

Link: <https://www.computerwoche.de/a/das-business-neu-definiert,3222233>

Durchgängige Echtzeitprozesse mit SAP S/4HANA

Das Business neu definiert

Datum: 22.01.2016

Internet der Dinge, Massendaten, Cloud-Anwendungen: Viele Unternehmen bieten Software, mit der sich die Anforderungen der digitalen Transformation punktuell erfüllen lassen. SAP setzt dem eine umfassende, einheitliche und integrierte Suite auf Basis von SAP HANA entgegen. Welche Vorteile das bringt und wie sich damit das Business völlig neu definieren lässt, erklärt Dr. Wieland Schreiner, Entwicklungsleiter für SAP S/4HANA .

Herr Schreiner, was ist die technologische Grundlage der neuen Suite SAP S/4HANA?

Schreiner: **SAP S/4HANA¹** basiert vollständig auf der leistungsfähigen In-Memory-Plattform SAP HANA. Dank der speziellen Architektur von SAP HANA können unsere Kunden transaktionale Prozesse (OLTP) und analytische Prozesse (OLAP) gleichzeitig und in Echtzeit durchführen - über ihre gesamten Datenmengen hinweg. Wir haben hierfür unter anderem das Datenmodell drastisch vereinfacht, sprich redundante Datenschichten oder Aggregate fallen weg. Kunden erhalten grenzenlose Flexibilität bei der Nutzung ihrer Daten, können ihren Speicherbedarf deutlich reduzieren und den Durchsatz um ein Vielfaches erhöhen.



Wieland Schreiner, Executive Vice President, Chief Product Owner SAP S/4HANA

Foto: SAP SE

Nun ist SAP längst nicht der einzige Anbieter, der die digitale Transformation bei Unternehmen mithilfe einer In-Memory-Plattform oder anderer wichtiger Infrastrukturelemente angehen will...

Schreiner: Stimmt. Die Kunden sollten jedoch bei punktuellen Lösungen genau hinschauen. So legen beispielsweise einige Anbieter von In-Memory-Lösungen schlicht einfach nur im "Memory" weitere spaltenbasierte Indexe an und behalten die diskbasierte und zeilenorientierte alte Datenbanktechnologie. Das ist schlicht eine Datenreplikation anstatt den Datenumfang wie wir massiv zu reduzieren. Diese Daten müssen bei jedem Schreibvorgang dupliziert werden, das kostet Zeit und widerspricht somit dem Echtzeitgedanken. Außerdem sorgt die Datenhaltung in zwei Welten für Leistungseinbußen, für hohe Komplexität und so für mehr Kosten und zusätzlichen Aufwand im laufenden Betrieb.

Im Gegensatz zu punktuellen Lösungen bieten wir unseren Kunden auf der SAP-HANA-Plattform einen Technologie-Stack, mit dem sich sämtliche Anforderungen der digitalen Transformation vollständig auf den nur einmal existierenden Informationen ("single source of truth") abdecken lassen. Hier liegt unser Alleinstellungsmerkmal. Da die neue Suite SAP S/4HANA vollständig auf dieser Plattform aufsetzt, können Unternehmen damit rasch durchgängige (end-to-end), einheitliche und integrierte Prozesse schaffen und Innovationen schnell in die Gesamtlandschaft integrieren. Das macht unsere Kunden flexibler und führt zu schnelleren Entscheidungen, damit schlankeren Prozessen und letztlich deutlich höherer Wertschöpfung.

Lässt sich das etwas greifbarer machen?

Schreiner: Ja. Bei unserer neuen Suite konnten wir die Komplexität und Umfang der Kodierung signifikant verkleinern. Durch den Aufbau der Datenbank SAP HANA verringert sich dabei der Datenumfang (data footprint) erheblich - **Analysten**² schätzen um bis zu 90 Prozent. Das trägt wesentlich zu bisher unerreichten Durchsatz bei Transaktionen, Geschwindigkeit von Analysen und Simulationen bei, die jetzt innerhalb der Transaktion in Echtzeit möglich sind. Wir sprechen von "embedded analytics and simulation".

SAP S/4HANA ist zudem mit der intuitiven Benutzeroberfläche von SAP Fiori ausgestattet, Daten werden aus unterschiedlichsten Quellen in Echtzeit zusammengeführt und anschaulich visualisiert- natürlich auch für mobile Szenarien. Das bietet unseren Anwendern eine durchgängige Benutzerführung und hohe Benutzerfreundlichkeit auf jedem Endgerät. Ihnen bleibt ständiges Wechseln zwischen verschiedenen Darstellungen erspart. Alle wichtigen Informationen und Arbeitsschritte sind auf dem Bildschirm und in einer komplett aufgabenorientierten Oberfläche abgebildet.

Drittens: SAP S/4HANA ist für Anforderungen aus dem Internet der Dinge und Geschäftsnetzwerken vollständig vorbereitet und unterstützt die virtuelle Zusammenarbeit in Echtzeit. Darüber hinaus sind die Lösungen der Suite sowohl in der Cloud als auch On-Premise zu haben. Dadurch können unsere Kunden beispielsweise von sehr schnellen Innovationszyklen in der Cloud profitieren und völlig neue Geschäftsprozesse oder -modelle denken.

Wie breit ist denn der Lösungsumfang der Cloud-Edition von SAP S/4HANA?

Schreiner: Im Rahmen des vierteljährlichen Innovationszyklus hat SAP das aktuelle Update der Cloud-Edition von SAP S/4HANA im November 2015 zur Verfügung gestellt. Damit deckt die Edition zurzeit Geschäftsszenarien im Marketing und in der Dienstleistungsbranche ab. Sie unterstützt auch die grundlegenden Szenarien für die cloudbasierte, digitale Steuerung von Geschäftsprozessen wie dem Finanzmanagement, der Beschaffung und dem Vertrieb sowie der Bestandsführung. Hinzu kommt ein Projektsystem oder das Management des Produktlebenszyklus.

Darüber hinaus ermöglicht SAP S/4HANA u.a. die Integration mit SAP SuccessFactors Employee Central, dem SAP Ariba Network, mit SAP Hybris Marketing und mit SAP Jam. Derzeit sind drei Angebote im Rahmen der Cloud-Edition von SAP S/4HANA verfügbar: für den Geschäftsbereich Marketing, eine für Projektdienstleistungen und damit für die Dienstleistungsbranche sowie eine Cloud-Enterprise-Edition - für den kompletten ERP-Umfang. Die Cloud-Enterprise-Edition entspricht einem breiten All-in-One On-Premise-Angebot für das Enterprise Management

Was ist außerdem neu an SAP S/4HANA?

Schreiner: Im November 2015 hat SAP mit dem 1511-Update umfangreiche Vereinfachungen und Innovationen im Kern von SAP S/4HANA bereitgestellt. Unternehmen können nun durch innovative Anwendungsszenarien in zentralen, finanziellen und operativen Bereichen wie der Logistik einen einzigartigen Mehrwert realisieren. Zu den wichtigsten Vereinfachungen und Innovationen gehören:

- Optimiertes Nettoumlaufvermögen mit neuen Cockpits für Kreditoren und Debitoren
- Kleinere Pufferbestände durch ein vereinfachtes Datenmodell in der Bestandsführung für die Verarbeitung großer Volumina in Echtzeit
- Höhere Transparenz durch Echtzeitüberblick über Bestand und Materialfluss
- Kürzere Fertigungszeiten durch gestrafften Materialfluss für interne Bedarfe und Materialbedarfsplanung
- Höhere Reaktionsfähigkeit durch Echtzeitüberwachung von Fertigungsaufträgen hinsichtlich Prozessablauf und kritischer Probleme
- Bessere operative Entscheidungen durch einfachere Simulation von Lieferalternativen
- Geringere Beschaffungskosten mit Standardintegration in das Geschäftsnetzwerk von SAP Ariba
- Besserer Kundenservice mit neuem Cockpit für die Kundenauftragsabwicklung zur sofortigen Ermittlung von Engpässen und Problemen

Sie erwähnten die Cloud Marketing Edition. An welche Anwendungsszenarien denken Sie hier?

Schreiner: Für viele Kunden ist dies der Einstieg in die digitale Geschäftswelt. In dieser Welt geht alles um die Endkonsumenten. Hier nur ein Beispiel: In klassischen Marketingkampagnen stellen die Unternehmen das Alleinstellungsmerkmal (unique selling proposition, USP) ihres Produkts in den Mittelpunkt. Es soll dem Interessenten eine logische Erklärung an die Hand geben, genau dieses Produkt zu kaufen. Dabei bleiben jedoch die individuellen Bedürfnisse des Konsumenten außen vor. Der Grund? Bisher konnten die Anbieter nur sehr schwer Informationen über einzelne Endkonsumenten gewinnen.

Mithilfe leistungsfähiger In-Memory-Technologien und durchgängiger, integrierter Geschäftsprozesse tritt heute jedoch **das individuelle Verkaufsargument** (Individual Selling Proposition, ISP) in den Vordergrund. SAP S/4HANA ermöglicht Unternehmen, Daten aus einer Vielzahl verschiedener Quellen - etwa sozialen Medien oder bestehenden Verkaufshistorien - zu sammeln, auszuwerten und in Echtzeit relevante Konsumentenmuster zu erkennen.

Damit kann ein potenzieller Konsument in jedem Stadium der Kontaktaufnahme individuell angesprochen und ihm ein bislang ungekanntes Erlebnis geboten werden. Solche Echtzeit-Einsichten erlauben es, den Interessenten schnell und gezielt anzusprechen und nachzusteuern, noch während die Kampagne läuft. Damit steht der Konsument, der eigentliche Kunde, mit seinen Wünschen im Zentrum der Ansprache. Diese Fähigkeit wird bald wichtiger sein als die stete allgemeine Positionierung des eigentlichen Produkts.

Ein weiteres Einsatzszenario von SAP S/4HANA ist beispielsweise die Lagerhaltung. **Mehr erfahren Sie in diesem Video**³

Mehr zu SAP S/4HANA erklärt **SAP-Gründer Hasso Plattner in diesem Artikel**⁴

SAP S/4HANA können Sie hier ausprobieren⁵

Swiss Re über SAP S/4HANA Finance⁶

SAP-Kunden können sich über die **Roadmap von SAP S/4HANA hier erkundigen**⁷

Haben Sie noch mehr Fragen? Viele davon haben wir bereits für Sie beantwortet in der **SAP S/4HANA FAQ**⁸

Wie SAP S/4HANA den digitalen Wandel unterstützt erfahren Sie am **15. März von Wieland Schreiner** (Entwicklungsleiter SAP S/4HANA) auf der **CeBIT** (SAP-Stand in Halle 4).

Links im Artikel:

¹ <http://www.sap.de/S4hana>

² <http://w.idg.de/1SB0qK0>

³ <http://w.idg.de/1RCWCYy>

⁴ <http://w.idg.de/1ZGoGtr>

⁵ <http://w.idg.de/20iyX1d>

⁶ <http://w.idg.de/1RCWLuV>

⁷ <http://w.idg.de/1RYco0G>

⁸ <http://w.idg.de/1Qp1RK6>

⁹ <http://w.idg.de/1Plx1al>