusätzlich zu den financials auch non-financials einbezogen werden“. Vielmehr könne das Controlling Nutzen in der Wertschöpfungskette generieren, indem die nichtfinanziellen Informationen mit der Finanzwelt verknüpft, in Datenmodelle gegossen und mit KI oder Business Analytics ausgewertet werden. „Dazu sind Controller als Change Agents und Partner des Managements gefordert“, fasst Maron das erweiterte, aufgewertete Aufgabengebiet der ControllerInnen zusammen.

Herausforderung: Verschiedene Systeme zusammenführen und Planung integrieren

Gleichwohl räumt sie ein, dass die große Herausforderung darin bestehe, die unterschiedlichen ökologischen und sozialen Informationssysteme mit den etablierten Finanzinformationen zusammenzuführen und dabei Kurz-, Mittel- und Langfristplanung abzudecken. Auch gelte es, die strategischen Zielsetzungen des Unternehmens etwa für die CO2-Emissionen langfristig im Kon-

text zu prüfen. Mittelfristig bedeutet für Maron nachhaltiges Wirtschaften, sich von der alleinigen Ausrichtung auf den Shareholder Value zugunsten der Stärkung des Stakeholder Values zu verabschieden: Investoren, Finanzgeber und Ratingagenturen orientieren sich zunehmend am ökologischen und sozialen Fußabdruck einer Marke oder eines Unternehmens. Auch der Druck auf den Kapitalmarkt wächst. Finanzprodukte mit Fokus auf Environmental, Social und Governance erfreuen sich steigender Nachfrage bei Unternehmen, die ihre Initiativen im Bereich Nachhaltigkeit mit ESG-Finanzierungen auf- und ausbauen können. Finanzberater sind EU-weit verpflichtet, Kunden auf Nachhaltigkeitskriterien bei den Geldanlagen hinzuweisen und ab August auch zu ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen: Das Bewusstsein für die „nachhaltige" Finanzierung steigt, genauso wie die Nachfrage nach Green Bonds, Social Bonds und Sustainability Bonds. Allein die KfW hat im vergangenen Jahr laut eigenen Angaben 37 Green Bond Emissionen auf den Markt gebracht.

Zukunftsweisend für das Controlling: die nachhaltige und digitale CFO-Agenda

Für Claudia Maron ist klar: Nachhaltige Werte müssen Teil der Unternehmenskultur werden. Das kann nur gelingen mit einem Commitment des Managements und der Verankerung in der Unternehmensstrategie. Mittelständischen Unternehmen empfiehlt der ICV, die ökonomische Säule der Triple Bottom Line im Controlling zu verankern. Zudem sollten die Abteilungen, die Soziales und Ökologie im Unternehmen verantworten, in die Unternehmenssteuerung integriert werden. „Die nachhaltige und digitale CFO- und Controlling-Agenda – beide Themen sind zukunftweisend. Controllerinnen und Controller sind als Change Agents gefordert, Veränderungsprozesse aktiv mitzugestalten", betont ICV Vorstandsmitglied Maron.

Megatrend Servitization: Nach der Krise Geschäftsmodell neu ausrichten

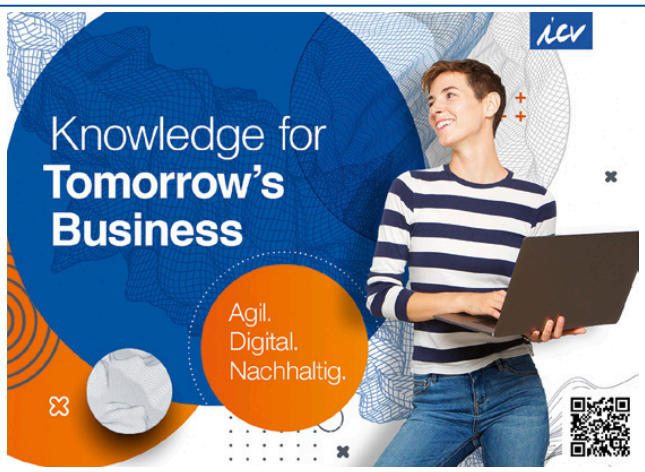
Während die Digitalisierung die Unternehmen schon seit vielen Jahren beschäftigt und nun auch die Nachhaltigkeit in der Praxis angekommen ist, bleibt die Neuausrichtung des Geschäftsmodells ein weniger transparentes Aufgabenfeld für die Verantwortlichen. Vor allem aus Sicht des Controllings sind servicebasierte Geschäftsmodelle noch zu wenig greifbar, obwohl sie mit zunehmender Digitalisierung an Bedeutung gewinnen, so die Einschätzung der Mitglieder der ICV Ideenwerkstatt. Bereits 2020 hat sich der Think Tank im Controlling des ausgemachten Megatrends Servitization deshalb gezielt angenommen. In zahlreichen Beiträgen widmet sich das Ideenwerkstatt Quarterly seither allen Aspekten inklusive detaillierter Success Stories erfolgreicher Transformationen. So hat die Haufe Group den Wandel vom Verlag zum digitalen Unternehmen gemeistert, die SARTORIUS AG hat sich vom Anbieter für Produkte und Dienstleistungen zum Lösungsanbieter entwickelt. Auch ICV Firmenmitglied Kärcher hat das Controlling mit einem flexiblen Steuerungsmodell auf neue Geschäftsmodelle in den Bereichen Produkte und Dienstleistungen eingestellt – und ganz nebenbei für vorbildliche Ressourcenschonung auch den Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2021, Europas größte Auszeichnung für ökologisches und soziales Engagement, gewonnen.

Publikation „Servitization" erscheint im Mai zum 46. Congress der Controller

Ihr umfangreiche Fachwissen fasst die ICV Ideenwerkstatt in einer Publikation „Servitization" im Rahmen der ICV Schriftenreihe zusammen. Sie erscheint im Mai 2022, rechtzeitig zum größten Fachtreffen der europäischen Controlling-Community, dem ICV Congress der Controller, der am 9. und 10. Mai 2022 zum 46. Mal und dann wieder traditionell als Präsenztreffen in München stattfindet.

ICV/we

Weitere Infos:
www.icv-controlling.com



Der ICV lädt zum 46. Congress der Controller auf den 9./10. Mai 2022 nach München ein. Im Rahmen der zweitägigen Präsenzveranstaltung wird den ICV Jahresthemen Digitalisierung und Nachhaltigkeit je ein Themenzentrum gewidmet, erweitert um ein Themenzentrum für Agilität. Die Bandbreite der Themen, die von den Keynote-Rednern an beiden Vormittagen abgedeckt werden, reicht von der Rolle des Controllers bei der Unternehmenstransformation über digitale Transformation, Machine Learning und AI, ESG, Shared Value sowie unternehmerische Szenarien für eine Post-Covid-Welt bis hin zur Start-Up-Erfolgsgeschichte, Strategic Controlling, Cost & Performance Management, Servitization und Gesundheitscontrolling für Controller. Das Programm finden Sie auf S. 24.

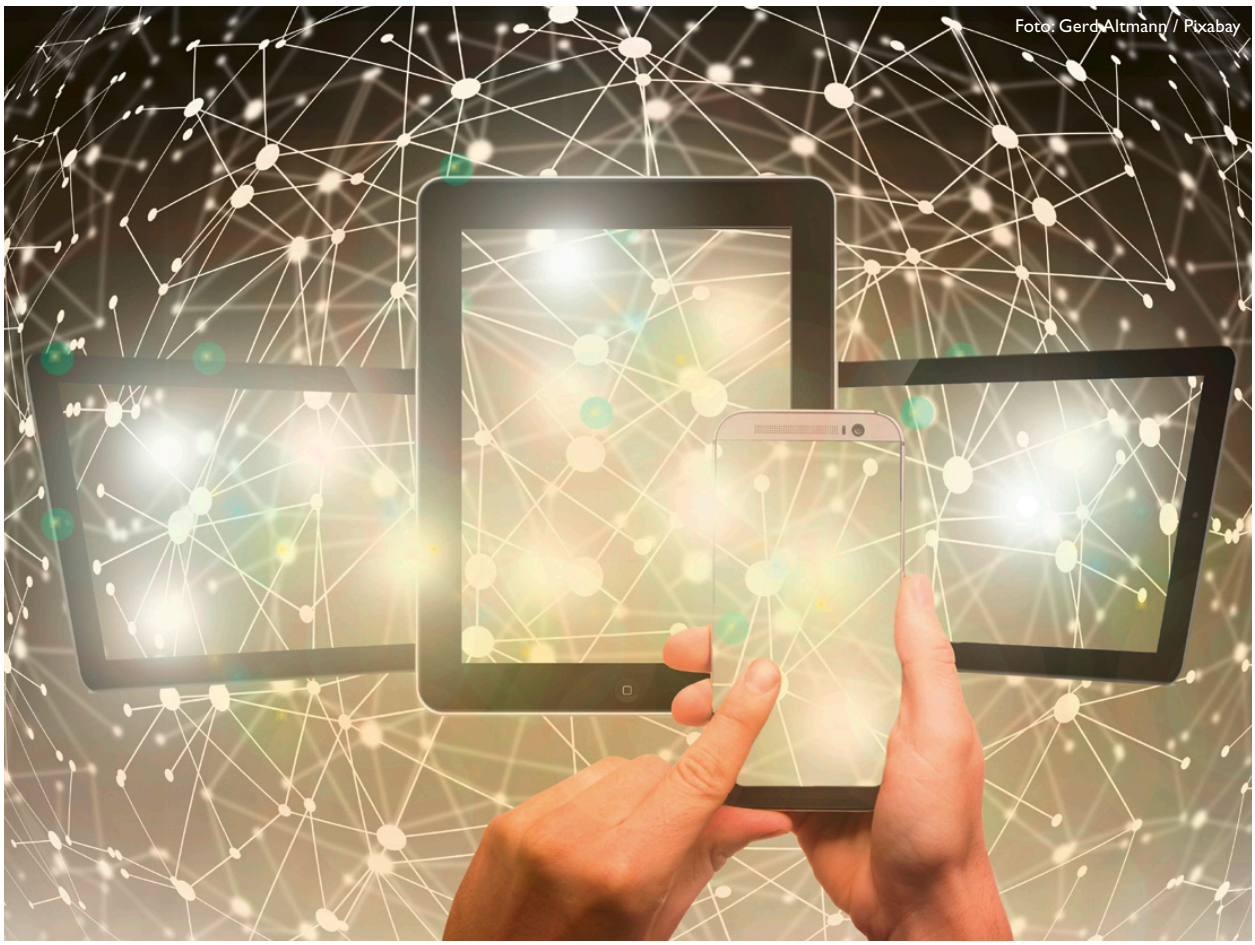


Foto: Gerd Altmann / Pixabay

Managed Cloud Services

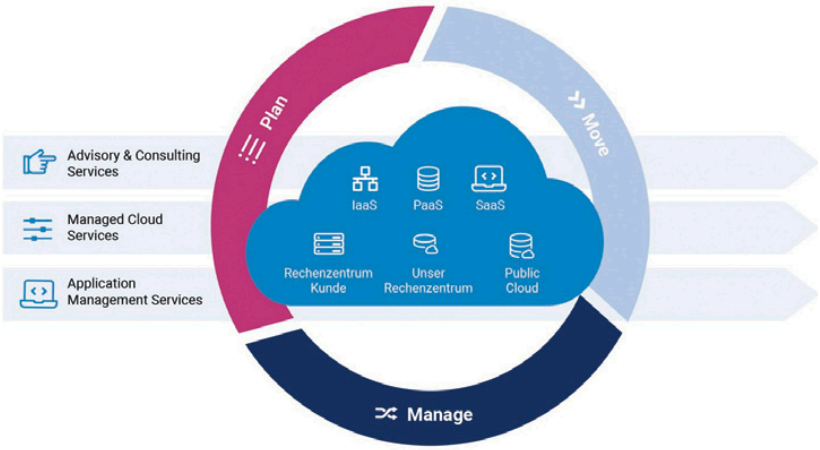
Dienstleister führen die Digitalisierung zum Erfolg

In der Vielfalt der Digitalisierungsmaßnahmen und Cloud-Konzepte geht schnell der Überblick verloren. Managed Cloud Services sind eine effiziente Methode, Innovation und Business Intelligence voranzutreiben.

IN EINEM DYNAMISCHEN Markt werden gefühlt täglich neue Konzepte und Tools für die digitale Transformation angeboten. Angefangen bei Internet-of-Things-Anwendungen über Big Data und Künstliche Intelligenz bis hin zu Hyperscaler-Cloud-Strukturen. All diese Technologien bereichern Geschäftsprozesse und stellen Wettbewerbsvorteile dar. Um die passende Lösung ausfindig und für den betrieblichen Alltag nutzbar zu machen, bedarf es tiefgehender Fachkenntnisse und einer fachbereichsübergreifenden Business Intelligence, die auf soliden Daten basiert.

Eine erfolgreiche digitale Transformation fußt auf drei grundlegenden Säulen: Einem umfassenden IT-Know-how, einer IT-Strategie, die sich eng an den Bedürfnissen des Unternehmens orientiert, und auf flexiblen und agilen Organisationsstrukturen, die sich kontinuierlich neuen Gegebenheiten anpassen. Wackelt auch nur einer dieser Grundpfeiler, gestaltet sich die digitale Transformation schwierig. In der Folge bleiben Innovationen aus, und das Unternehmen verliert im schlimmsten Fall den Anschluss zu den Wettbewerbern.

Application Management Services und Managed Cloud Services stärken im Idealfall jede dieser drei Säulen und entlasten die unternehmensinterne IT. Externe Berater planen und koordinieren zusammen mit der Geschäftsführung und der IT-Abteilung die strategischen Schritte der digitalen Transformation, und übernehmen gleichzeitig IT-Aufgaben wie Wartung und IT-Sicherheit. Digitization-as-a-Service lautet das dazugehörige Schlagwort. Externe Experten tragen auch dazu bei, dass Business Intelligence gezielt zum Einsatz kommt. Im betrieblichen Alltag geht diese



Als Managed Services Provider stimmt NTT DATA Business Solutions die In-house-IT, Outsouring-Leistungen und Cloud-Services eng mit der Business-Strategie der Unternehmenskunden ab. NTT DATA Business Solutions

Aufgabe allzu oft unter. Mit Application Management Services hingegen entstehen IT- und Organisationstrukturen, die das Potenzial von Business Intelligence voll ausschöpfen und die digitale Transformation dauerhaft und mit passgenauen Lösungen vorantreiben.

Straffe Fahrpläne statt punktueller Aktionen

Im digitalen Wandel stützen sich viele Unternehmen meist auf einen hybriden Ansatz, bei dem sowohl Public Cloud-, Private Cloud- und virtuelle Cloud-Umgebungen zum Einsatz kommen, während vor Ort zusätzlich die klassischen IT-Systeme laufen. Bei derart komplexen IT-Landschaften geht schnell der Überblick verloren. Die unternehmensinterne IT-Abteilung ist oftmals der Komplexität der hybriden Systeme nicht gewachsen, und kann diese nicht nach den Regeln der modernen Cloud-Administration betreiben, optimieren und erweitern. Im Arbeitsalltag fehlt den Teams schlicht die Zeit, um neue Lösungen zu finden, Prozesse zu rationalisieren und sie auf die Business-Strategie auszurichten. Fehlende IT-Skills und ein mangelnder Überblick über passende Lösungsansätze verstärken diesen Zustand. So bleibt die digitale Transformation häufig in wenig praktikablen Übergangsphasen stecken.

Ein Managed Services Provider unterstützt IT-Abteilungen bei der Planung, dem Aufbau und dem Management komplexer hybrider IT-Lösungen. Weil Service und Applikationen kontinuierlich betreut und angepasst werden, laufen die Arbeitsprozesse auch bei zunehmender Komplexität stabil und sicher. Auf diese Weise werden zusätzliche Kapazitäten frei, welche die IT-Teams entweder in die Optimierung des täglichen Betriebs oder in weitere strategische Aktivitäten und Innovationsprozesse investieren. Durch einen Mix aus Prozess-, Technologie- und IT-Strategieberatung stärken externe Partner die Zusammenarbeit verschiedener Abteilungen untereinander sowie zwischen IT und Geschäftsführung. Probleme in der IT-Landschaft werden dabei schnell und vorausschauend erkannt und behoben, die passenden Technologien frühzeitig ausfindig gemacht und gelöst und Weichen mit Weitsicht gestellt, statt lediglich nach dem „Keeping The Lights On“-Prinzip durch den Dschungel der Digitalisierung zu irren. Es entstehen robuste, flexible und zukunftsfähige IT-Landschaften, die Wertschöpfung und Innovation vereinen.

Fundierte Analysen statt Bauchgefühl

Noch eine weitere Fehlerquelle lässt sich durch einen Managed Services Provider ausmerzen: Business Intelligence kommt tatsächlich kontinuierlich zum Einsatz, anstatt dass sich Unternehmen im Rahmen ihrer digitalen Transformation auf oftmals wenig fundierte Bauchentscheidungen verlassen. Auch Unternehmen, die schon jetzt regelmäßig auf Business Intelligence zurückgreifen, tun das bei genauerem Blick oft nicht umfassend genug: Oft laufen noch isolierte Insellösungen, die lediglich einzelne Abteilungen verwenden. Nach wie kommen oft Microsoft-Excel-Tabellen zum Einsatz, die schnell auf Servern verschwinden. Um das Business Intelligence zu erschließen und einen genauen Überblick über die Anforderungen des Unternehmens zu erhalten, sind Data-Warehouse-Lösungen notwendig, die sämtliche relevanten Daten zentral sammeln und aufbereiten.

Externe Partner unterstützen Unternehmen dabei, eine optimal zugeschnittene Analytics-Strategie zu etablieren. Sie erarbeiten technologische Lösungen, um die Potenziale der Unternehmensdaten auszuschöpfen und richten die Analytics-Strategie exakt an den Steuerungsprozessen und der Business-Strategie des Unternehmens ausn. So entstehen ausbaufähige und skalierbare Daten- und Systemarchitekturen, die mit aktuellen Analytics-Tools arbeiten. Weitere Vorteile bringen Dienste und Technologien aus der Public Cloud, da sie sich ohne großen Aufwand auf dem neusten Stand halten und um weitere Anwendungen ergänzen lassen. Managed Services Provider bringen das nötige Know-how mit, um mit geringem Aufwand aktuelle Technologien zu identifizieren, bereitzustellen, in die bestehende Cloud-Landschaft zu integrieren. Im laufenden Betrieb übernehmen diese Dienstleister Unternehmen Aufgaben wie das

Reporting, bei dem die gesammelten Daten zu Unternehmenszahlen verdichtet und übersichtlich dargestellt werden. Die Provider setzen verschiedene Analysemethoden ein, um die Unternehmensdaten in Echtzeit auswerten oder sie simulieren Zukunftsszenarien, um Best Cases zu ermitteln. Die dabei gewonnenen Informationen bringen sowohl im geschäftlichen Alltag als auch bei Innovationsprozessen einen großen Nutzen.

IT und Business eng aufeinander abstimmen

Sind die Lösungen nicht optimal auf das Unternehmen zugeschnitten, garantiert selbst ein durchdachter Digitalisierungsfahrplan unter Einbezug von reichhaltiger Business Intelligence keine erfolgreiche digitale Transformation. Allein agierenden Unternehmen mangelt es häufig an Know-how, um den Wert potenzieller Lösungsansätze korrekt zu ermitteln. Vielerorts tauschen sich Geschäftsführung und IT sich zu wenig bezüglich der Bedürfnisse des Unternehmens aus. Oft werden Tools und Technologien beschafft, die unnötig komplex sind und nicht dabei helfen, mit der Konkurrenz Schritt zu halten. In anderen Fällen besteht keine nachvollziehbare Verbindung zwischen der IT-Strategie und der Business-Strategie. Oder aber, sinnvoll aufeinander abgestimmte Strategien entfernen sich voneinander, weil sie nicht kontinuierlich neu bewertet werden. Derlei Fehlplanung lässt die digitale Transformation im schlimmsten Fall komplett entgleisen, sorgt aber zumindest dafür, dass sich der Prozess schleppend und kostenintensiv gestaltet und die geplanten Digitalisierungsstrategien nicht in vollem Umfang erreicht werden.

Managed Services Provider unterstützen Unternehmen dabei, den unterschiedlicher Technologieansätze zu vergleichen. IT-Führungskräfte arbeiten dabei proaktiv mit der Geschäftsführung zusammen, um Kostentreiber zu identifizieren und zu kontrollieren. Im nächsten Schritt stimmen die Dienstleister die Planungen von Business und IT eng aufeinander ab und zeigen auf, an welchen Stellen das IT-Portfolio optimiert und der Businessstrategie angepasst werden muss. So entsteht eine IT-Landschaft, die darauf ausgerichtet ist, den Geschäftswert zu steigern, statt lediglich den Betrieb aufrechtzuerhalten. Eine enge Zusammenarbeit von IT und Business sowie regelmäßige Überprüfungen des IT-Nutzens für die Geschäftsziele fördern Transformation und Innovation. Erfahrene Berater koordinieren diese Prozesse und führen die Digitalisierung zum Erfolg.

Neben umfassender Expertise in Transformations- und Innovationsprozessen bringen ein Managed Services Provider Unternehmen weitere Vorteile: Sie sichern den laufenden Betrieb ab, stellen Support und Wartung sicher und halten die IT-Kosten im Zaum. Das Unternehmen kann sich voll auf seine Kernkompetenzen und Wertschöpfung konzentrieren, während der Provider ihm den Rücken freihält. Alle Beteiligten konzentrieren sich auf ihre Stärken und erzielen die besten Ergebnisse für eine passgenaue und nachhaltige Digitalisierung. *jf*

Der Autor

Foto: NTT DATA AG

Andreas Sartor ist Product Manager Managed Cloud bei der NTT DATA Business Solutions AG.

Anzeige

Das optimale ERP
für Ihre Produktion

SOFTWARE cimdata From Aptean

mit Top-Platzierung in der Trovarit Studie
und bestem Support

- Beste Funktionalität angepasst an Ihre Geschäftsabläufe
- Prozessoptimierung durch individuelle Softwareentwicklung
- Grafische Fertigungsplanung **cim**APS
- Beratung, Implementierung sowie schneller zuverlässiger Support durch direkte Ansprechpartner

cimdata software GmbH
Hohentrüdinger Str. 11
91747 Westheim
Tel. +49 9082 959 61-0
infocim@cimdata-sw.de
www.cimdata-sw.de

Foto: Hugo Hamann / O. Malzahn

Der Full-Service-Büroausstatter Hugo Hamann bietet an 14 Standorten im Norden Deutschlands Kompetenz in den Fachbereichen Bürobedarf, Medien- und Bürotechnik, Wohn- und Büroeinrichtung, Druck- und Kopierlösungen, IT-Lösungen und Business-Software.

Projekt des Monats

IT-Dienstleister digitalisiert seine Kundenbetreuung

Mit digitalisierten Abläufen in Vertrieb, Technik und Software Consulting managt der Full-Service Büroausstatter Hugo Hamann seine Kundenbetreuung. Als Steuerpult und als Controlling-Dashboard dient die Projektmanagement-Lösung InLoox.

STRAFF ORGANISIERT: „Seit wir das Projektmanagement-Tool InLoox einsetzen, haben wir mit dem Projektleiter einen Ansprechpartner für die Kunden, der das Projekt zusammen mit seinem Team über ein zentrales Werkzeug steuert“, berichtet Janine Butenberg, IT-Projektmanagerin beim Büroausstatter und IT-Dienstleister Hugo Hamann.

Mit der Projektmanagementlösung InLoox arbeiten bei Hugo Hamann 90 Mitarbeiter des Fachbereichs IT-Systemlösungen. Für jeden Auftrag gibt es einen Projektmanager mit einem Team von Mitarbeitern im Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, Software Consulting und Technik. Kundenanfragen betreut jeweils der gleiche Ansprechpartner. Dieser erstellt ein Zieldokument, das die Informationen über die Wünsche des Kunden, Art und Anzahl der Produkte, Termine und Vertragsdetails enthält. Im Projektplan lassen sich dann zum Beispiel Aufgaben an die Mitarbeitenden verteilen sowie Termine und Budgets überwachen.

Die Projekte bei den Kunden von Hugo Hamann gestalten sich sehr variabel, und ihre Dauer erstreckt sich in manchen Fällen über mehrere Monate. Zum Beispiel dann, wenn ein Kunde eine neue ERP-Software (Enterprise Resource Planning/betriebswirtschaftliche Standardsoftware) einführt. Innerhalb der ersten zehn Monate nach dem Start von InLoox haben die Kundenbetreuer bei Hugo Hamann bereits mehr als 50 Projekte angelegt. Weil der Projektplan als Gantt-Chart dargestellt ist, lassen sich Aufgaben, Termine und Ressourcen für die jeweiligen Kundenprojekte auf einen Blick erfassen. „Da das Projektmanagement-Tool InLoox alle Vorgänge in einem zentralen System abbildet, arbeiten die Kolleginnen und Kollegen produktiver“, berichtet Butenberg. „Außerdem steigt die Kundenzufriedenheit.“

Der Anstoß zum Projekt kam aus der Fachabteilung

Hugo Hamann ist ein Full-Service Büroausstatter in Norddeutschland. Von der Hardware- und Softwareausstat-

Unternehmensprofil Hugo Hamann

Unter dem Dach der Hugo Hamann GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Kiel firmiert eine Unternehmensgruppe, die aus drei Traditionsunternehmen entstanden ist. Die Firmengruppe bietet an 14 Standorten im Norden Deutschlands Kompetenz in den Fachbereichen Bürobedarf, Medien- und Bürotechnik, Wohn- und Büroeinrichtung, Druck- und Kopierlösungen, IT-Lösungen und Business-Software.

tung über Cloud-Lösungen bis hin zu Dienstleistungen beziehen kleinere und mittlere Unternehmen, Handwerksbetriebe, Kanzleien oder Architekturbüros dort alles aus einer Hand. Den Anstoß, die Prozesse in der Kundenbetreuung zu modernisieren und zu digitalisieren, hat die Belegschaft gegeben. Konkret kam die Forderung aus dem Fachbereich IT-Systemlösungen, in dem die drei Abteilungen Vertrieb, Technik und Software Consulting Unternehmen betreuen.

Angesichts der stark angewachsenen Strukturen des Traditionsunternehmens wurde eine Prozessoptimierung zwischen den Abteilungen unabdingbar. Dadurch kam ein Change-Management-Prozess in Gang, der schließlich in der Einführung einer neuen Projektmanagement-Software mündete. Ziel war es, die drei Abteilungen zusammenzubringen und einen durchgängigen, abteilungsübergreifenden Prozess vom Vertrieb über die Technik hin zum Software Consulting zu etablieren.

Die Dashboards laufen auf hausinternen Servern

Aus organisatorischen, wirtschaftlichen und technischen Gründen entschied sich die Hugo Hamann dazu, die Projektmanagement-Lösung InLoox PM einzusetzen. Neben dem Preis-/Leistungsverhältnis spielte es eine Rolle, dass die Lösung On Premise, also auf den hausinternen Servern läuft. Dies passt zur Inhouse-Strategie des Unternehmens, die mit einer hohen Wertschöpfungstiefe einhergeht. Da die Mitarbeiter bereits mit Microsoft Office vertraut sind, war für sie eine Lösung mit einer engen Integration in Microsoft Outlook einfach zu bedienen und zu erlernen.

Für die Implementierung von InLoox war Janine Butenberg verantwortlich, die mit dem Auftakt der neuen Lösung im April 2020 als IT-Projektmanagerin bei Hugo Hamann ihre Arbeit aufnahm. Als Key User ist sie dafür zuständig, zusammen mit den Key Usern der jeweiligen Fachabteilungen alle Kolleginnen und Kollegen zu schulen. Die Einführungen in das neue System erstreckten sich auf insgesamt vier mal zwei Stunden. Aufgrund der CoVID19-Pandemie fanden die Schulungen von InLoox online statt.

Das Optimieren aller Abläufe machte den Anfang

Die Implementierung liefen von April bis Mitte Mai 2020, und parallel dazu führte Butenberg Prozessaufnahmen durch. Dabei haben Systemarchitekten sämtliche Mitarbeiter zu ihren Arbeitsabläufen befragt. Im Rahmen einer regelmäßigen Führungskräfte-Runde mit den Abteilungsleitern und dem Fachbereichsleiter wurden die Ziele und Wünsche erfasst. Mit der grafischen Spezifikationssprache BPMN (Business Process Model and Notation) wurden die Prozesse in InLoox als Vorlagen umgesetzt. Abschließend wurde ein Handbuch geschrieben.

Mitte August 2020 hat Hugo Hamann die produktive Arbeit mit der Projektmanagement-Lösung gestartet. Die Implementierung lief laut Butenberg auch deshalb so zügig, weil die Software und der Einführungsprozess identitätsstiftend waren. Das drücke sich auch darin aus, dass „alle aus dem Fachbereich zusammenhalten“.

Projektplanung wird transparent und effizient

Neben der täglichen Organisation von Aufgaben, Termine und Ressourcen hat sich auch das Controlling von Kundenprojekten mit InLoox deutlich verbessert. Die Teams sowie Projektleiter und Fachbereichsleiter erstellen nun mit wenigen Mausklicks Auswertungen über die Auslastung. Damit informieren sie sich einerseits über den Grad der Fertigstellung ihres laufenden Projekts und erfahren darüber hinaus, ab wann sie mit dem nächsten Projekt beginnen können.

Neben den Standardberichten hat die Fachabteilung bereits den ersten individuellen Bericht zur Zeiterfassung erstellt. Der dazugehörige Beleg aus InLoox, den die Kunden des IT-Systemhauses bei der Abnahme des jeweiligen Projekts abzeichnen, fließt schließlich in die Rechnungsstellung ein. Für die Zukunft plant Hugo Hamann, das Dashboard zu erweitern und die Zahl der Berichte auszubauen. *jf*

Die Expertin

Foto: Hugo Hamann

„Da das Projektmanagement-Tool InLoox alle Vorgänge in einem zentralen System abbildet, arbeiten die Kolleginnen und Kollegen produktiver“, berichtet Janine Butenberg, IT-Projektmanagerin beim Büroausstatter Hugo Hamann. „Außerdem steigt die Kundenzufriedenheit.“

Die Projektmanagement-Lösung InLoox

InLoox ist die Projektmanagement-Lösung des gleichnamigen Münchner Unternehmens, das sich seit 1999 darauf spezialisiert hat, mit seiner Software Geschäftsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Das Portfolio besteht aus den beiden Produktlinien InLoox PM zur Installation im hauseigenen Netzwerk und aus der Variante InLoox Now!, die als Service im Internet läuft. Endanwender greifen auf die Projektdaten entweder via Inloox für Outlook zu, das ist ein eng in Microsoft Outlook integriertes Modul, oder über die Online-Projektsoftware InLoox Web App.

Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Agilität und Servitization beim 46. Congress der Controller

Der ICV lädt zum 46. Congress der Controller auf den 9./10. Mai 2022 nach München ein. Im Rahmen der zweitägigen Präsenzveranstaltung wird den ICV Jahresthemen Digitalisierung und Nachhaltigkeit je ein Themenzentrum gewidmet, erweitert um ein Themenzentrum für Agilität.

Die Keynotes werden ergänzt um parallele Themenzentren am Montagnachmittag, die in diesem Jahr das Augenmerk auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung und agile Unternehmenssteuerung lenken. Im Themenzentrum Nachhaltigkeit werden der Status Quo der Nachhaltigkeitstransformation auf den Prüfstand kommen sowie die Integration von ESG in das kaufmännische Steuerungs- und Berichtswesen (inklusive Erfolgsfaktoren und Pitfalls in der praktischen Umsetzung). BASF als Gewinner des Green Controlling-Preises 2021 wird sein ausgezeichnetes Projekt vorstellen: eine digitale Lösung für die automatisierte Berechnung aller Product Carbon Footprints.

Das Themenzentrum Digitalisierung steht komplett im Zeichen der Frage, wie leistungsfähig moderne Planungswerkzeuge in Bezug auf Predictive Planning und Forecasting sind. Führende Anbieter präsentieren ihre Lösungen als Business Cases und stellen sich dabei Fragen und Anregungen der Congress-Besucher.

Wie Agiles Performance Management das Controlling aus der Rolle des Number Crunchers hin zum Business Partner Consultant führt, wie Budgetierung eine ganze Organisation verändern und wie unternehmensweite Steuerung agil gestaltet werden kann, erfahren die Teilnehmenden des Themenzentrums Agilität.

Weitere Infos finden Sie hier:
www.icv-controlling.com/cc

ICV Jahresthema Nachhaltigkeit im Themenzentrum am 9. Mai

Moderation Claudia Maron, DATEV eG, Vorträge:

- CFOs und Sustainability: Nachhaltigkeit in der Finanzfunktion (Lydia Neuhuber, Deloitte Consulting GmbH)
- Integration von ESG in das kaufmännische Steuerungs- und Berichtswesen (Matthias Nawe, E.ON SE)
- Product Carbon Footprints für das größte Portfolio der Chemischen Industrie (Dr. Jochen Kurtz, BASF SE); Gewinner des Green Controlling-Preises 2021

Vorträge zum Thema

- Nachhaltigkeit bei Nestlé: Creating shared value (Steffen Markus Kindler, Vorstand Finanzen, Controlling und Verwaltung (CFO), Nestlé Deutschland AG)
- Machine Learning und AI für zukunftsfähiges ESG Reporting? (Prof. Dr. Othmar Lehner, Director of the Hanken Center of Accounting, Finance and Governance, Hanken School of Economics)

ICV Jahresthema Digitalisierung

im Themenzentrum Digitalisierung am 9. Mai

Unter der Leitung der BARC GmbH wird die Predictive Planning Challenge ausgerufen. Ziel ist es, neue Möglichkeiten für schnellere und bessere Forecasts aufzuzeigen. Dazu werden führende Anbieter ihre Lösungen an einem konkreten Beispiel im direkten Vergleich darstellen.

Vortrag zum Thema am 9. Mai

Digitale Transformation im BMW Controlling (Walter Mertl, Senior President Group Controlling, BMW AG)

Agilität im Themenzentrum am 9. Mai

Themenzentrum Agile Unternehmenssteuerung

Moderation Matthias von Daacke, Blanco GmbH + Co KG

- Vom Number Cruncher zum Controlling Business Partner Consultant: Agiles Performance Management bei Vetter Pharma (Oliver K.D. Watz, Vice President Controlling mit Claudio Galbusera, Teamleiter Corporate Planning, HR & Quality Controlling, beide Vetter Pharma Fertigung GmbH & Co.KG)
- Wie Budgetierung eine ganze Organisation verändern kann (Svenja Amrhein, Head Group Strategic Planning, F. Hoffmann-La Roche AG)
- Unternehmensweite Steuerung agil gestalten (Marie-Luise Lehmann, Finance goes Agile)

ICV Jahresthema Servitization

im Vortrag zum Thema am 10. Mai

Megatrend Servitization – Erfolgswege für die Praxis (Prof. Dr. Ronald Gleich, Academic Director Center for Performance Management & Controlling, Frankfurt School of Finance & Management / Edgar Lampater, Senior Manager Controlling, Dürr Systems AG)

Foto: eigen

Zahlen Unternehmen zu viel für die Cloud?

Unternehmen verschwenden jedes Jahr 54 Milliarden Euro für Cloud-Infrastruktur, die sie eigentlich gar nicht benötigen. Die Börse jubelt über die Cloud-Anbieter, doch wie sieht es mit den betroffenen Unternehmen aus?

MOTIVIERT VON der voranschreitenden Digitalisierung und dem Trend zur Remote-Arbeit ist die Cloud-Migration bei zwei von drei Unternehmen bereits in vollem Gange. Dieser Trend führt bei den sogenannten „Hyperscalern“, so werden die größten Public-Cloud-Anbieter im Fachjargon genannt, zu sprudelnden Umsätzen und Rekordgewinnen. Die Börse jubelt darüber – doch tun das auch die Unternehmen, die monatlich steigende Rechnungen an die Dienstanbieter überweisen?

Ein Blick auf das Gute an der Cloud-Migration

Mit ihren Cloud-Diensten stellen die Cloud-Anbieter eine Plattform zur Verfügung, die so universell und vielseitig einsetzbar ist, wie es noch vor wenigen Jahren gar nicht vorstellbar gewesen wäre. Für die Digitalisierung von Unternehmensprozessen und Produkten sind diese Dienste nicht mehr wegzudenken und jede Organisation, die sich nicht der Innovationskraft der Tech-Unternehmen verschließen möchte, beschäftigt sich heute mit Cloud Computing. Doch wie kommt es zu den hohen Kosten? Heißt es nicht, die Cloud mache alles effizienter, performanter und auch günstiger? An den Preissteigerungen der mächtigen Cloud-Anbieter liegt es, anders als vielleicht vermutet, nicht.

Was sagt die On-Premise-Welt dazu?

Die Ursachen für die hohen Kosten sind vielmehr in der bisherigen On-Premise-Welt zu suchen. Ein kurzer Exkurs dazu: Mehr als 80 % der On-Premise-Rechenzentren haben deutlich mehr Server-Kapazität als für den Applikationsbetrieb tatsächlich notwendig wäre. Diese Erkenntnis ist nicht sonderlich überraschend, da die Server-Hardware meist einen Lebenszyklus von mindestens drei bis fünf Jahren aufweist. Sie sollte daher bereits bei der Anschaffung mit entsprechender Pufferkapazität ausgestattet sein, um auch den Ressourcen-Hunger der IT-Anwendungen, die während des Lebenszyklus hinzukommen, stillen zu können.

Wird dieses Konzept auf die Cloud-Migration übertragen, besteht die Gefahr, beim Cloud-Anbieter tendenziell zu viel Rechenleistung in Anspruch zu nehmen - lieber erstmal mehr gebucht, als eigentlich benötigt würde. Und dies sogar paradoxerweise, obwohl eines der vielen Argumente, um die Cloud-Migration einzuleiten, ausgerechnet die “bedarfsorientiere Skalierung” ist, also die Möglichkeit,

dynamisch Rechenleistung hinzuzufügen und zu entfernen.

Verstärkt wird der Effekt durch die „Eh-da-Kosten“, die bei On-Premise-Lösungen üblich sind. Denn sind die erforderliche Hardware und Softwarelizenz(en) einmal angeschafft, ist an den Kosten, also der jährlichen Abschreibung, nichts mehr zu rütteln. Diese Denkweise hat sich, wie nicht anders zu erwarten, sowohl in der IT als auch bei den Controlling-Abteilungen in den letzten 25 Jahren gefestigt. Der Druck aber auch das Bewusstsein, ein schlummerndes Kosten-Potenzial in der Cloud zu heben, ist in den Unternehmen also bis dato dadurch eher gering ausprägt.

Die passenden Werkzeuge sind verfügbar

Die Cloud-Anbieter sind sich der Geldverschwendung ihrer Kunden sehr bewusst und geben ihnen auch allerlei Werkzeuge an die Hand, dies zu erkennen und abzustellen. In der aktuellen Phase des massiven Wachstumskurs der Hyperscaler ist der ökonomische Anreiz, die Werkzeuge bei Bestandskunden gezielt zu vermarkten und die Kunden aktiv an eine Optimierung zu erinnern, jedoch eher gering.

Cloud-Optimierung muss zum Standard werden

Ein weiterer Aspekt ist die klassische IT-Projektplanung bei den Unternehmen selbst. Läuft eine Lösung in der Cloud, ist der Business-Nutzen erstmal erfüllt und die Anwender sowie das Management sind glücklich. Ebenso ist mit dem Go-Live einer Cloud-Applikation häufig das kostbare Projektbudget aufgebraucht. Es gibt also keinen Grund oder Motivation, weiter an der Kosteneffizienz der Cloud-Lösung zu arbeiten. Die Praxis zeigt hier, mit einem kleinen Extra-Budget für die Cloud-Kostenoptimierung können jedoch positive Business Cases generiert werden. Geht man diese gleich nach einer erfolgreichen Cloud-Migration standardmäßig als nächsten Schritt an oder verankert sie sogar direkt im Migrationskonzept, kann es sich schon nach wenigen Monaten rechnen.

Was ist zu tun?

Das Unternehmen hat noch keine Cloud-Dienste im Einsatz.

- Definition einer Cloud-Strategie, die neben den Nutzenargumenten, Sicherheit und Datenschutz auch einen professionellen Umgang mit dem Kostenmanagement in der Cloud festlegt. Hierbei kann es helfen, einen erfahrenen Partner im Umgang mit Cloud-Lösungen hinzuzuziehen. Dadurch können Unternehmen eine Abkürzung gehen und sich das Lehrgeld zu einem großen Teil ersparen.

Das Unternehmen setzt bereits Cloud-Dienste ein.

- Erstellen einer Übersicht mit all den eingesetzten Cloud-Lösungen und den dazugehörigen Kosten.
- Überprüfung der tatsächlichen Auslastung genutzter Cloud-Dienste mit den Bordmitteln des Cloud-Anbieters, z. B. die Anzahl aktiver Benutzer bei Software as a Service wie etwa Microsoft 365 oder Salesforce bzw. die klassischen Metriken wie die Auslastung von Prozessor und Arbeitsspeicher.
- Sollte die Auslastung der genutzten Cloud-Dienste oder der Benutzerlizenzen nicht 80% der gebuchten Kapazität erreichen, spricht einiges dafür, dass ein realistisches Potenzial besteht, die Kosten zu senken.
- Beträgt die Auslastung nur während der aktiven Nutzungszeit mehr als 80% und ist deutlich niedriger beispielsweise nachts oder am Wochenende, lassen sich die Ruhezeiten der Applikation pro Monat ungefähr errechnen. Auch daraus ergibt sich Einsparpotential.
- Sind die genutzten Clouddienste chronisch unterausgelastet, kann der Regler für Skalierungsstufen (z. B. Benutzeranzahl, VM-Größe) reduziert werden. Ggf. wurde nur vergessen, nach Beginn des Projekts die tatsächliche Auslastung nochmal zu überprüfen.
- Ist die Auslastung konstant über 80%, sollte überprüft werden, ob der Cloud-Anbieter für die eingesetzten Rabatte / Reservierungen gegenüber einer Abnahmegarantie für z. B. 12, 24 oder 36 Monate anbietet.
- Ist die Auslastung konstant über 80%, aber die Kosten konzentrieren sich auf einen Cloud-Dienst, lässt sich eventuell mit geeigneten Architekturanpassungen auf einen deutlich kostengünstigeren Cloud-Dienst umstellen.
- Wenn viele Cloud-Dienste im Einsatz sind, ist eine professionelle Unterstützung bei der Ermittlung der Einsparpotenzials sinnvoll. Spezielle Cloud Cost Optimization Workshops bieten nicht nur Transparenz über die gesamte Cloud-Infrastruktur, sondern auch Empfehlungen, um die eingesetzten Cloud-Dienste und Prozesse anzupassen und somit Kosten zu sparen. Darüber hinaus ist eine Visualisierung der eingesetzten Applikationen und Cloud-Dienste mit Blick auf Ausgaben und Auslastung anzuraten inklusive einer gezielten Auswertung sowie Überprüfung und sichere Erprobung alternativer Technologien, Betriebsmodellen oder Prozesse.

Christopher Heid/we

Der Autor

Foto: TEQWERK

Christopher Heid, Geschäftsführer der TEQWERK GmbH
Der Cloud-Experte TEQWERK ist Teil des QUNIS-Netzwerks.

Foto: Fotolia

Auswahl und Einführung

Neuimplementierung optimiert Geschäftsabläufe

Eine neue ERP-Lösung birgt viele Chancen. So bilden moderne Systeme die Grundlage für Konzepte wie Industrie 4.0. In einem Praxischeck sollten Unternehmen prüfen, ob sie die im Projekt erarbeiteten Potenziale tatsächlich nutzen.

IN DER BETRIEBLICHEN Software-Landschaft steht den ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) eine wichtige Sonderrolle zu: Sie dienen als Single Source of Truth für die zentralen Stamm- und Bewegungsdaten entlang der Wertschöpfungskette und verwalten Daten über Material, Artikel und Kunden. Gleichzeitig fungieren ERP-Systeme als Integrations-Hub für die betriebliche Software-Landschaft und Taktgeber für die Aktivitäten im Rahmen der inner- und überbetrieblichen Auftragsabwicklung.

Neue Anforderungen führen zu einem Systemwechsel

Neue Geschäftsmodelle, steigender Wettbewerbsdruck, zunehmende Internationalisierung und Digitalisierung sind nur einige der Herausforderungen, denen sich Unternehmen stellen müssen. Den meisten Strategien, mit denen Unternehmen auf dieses dynamische Umfeld reagieren, ist eines gemeinsam: Sie wirken sich spürbar auf die Unternehmensorganisation und die Geschäftsprozesse aus. In der Folge verändern sich die Anforderungen an die ERP-Software, die letztlich als Werkzeug zur Planung, Abwicklung und Steuerung der Geschäftsprozesse dient. In der Trovarit-Studie „ERP in der Praxis 2020/2021“ benennen die Teilnehmer die Auslöser für die Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems eindeutig: Die Ablösung der vorhandenen ERP-Infrastruktur erfolgt bei 53 Prozent der Installationen, weil die vorhandene Lösung den Anforderungen des Betriebs nicht mehr gerecht wird, sei es in technologischer Hinsicht (etwa Integration mit anderen Systemen, Passung zur Hardware-/Datenbank-Technologie, mobile Zugriffsmöglichkeiten) oder mangels notwendiger Funktionalität.

Oft erfolgen Neuimplementierungen im Zuge der Harmonisierung von IT-Landschaften nach einer Unternehmensübernahme. Dann stellen Unternehmen fest, dass die vorhandene ERP-Infrastruktur nicht in der Lage ist, neue Anforderungen aufgrund veränderter Unternehmensstrukturen zu erfüllen. Offenbar schlagen Zukäufe oder Verkäufe und Standortverlagerungen von Unternehmensteilen sowie das Bemühen um rationellere Arbeitsabläufe stärker als früher auf die ERP-Infrastruktur durch. Auch die Internationalisierung der Anwender stellt manche ERP-Software vor gravierende Herausforderungen.

Die Geschäftsprozesse leiten die Systemauswahl

Bereits bei der ERP-Auswahl stellen Unternehmen die Weichen für die erfolgreiche Einführung und den Betrieb der neuen Lösung: Die Festlegung auf eine ERP-Lösung bestimmt nicht nur die Möglichkeiten zur Unterstützung der Geschäftsprozesse sowie das Niveau der Anschaffungs- und Folgekosten. Die Auswahlentscheidung erstreckt sich in gleicher Weise auf den Dienstleister, mit dem der ERP-Anwender in der Regel eine sehr langfristige Partnerschaft eingeht. Mit der Festlegung auf einen Lieferanten werden die verfügbaren

Beratungs-, Implementierungs- und Support-Kompetenzen und -Ressourcen sowie letztlich die Service-Qualität definiert.

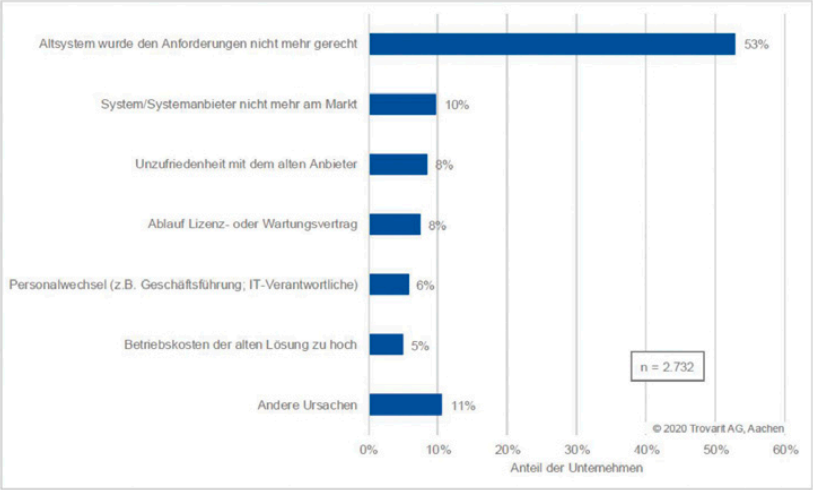
Zu Beginn eines jeden Software-Projekts ist es wichtig, sich einen Überblick über den IST-Zustand der Unternehmensprozesse zu verschaffen. In den Prozessen offenbaren sich nämlich die fachlichen Anforderungen an die neue Software-Lösung. Im Rahmen eines Prozess-Assessments, wie es beispielsweise das Aachener Einführungsmodell ImplAiX vorsieht, erfassen und analysieren die Consulter die bestehenden Organisationsstrukturen und Prozesse im Unternehmen.

Referenzmodelle erleichtern die Prozessaufnahme und –analyse. Diese Modelle beschreiben typische Unternehmensprozesse und/ oder -aufgaben, die sich in ähnlicher Form bei einer Vielzahl von Unternehmen finden. Bei der Analyse der Unternehmensabläufe ohne Referenzmodell müssen im Rahmen der Prozessaufnahme alle relevanten Prozessschritte eigenständig identifiziert und dokumentiert werden - eine Aufgabe, die nur mit entsprechender Erfahrung in überschaubarer Zeit erfüllt werden kann. Bei der Prozessanalyse unter Zuhilfenahme von Referenzmodellen werden die unternehmensspezifischen Abläufe aus den standardisierten Bausteinen zusammengesetzt. Diese Vorgehensweise erleichtert die Identifikation und Dokumentation von relevanten Prozesselementen deutlich.

Referenzmodelle schaffen ein Sollkonzept

Die Prozessmodellierung unterstützen spezielle Programme wie beispielsweise sycat BPM oder ViFlow, die über Schnittstellen in den IT-Matchmaker eingebunden werden. Mithilfe dieser Werkzeuge lassen sich bringen gebracht und in einer Modellsprache beschreiben. Erst wenn so sichtbar wird, wie ein Prozess abläuft, lässt er sich genauer analysieren und bei Bedarf unter Verwendung des Referenzprozessmodells von IT-Matchmaker neu modellieren und optimieren. Nicht alle Prozesse eines Unternehmens visualisieren IT-Architekten auf diese Art und Weise, denn das würde den zeitlichen Rahmen überstrapazieren. Eine solche Prozessmodellierung eignet sich vor allem für jene Geschäftsprozesse, die ein hohes Optimierungspotenzial aufweisen. Soll ein Geschäftsprozess beispielsweise zukünftig stärker durch eine Software-Lösung unterstützt werden, dann ist es im Vorfeld wichtig, diesen möglichst detailliert zu beschreiben, um daraus die genauen Spezifikationen der Software ableiten zu können. Im Idealfall entsteht dabei ein erstes Sollkonzept hinsichtlich der zukünftigen Prozessabläufe, und das wiederum enthält die Anforderungen an die zukünftige Software.

Die so identifizierten Anforderungen an die neue Software werden dann - gemeinsam mit weiteren technischen Anforderungen - in ein Lastenheft übernommen, das im weiteren Verlauf des Projektes die Grundlage für die Ausschreibung des ERP-Projekts bildet.



53 Prozent der Unternehmen lösen ihre vorhandenen ERP-Infrastruktur deshalb ab, weil die bisherige Lösung den Anforderungen des Betriebs technologisch oder funktional nicht mehr gerecht wird. Quelle: ERP in der Praxis 2020/2021 / Trovarit

Der Autor

Foto: Trovarit

Dr. Volker Liestmann ist Vorstand des auf ERP-Lösungsauswahl und -Implementierung spezialisierten Aachener Consultinghauses Trovarit AG.

Ein Praxischeck prüft das Umsetzen der Potenziale

Allein die Einführung einer Software-Lösung stellt kein Patentrezept zur Beseitigung organisatorischer Probleme dar. Vielmehr zeigt die Erfahrung, dass betriebliche Abläufe durch die Einführung einer Software-Lösung gefestigt und damit möglicherweise Schwachstellen manifestiert werden. Daher sollten Unternehmen während der Implementierung überprüfen, ob sie die identifizierten Potenziale und daraus abgeleiteten organisatorischen Verbesserungsmaßnahmen im Praxisbetrieb berücksichtigen und umsetzen. *jf*

Foto: Fotolia

New Work

In virtueller Zusammenarbeit leidet oft der Service

Viele Kunden erleben in der Pandemie eine sinkende Qualität der Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten und Dienstleistern. Staut sich dabei Unmut auf, droht schnell die Abwanderung. Unternehmen sollten daher ihren Service kritisch prüfen und bei Bedarf gegensteuern.

DIE UNTERNEHMEN selbst sind oft mit sich im Reinen: „Alles paletti, alles läuft rund." Diese Aussage hört man oft von Führungskräften und Mitarbeitern von Unternehmen, wenn man mit ihnen über die seit Ausbruch der Corona-Pandemie verstärkte virtuelle Zusammenarbeit und über das vermehrte Arbeiten im Homeoffice spricht. Zwar beklagen die Gesprächspartner zuweilen die reduzierte persönliche Kommunikation mit ihren Kollegen, doch ansonsten ist aus ihrer Warte „alles in Butter".

Anders äußern sich die Kunden, wenn man mit ihnen über dieses Thema spricht. Sie beklagen oftmals,

dass sie negative Auswirkungen der veränderten Zusammenarbeit spüren – zum Beispiel in Form einer verzögerten oder zuweilen sogar ausbleibenden Reaktion auf ihre per Mail an ihre Dienstleister artikulierten Fragen und Anliegen. Oder aber in einer steigenden Zahl von Fehlern und Nachlässigkeiten, die sich in die Auftragsbearbeitung einschleichen. Diese Mängel treten vor allem dann auf, wenn an der Leistungserbringung beim Lieferanten mehrere Mitarbeiter oder Bereiche mitwirken, die sich wechselseitig informieren und/oder ihre Arbeit koordinieren müssen.

Unlängst beklagte sich ein Kunde von mir beim gemeinsamen Mittagessen, dass er zunehmend das Vertrauen in die Steuerkanzlei verliere, mit der er seit über 20 Jahre zusammenarbeite und die auch die Lohnabrechnung für seine Mitarbeiter mache. Seit die Kanzleimitarbeiter weitgehend im Homeoffice aktiv seien und dabei verstärkt virtuell zusammenarbeiteten, häuften sich die Fehler. So seien zum Beispiel Steuerunterlagen noch ein halbes Jahr nach dem Umzug seines Unternehmens wiederholt an die alte Büroadresse geschickt worden – „obwohl ich mehrfach darum bat, dass unsere Adresse auch in den Briefvorlagen geändert wird“. Auch seien per Mail mitgeteilte Infos über das Ausscheiden von Mitarbeitern und Lohnänderungen bei den Lohnauswertungen nicht berücksichtigt worden. „Wenn ich mich heute per Mail mit einem Anliegen an die Kanzlei wende, dauert es länger bis eine Resonanz erfolgt“, klagt mein Kunde. „Auch aus eigener Initiative reagiert der Dienstleister seltener als früher.“

Defizite in der Kommunikation und in der Kooperationf

Die beschriebenen Defizite nehmen Kunden als eine Verschlechterung der Qualität wahr. Besonders häufig kommen solche Klagen bei Unternehmen, die für ihre Kunden komplexe Dienstleistungen erbringen, die eine Zusammenarbeit mehrerer Mitarbeiter beziehungsweise Bereiche auf Seiten des Leistungserbringers erfordern. Oder aber, wenn ein Unternehmen wie der Steuerberater mehrere Leistungen für einen Kunden erbringt, die jeweils unterschiedliche Mitarbeitern oder Bereiche betreuen.

Kunden spüren dann in der Auftragsabwicklung und in ihrer Betreuung einen aus der virtuellen Zusammenarbeit resultierenden Mangel an Kommunikation und Koordination. Für Unternehmen, die primär von Stammkunden leben und bei denen die Vertrauensbeziehung ein zentraler Erfolgsfaktor ist, kann dies fatale Folgen haben. Staut sich bei ihren Kunden mit der Zeit ein Unmut über die gesunkene Arbeitsqualität an, platzt ihnen irgendwann der Kragen und sie beenden die Zusammenarbeit. Der Dienstleister und der Lieferant fallen dann aus allen Wolken:

Prozesse und Standards immer wieder neu definieren

Oft haben Dienstleister und Kunde Jahrzehntelang zusammengearbeitet. Der Kunde war stets zufrieden und hat daher auch lange über kleinere Nachlässigkeiten hinweggesehen. Doch irgendwann einmal war die einst gute Zusammenarbeit nur noch Schnee von gestern.

Um zu vermeiden, dass ihnen wichtige Kunden den Rücken kehren, sollten Unternehmen zunächst einmal systematisch analysieren, inwieweit sich durch die virtuelle beziehungsweise hybride Zusammenarbeit die Qualität ihrer Leistung aus Kundensicht verändert hat. Gegebenenfalls sollten die Verantwortlichen die internen Prozesse überdenken und eventuell neue Standards definieren, um ihren Kunden weiterhin eine Top-Qualität zu bieten.

Auch der Blick nach innen ist interessant. Verantwortliche sollten sich fragen, inwieweit sich durch die veränderte Zusammenarbeit außer den Anforderungen an die Mitarbeiter auch die an Anforderungen an die Führung verändert haben. Werden hier Mängel sichtbar, sollten die Unternehmen schnellstmöglich nachjustieren.

Gemäß der Formel „Menschen-Tools-Prozesse“ können ermitteln Unternehmen, mit welchen digitalen Werkzeuge sie ihren Vertrieb, ihre Marktbearbeitung und ihre Kundenpflege optimieren können.

Gute Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern werden umso dringlicher, je stärker sich die virtuelle und hybride Zusammenarbeit zum neuen Normalzustand entwickelt.

Im Verlauf dieses Prozesses verändern sich nämlich auch die Erwartungen der Kunden. In den ersten Monaten nach dem Ausbruch der Pandemie waren sie noch bereit, „situationsbedingt“ über kleinere Unzulänglichkeiten in der Auftragsbearbeitung und Kundenbetreuung bei ihren Dienstleistern und Lieferanten hinwegzusehen. Zwei Jahre später erwarten sie schlicht, dass die Kommunikation und Kooperation in und mit ihnen reibungslos funktioniert. Zu Recht! *jf*

Der Autor

Foto: Peter Schreiber & Partner

Peter Schreiber ist Inhaber der Vertriebs- und Managementberatung Peter Schreiber & Partner in Ilsfeld bei Heilbronn. An der IHK-Akademie München in Westerham ist er Dozent, bei WEKA Industriemedien in Wien Referent und an der Hochschule Mannheim ist er Lehrbeauftragter.

Citizen Developer

Mit der Hilfe von Low-Code-Plattformen machen Unternehmen Mitarbeiter zu IT-Entwicklern

Geschäftsprozesse verbessern und die Digitalisierung voranbringen: Dieses Ziel setzen sich Citizen Developer. Mit einer Low-Code-Plattform entwickeln sie ohne Programmierkenntnisse Applikationen, die Workflows optimieren.

Foto: Gerd Altmann / Pixabay

DATEN ZUSAMMENFÜHREN, analysieren und visualisieren – das ist in Zeiten von Big Data ein wichtiger Baustein für den Geschäftserfolg. Die Mitarbeiter eines Fachbereichs wissen selbst am besten, welche Informationen sie benötigen und welche Fragen sie beantworten wollen. Genau hier setzen Low-Code-Plattformen an. Sie geben Mitarbeitern ein Tool-Set an die Hand, um eigenständig Business-Anwendungen zu erstellen. So gewinnen Unternehmen schneller datenbasierte Erkenntnisse und automatisieren ihre Arbeitsprozesse. Während die IT-Abteilung entlastet wird, erstellen die Fachbereiche selbstständig Apps, die konkrete Schmerzpunkte ausschalten. Die richtige Strategie und ein gezieltes Training der Anwender sind dabei das A und O.

Low-Code-Verfahren braucht keine Programmierkenntnisse

Eine Low-Code-Plattform, wie etwa die Microsoft Power Platform, er-

möglicht es Mitarbeitern, auch ohne tiefergehende Programmierkenntnisse selbstständig Anwendungen zu entwickeln. Somit arbeiten Teams und Fachbereiche innerhalb kurzer Zeit mit maßgeschneiderten Apps, die eine bestimmte Herausforderung lösen und sich eng in die bestehende IT-Landschaft einfügen. In der Buchhaltung etwa sparen Mitarbeiter bereits Zeit, wenn sie folgende Routineaufgabe nicht mehr händisch ausführen müssen: Werden Dokumente wie Angebote und Rechnungen automatisiert an die richtige Stelle im Ablagesystem kopiert, entfällt nicht nur ein manueller Arbeitsschritt, sondern der Vorgang ist auch weniger anfällig für Fehler.

Ein weiteres Beispiel findet sich in der Personalabteilung, wo Mitarbeiter ihre Arbeitszeiten über einen automatisierten Workflow einreichen. Zu Beginn eines neuen Monats bekommen alle Nutzer über Microsoft Teams automatisch eine Nachricht. Diese fordert sie auf, im jeweiligen Zeiterfassungstool einen Auszug über ihre Aufwände des vergangenen Monats zu generieren, das Dokument in ihrer Personalakte in Microsoft SharePoint abzulegen und den Vorgang per Knopfdruck als erledigt zu markieren. Die Personalabteilung spart dabei Zeit – ohne viel Aufwand in die App-Entwicklung und -Implementierung investieren zu müssen.

Eine Low-Code-Plattform in fünf Phasen einführen

Die Roadmap für das Implementieren einer Low-Code-Plattform für Citizen Developer beinhaltet typischerweise die folgenden fünf Phasen.

1. Analyse und Zielsetzung
Im ersten Schritt gilt es zu analysieren, welche Potenziale eine Low-Code-Plattform für das Unternehmen birgt, und daraus Ziele abzuleiten. Typische Ziele sind etwa das Aufbrechen von Silos und das Fördern der Zusammenarbeit über Bereichs- und Standortgrenzen hinweg.

2. IT-Administration und Sicherheit
Im nächsten Schritt geht es um die Frage, welche technischen Voraussetzungen geschaffen werden müssen. Neben dem geeigneten Lizenzmodell für die Low-Code-Plattform ist zu klären, wie diese in die Gesamtumgebung einzubetten ist, welche bestehenden IT-Strukturen im Vorfeld anzupassen sind und wie das IT-Sicherheitskonzept aussieht. Am Ende dieser Phase steht die Einrichtung und Freischaltung der Low-Code-Plattform für die (Test-)Nutzer.

3. Training und Support
Die ersten Zielgruppen für das Training sind Administratoren und Key-User. Diese führen Testprojekte mit der Low-Code-Plattform durch. Außerdem werden in dieser Phase die Sicherheitsmechanismen implementiert und getestet. Sobald die Einrichtung und die Probeprojekte erfolgreich abgeschlossen sind, kann der unternehmensweiten Rollout starten.

4. Ideenentwicklung
Jetzt sind sämtliche Anwender an Bord und können auf die Plattform zugreifen. Es hat sich bewährt, die Nutzer anfangs aktiv zu begleiten. Beispielsweise sammeln Fachbereiche und Teams gemeinsam Vorschläge für Apps und Workflows.

5. Anwendungsentwicklung
Alle interessierten Mitarbeiter können an verschiedenen Schulungen und Trainings teilnehmen. Im Anschluss sind sie in der Lage, die entwickelten Ideen umzusetzen – der Startschuss für das Citizen Development.

Mahmoud Samir/jf

Maßgeschneiderte Apps lösen akute Probleme

Die Vorteile von Citizen Development liegen auf der Hand: Teams und Fachbereiche erstellen Apps und Workflows, die ein akutes Problem lösen und sinnvoll in bestehende Abläufe eingebettet sind. Diese Applikationen stiften einen Mehrwert für die gesamte Abteilung. Um die Tools einer Low-Code-Plattform bestmöglich nutzen zu können, braucht es die entsprechenden Rahmenbedingungen. Damit die Mitarbeiter die Plattform tatsächlich verwenden, ist es wichtig, dass Unternehmen die Einführung mit der richtigen Kommunikation begleiten. In jedem Unternehmen gibt es IT-affine Menschen, die sich schnell für neue Tools, Anwendungen und Ideen der Digitalisierung begeistern, und andererseits solche, die eher mit Vorbehalten reagieren. Insbesondere bei Letzteren sollte keinesfalls der Eindruck entstehen, ihnen werde eine zusätzliche Aufgabe aufgebürdet. Es gilt, das Grundprinzip einer Low-Code-Plattform zu vermitteln, nämlich: gemeinsam im Team kreativ zu werden, Ideen auszutauschen und umzusetzen, mit dem Ziel, die täglichen Aufgaben einfacher und effizienter zu bewältigen – und so die Zufriedenheit und Produktivität aller zu verbessern.

Um die Nutzer nicht zu überfordern, ist es sinnvoll die verschiedenen Tools schrittweise einzuführen. So können Unternehmen zum Beispiel den Fokus zunächst auf den interaktiven

Ideenpool ihrer Low-Code-Plattform legen. Hier sammeln und diskutieren Mitarbeiter ihre App-Ideen und wählen gemeinsam die besten aus. Dieses Feature ähnelt einem sozialen Netzwerk, womit die meisten aus ihrem Privatleben bereits vertraut sind. Es fördert die Interaktion und bietet Mitarbeitern einen Kanal, um eigene Gedanken und Vorschläge unkompliziert einzubringen. Dies stärkt die Fähigkeit jedes Einzelnen, etwas zum großen Ganzen beizutragen. Die begleitende Kommunikation sollte klarstellen, dass die IT-Abteilung die Citizen Developer bei allen Fragen und Herausforderungen unterstützt.

Klare Regeln sorgen für Datensicherheit und Compliance

Ein Thema, das weniger die Anwender als Geschäftsführung bewegt, ist die Sicherheit der Unternehmensdaten. Diese muss mit der Einführung einer Low-Code-Plattform weiterhin gewährleistet sein. Entwickeln Mitarbeiter Apps, die durch Konnektoren mit anderen Anwendungen und Plattformen verknüpft sind, ist jegliche Form von unautorisiertem Datentransfer auszuschließen. Dies gilt insbesondere, wenn Daten die eigene Organisation verlassen und beispielsweise an den Cloud-Speicher eines Kunden gesendet werden sollen. Auch personenbezogene Daten sind sorgfältig zu schützen: Der Umgang mit ihnen muss stets nach Maßgabe der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erfolgen. Um das Risiko von Compliance-Verstößen so gering wie möglich zu halten, müssen Unternehmen verhindern, dass eine Schatten-IT entsteht – und stattdessen sichere Strukturen bereitstellen, in deren Rahmen Citizen Developer sich frei entfalten können.

Die IT-Abteilung wird dauerhaft entlastet

Alle IT-Sicherheits- und Compliance-Anforderungen zu erfüllen, ist eine gemeinsame Aufgabe von IT-Abteilung und Management. Es gilt, eine Strategie für die gesamte IT-Infrastruktur zu definieren, umzusetzen und einen Kontrollrahmen zu etablieren. Strategie und Kontrollmechanismen decken das existierende Netzwerk und alle neuen Anwendungen über deren kompletten Lebenszyklus hinweg ab – von der Entwicklung über die Applikationsauslieferung und -wartung bis hin zur Stilllegung. Eine Low-Code-Plattform bringt daher zunächst einen gewissen Implementierungsaufwand mit sich. Sobald aber die Plattform richtig in die IT-Umgebung des Unternehmens integriert ist und ein entsprechendes IT-Sicherheitskonzept umgesetzt wird, profitiert die IT-Abteilung von einer dauerhaften Entlastung.

Lifecycle Management sortiert ungenutzte Apps aus

Eine weitere Baustelle für Unternehmen besteht darin, ein durchgängig Compliance-konformes und einfach zu handhabendes Application Lifecycle Management aufzusetzen. Hierfür ist es notwendig, die Kontrollmechanismen soweit es geht zu automatisieren. Beim Aufbau derartiger Strukturen hilft im Fall der Microsoft Power Platform beispielsweise das CoE-Starterkit. CoE steht für ‚Center of Excellence' und bezeichnet ein Gremium in Organisationen, das Innovationen vorantreibt. Zu den Mitgliedern zählen Manager aus verschiedenen Fachbereichen und Standorten sowie Vertreter der IT-Abteilung. Gemeinsam entwerfen sie eine Roadmap, um die Plattform zu implementieren und zu nutzen. Dabei stellt das CoE-Starterkit verschiedene Funktionalitäten für Anwender und Administratoren zur Verfügung. Zum Beispiel liefern Formulare, in denen Citizen Developer unter anderem den Einsatzzweck, Benutzerkreis und Mehrwert ihrer App eintragen, auf einen Blick alle relevanten Informationen. Außerdem können IT-Mitarbeiter über standardisierte Workflows Anwendungen freigeben, deren Verwendung überprüfen und nicht genutzte Apps stilllegen. So schaffen Unternehmen eine technische Basis, die sowohl allen Sicherheitsanforderungen gerecht wird als auch maximalen Spielraum für Innovationen bietet.

Citizen Development als Hebel für Innovation

Mit Business-Apps, die sich am individuellen Bedarf der Fachbereiche orientieren, gestalten Unternehmen ihre Geschäftsprozesse effizient. So gewinnen sie an Produktivität. Citizen Developer entlastet demnach nicht nur die IT-Abteilung, sondern verleihen der digitalen Transformation wertvolle Impulse. Eine Low-Code-Plattform dient dabei nicht nur als Entwicklungstool. Vielmehr bildet sie die Grundlage für ein unternehmensweites Netzwerk, über das sich Mitarbeiter zusammenfinden und gemeinsam innovative Ideen verwirklichen. Um die Themen IT-Infrastruktur und Compliance müssen sie sich dabei keine Gedanken machen. Haben Unternehmen erst einmal die erforderlichen Rahmenbedingungen geschaffen, behält die IT-Abteilung ohne großen Aufwand die Kontrolle über die Plattform und alle Anwendungen. Unternehmen heben dann ihr Digitalisierungsvorhaben auf die nächste Stufe. *jf*

Der Autor

Foto: Fellowmind

Mahmoud Samir ist Power Platform Senior Technical Consultant bei Fellowmind, einem auf kollaborative Anwendungen spezialisierten Microsoft Partner.

VORSCHAU

Die nächste Ausgabe des *is report* erscheint am 13.06.2022
– auch als E-Paper (https://www.isreport.de/report-als-e-paper/)
sowie als App für Apple iOS und Google Android.

Geplante Themen:

- ERP in der Fertigung
- Invoicing Lösungen
- KI & BI – erfolgreiche Symbiose oder nicht?
- **CRM-Spezial: Firmenprofile & Success Stories**

Anzeigenschluss: 20.05.2022

Impressum **26. Jahrgang**

ISSN 1437-7942

V.i.S.d.P.: Wolfgang Weckerlein,

verantwortlich für den redaktionellen Teil

Redaktion: Jürgen Frisch (jf)

Schlussredaktion: Wolfgang Weckerlein

Autoren dieser Ausgabe:
Jürgen Frisch, Christopher Heid, Michael Krause, Dr. Volker Liestmann, Mahmoud Samir, Andreas Sartor, Peter Schreiber

Verantwortlich für Anzeigen: Stefan Raupach (sr)

DTP und Titelgestaltung: Wolfgang Weckerlein

Redaktionsanschrift:
is report Online & Guides
(Raupach & Weckerlein GbR)
Augustenfelder Str. 3
85221 Dachau
Tel.: +49 (0) 89/90 48 62-30
Fax: +49 (0) 89/90 48 62-55
E-Mail: info@isreport.de

Manuskripteinsendungen: Manuskripte werden gerne von der Redaktion angenommen. Sie müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten worden sein, so muss das angegeben werden. Mit der Einsendung von Manuskripten gibt der Verfasser die Zustimmung zum Abdruck. Honorare pauschal oder nach Vereinbarung. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

Urheberrecht: Alle im *is report* erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen und Zweitverwertung, vorbehalten. Reproduktionen, gleich welcher Art, ob Fotokopie, Mikrofilm oder Erfassung in Datenverarbeitungsanlagen, bedürfen einer schriftlichen Genehmigung des Verlags. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die beschriebene Lösung oder verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten ist.

Haftung: Für den Fall, dass im *is report* unzutreffende Informationen enthalten sind, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.

Anzeigenverkauf:
Stefan Raupach
Tel. +49 (0) 89/90 48 62-30
E-Mail: sRaupach@isreport.de

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 26 vom 17. Dezember 2021

Erscheinungsweise: 6 x jährlich

Einzelheft: 10,- EUR (zzgl. Versandkosten)

Abonnement: Der is report kann in gedruckter Form abonniert werden.
Abo-Preis 2022: 59,- EUR

Herstellung und Druck:
Silber Druck oHG
Am Waldstrauch 1, 34266 Niestetal

Verlag und Medieninhaber:
is report Online & Guides
(Raupach & Weckerlein GbR)
Augustenfelder Str. 3
85221 Dachau
Tel.: +49 (0) 89 / 90 48 62-30
Fax: +49 (0) 89 / 90 48 62-55
Internet: www.isreport.de

Inhaber: Stefan Raupach / Wolfgang Weckerlein

© 2022 is report Online & Guides GbR

Business Software Studien

IT-Markt im Überblick

ERP HR ECM BI CRM

Seit 1994 analysiert die SoftSelect GmbH das Angebot von Business Software in den Bereichen ERP, ECM/DMS, HR, CRM und BI. Die SoftSelect Studien behandeln aktuelle Trends und Entwicklungen und bieten mit einer Übersicht von Softwareherstellern und Produkten einen ersten Einstieg in das Thema Softwareauswahl.

Kostenfreies Summary zu jeder Studie

www.softselect.de

!sreport
Online und Guides

Der *is report* ist auch online verfügbar:

- **als App für iOS und Android**
- **am PC browserbasiert**
- **Responsive Design**
- **aktuell & kompetent**
- **jetzt immer und überall lesbar**

Schauen Sie einfach mal rein!

Holen Sie sich die App, oder lesen Sie im Browser auf online.isreport.de