

Link: <https://www.computerwoche.de/a/der-weg-in-die-cloud-zweigleisig-fahren,3219503>

Der Weg in die Cloud: Zweigleisig fahren

Datum: 20.11.2015

Die IT-Abteilungen der Unternehmen stehen im Rahmen der digitalen Transformation unter Innovationsdruck. IT-Budgets sind zum Großteil für den Betrieb der laufenden Systeme gebunden. Um sich hier den nötigen Freiraum zu schaffen, rät SAP-Experte Oliver Beck, bestehende IT-Landschaften um Cloud-Infrastrukturen zu ergänzen.

Kunden erwarten heute eine konsistente, integrierte Ansprache über alle Kanäle und soziale Medien hinweg. Den Kunden ein durchgängiges Erlebnis zu bieten, ist ein wichtiges Element der digitalen Transformation - denn mehr denn je steht der vernetzte, gut informierte Kunde im Mittelpunkt aller Verkaufsaktivitäten. Im Hintergrund, auf technologischer Ebene, gilt es dafür große Aufgaben zu lösen, etwa die Echtzeit-Verarbeitung von Massendaten, vorausschauende Analysen oder ein vernetztes Zusammenarbeiten von Unternehmen, Lieferanten und Kunden. "Doch diese Aufgaben können die Unternehmen mit dem vorhandenen Technologie-Stack nicht lösen", ist Oliver Beck, Vice President SAP S/4HANA Cloud Delivery bei SAP, überzeugt - insbesondere, da laut führender Analystenhäuser aktuell rund 70 Prozent der IT-Budgets für den laufenden Betrieb und die Pflege/Instandhaltung der vorhandenen IT-Landschaft gebunden sind.

Die IT muss zweigleisig fahren

"Um innovative Technologien zu etablieren und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, muss die IT zweigleisig fahren", rät Beck daher. Dazu gilt es, etablierte ERP-Systeme weiter in eigener Regie und vor Ort (On-Premise) zu betreiben, Innovationen jedoch gezielt in die Cloud zu verlagern. Denn während sich mit den Kernsystemen auf Basis traditioneller, transaktionaler Datenbanken - auch "Systems of Records" genannt - zum Beispiel herkömmliche Verkaufsprozesse noch steuern lassen, sind sie für innovative, kanalübergreifende Ansätze meist zu unflexibel.

Die IT muss sich also weiter entwickeln, um Fachbereichen wie Vertrieb und Marketing kontinuierlich neue Lösungen an die Hand geben zu können, dem sich geänderten Kundenverhalten zu entsprechen und so die Agilität und Innovationskraft des eigenen Unternehmens zu fördern. Es gilt, neben dem System of Records, also dem traditionellen ERP-System, ein sogenanntes System of Engagement aufzubauen. "Damit können Firmen beispielsweise ein klassisches CRM schnell erweitern und den Kunden das geforderte digitale, durchgängige Erlebnis bieten", weiß Beck.

Für die Ergänzung bestehender On-Premise-Architekturen bieten sich vor allem Cloud-Lösungen an. Die Vorteile, so Beck, liegen klar auf der Hand: "Höhere Innovationsgeschwindigkeiten und niedrigere Kosten über die Cloud sowie differenzierende Prozesse bringen entscheidende Vorteile im Wettbewerb." Dennoch rät er zu sorgfältiger, strategischer Planung bei der IT-Erweiterung in die Cloud. Denn beide Welten benötigen eine Integration auf Daten- und Prozessebene. "Sind die Systeme auf unterschiedlichen IT-Architekturen aufgesetzt und nicht auf einer einheitlichen Plattform, steigt die Komplexität schnell an. Auch wichtige Anforderungen wie Security oder Data Government müssen sichergestellt sein", so Beck weiter.

Cloud-Planung strategisch angehen

Mit der In-Memory-Plattform SAP HANA verfügt SAP aktuell als einziger Anbieter über einen Technologie-Stack, mit dem sich die Anforderungen der digitalen Transformation umfassend abbilden lassen. Zudem stellt SAP ihre Produkte und Services in allen gängigen Betriebsmodellen zur Verfügung - sowohl On-Premise als auch in der Cloud oder in hybriden Modellen - und lässt den Kunden so die Wahlfreiheit. "Bei unseren Cloud-Lösungen oder Cloud-Services können unsere Kunden wiederum ganz nach ihren Bedürfnissen entscheiden: Möchten sie einen Managed Service? In einer Private-Cloud-Umgebung? Oder benötigen sie einen Infrastruktur-Service aus der Cloud?", fährt Beck fort und skizziert zwei wesentliche Komponenten des Cloud-Angebots von SAP.

"Die **SAP HANA Enterprise Cloud**¹ könnte man als erweiterten Infrastructure-as-a-Service bezeichnen", so Beck weiter. Auf dieser Cloud-Infrastruktur erhalten Kunden zentrale Standard-Services von SAP ERP auf Basis der In-Memory-Plattform SAP HANA. Zudem unterstützt SAP bei Betrieb und Wartung der Private Managed Cloud sowie der Migration zentraler ERP-Komponenten auf SAP S/4HANA. Letzteres kann auch als Einstieg in die Public-Cloud-Editionen von SAP S/4HANA dienen. "Die Kunden müssen das notwendige Know-how für einen Umstieg auf SAP HANA nicht erst selbst aufbauen. Sie sparen Zeit, entlasten ihre ERP-Kernlandschaft und schaffen so die nötigen Freiräume, um sich um Innovationen zu kümmern", fasst Beck zusammen.

"Mit der **SAP HANA Cloud Platform**² wiederum erhalten unsere Kunden und Partner eine Entwicklungsumgebung in der Cloud, auf der sie individuelle Anwendungen und Funktionsbausteine auf Basis von SAP HANA erstellen können", erläutert der SAP-Experte das zweite Beispiel. Diese Anwendungen lassen sich über die Platform-as-a-Service selbstverständlich auch betreiben und mit On-Premise-Systemen koppeln. "Mit der SAP-HANA-Technologie, den hier nutzbaren Services für das Internet der Dinge, mobilen oder analytische Anwendungen sowie unseren Bereitstellungsmodellen aus der Cloud verschaffen sich unsere Kunden die nötige Innovationskraft, um die Chancen der digitalen Transformation voll für sich zu nutzen", so Becks Fazit.

Links im Artikel:

¹ <http://w.idg.de/10jh2S5>

² <http://w.idg.de/10jh2S5>