

Next Generation SAP S4/HANA Cloud

IM INTERVIEW: Jörg Dietmann, Vorstand, Allgeier Enterprise Services AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

SAP hat in den letzten Jahren eine Vielzahl technologischer Innovationen - wie HANA, Fiori, Leonardo & Co (SAP S/4) realisiert – hochqualifizierte Partner wie Allgeier ES sind auf dieser Basis gefordert, Unternehmen effektiv auf den Weg in die Zukunft eines digitalen Zeitalters zu begleiten. Wie einfach gelingt Unternehmen aber tatsächlich der Umstieg in Richtung Cloud, IoT & Co? Und inwieweit ist damit auch der Wandel ihres Business Modells verbunden?

Es freut uns sehr, dass mit Jörg Dietmann, Vorstand der Allgeier Enterprise Services AG, ein erfahrener Kenner der Branche den Status-Quo und die Zukunft der SAP und der SAP Community reflektiert. Er greift damit die Diskussionen auf, die auch den DSAG Jahreskongress bestimmt hat.

Viel Spaß beim Lesen!

Sehr geehrter Herr Dietmann,

1. Status-Quo DSAG: Zwischen den Welten oder schon in der Zukunft?

Sie sind mit einem SAP-HANA-getriebenen IoT-Store zum DSAG-Kongress gefahren. Dabei handelt es sich um eine 60 mal 60 Zentimeter große Demofiliale, in der das Zusammenwirken von RFID- und Bewegungssensoren, Digital-Signage-Elementen, Kameras, Temperatur-, Gewichts- und Ultrasound-Sensoren und Schrittmotoren demonstriert wurde. Im Hintergrund arbeitet das Modell mit dem SAP-Retail-System.

Wie war die Resonanz auf Ihre Demonstration der Zukunft in Bremen? Waren die SAP-Anwender vor Ort noch zwischen den Welten oder schon in der Zukunft angekommen? Wie hoch würden Sie den Anteil der Unternehmen schätzen, die schon relevant in die technologische Zukunft, die die SAP realisiert hat, aufgebrochen sind? Wo sind Unternehmen in der Praxis schon fortschrittlich unterwegs, wo sind die Pioniere bisher noch eher einsam?

Jörg Dietmann

Die Resonanz auf unsere IoT-Demofiliale bei der DSAG war durchweg positiv. Wir stellen natürlich nicht nur Zukunftsvisionen vor - einige der gezeigten Digital-Signage-Elemente und unser SAP-Retail-System entstammen gemeinsamen Projekten mit Kunden und haben sich bereits in der Praxis bewährt.

Bei unseren Kunden merken wir, dass viele bereits auf einem guten Weg sind und schrittweise neue Technologien und Use Cases einsetzen - aber nicht die Technologie ist das Ziel, sondern der Mehrwert für Kunde und Händler.

IoT ist für viele Händler noch ein fernes Ziel. Das Vertrauen in die Reife des neuen SAP Technologie Stacks rund um Leonardo ist noch nicht vollständig gegeben, weshalb hier noch viele Eigenentwicklungen stattfinden und bisher noch ein vorsichtiges Herantasten erkennbar ist.

Branchen, die in einem starken Wettbewerb stehen, insbesondere mit den Big Playern aus den USA, sind sicherlich fortschrittlicher unterwegs. Reine Internethändler sind heutzutage gezwungen, hier aktiver nach vorne zu gehen (u.a. in den Branchen: Lebensmittel, Fashion, Konsumgüter, Elektronik etc.), dagegen ist der Möbel- und Baumarktsektor aktuell noch nicht akut betroffen und daher zurückhaltender.



Jörg Dietmann

Jörg Dietmann ist seit 2017 Mitglied des Vorstands der Allgeier Enterprise Services AG. Dort verantwortet er den Bereich IT-Projekte und Managed Services auf SAP für Großkunden. Jörg Dietmann verfügt über langjährige Erfahrung in Führungspositionen, u.a. innerhalb der Allgeier Gruppe. Über zehn Jahre lang leitete er als Vorstandsvorsitzender die Geschicke der CIBER AG und zuletzt als Interim General Manager die Ciber International, einem der weltweit führenden IT-Beratungsunternehmen, das auf die Implementierung von SAP-Systemen spezialisiert ist. Jörg Dietmann hat den Weg des Unternehmens in Deutschland und Europa seit der Übernahme der Novasoft durch den amerikanischen Mutterkonzern CIBER im Jahre 2004 entscheidend mitgestaltet und während dieser Zeit den Bereich Managed Services von null aufgebaut. Zuvor war Jörg Dietmann in leitenden Funktionen bei weiteren Unternehmen der IT-Branche tätig, darunter Peoplesoft und First Telecom.

2. Technologische Basis: To Cloud or not to Cloud und von Big Data to KI?

Zwei technologische Schlüssel-/Basisthemen beschäftigen die SAP-Anwender besonders: die Cloud (versus On Premise) und die Potenziale von Künstlicher Intelligenz.

Inwieweit hat sich Cloud als neuer Standard etabliert? Was stört gegebenenfalls noch einen weitergehenden Erfolg? Allgeier hat auch umfassende Kompetenz und Projekterfahrung im Bereich Big Data. Inwieweit konnten Sie schon KI-Kompetenz aufbauen und in Kundenprojekten einbringen? Mit welchem Erfolg rechnen Sie für KI?

Jörg Dietmann

Die Cloud ist insbesondere für den Handel natürlich eine interessante Option, die bisherige Systemlandschaft mit innovativen Lösungen zu erweitern, allerdings sind viele noch skeptisch, mit welchem Cloud-Provider sie zusammenarbeiten sollen.

Durch SAPs Schwenk auf die CloudFoundry Plattform stehen Kunden jetzt vor der Wahl zwischen unterschiedlichen amerikanischen Public Cloud Anbietern - für viele ist insbesondere vor dem Hintergrund der kommenden Datenschutzgesetz-Änderung ein Rechenzentrum in Deutschland unter deutscher Legislative jedoch eine zwingende Voraussetzung. Daher sind zwar im Bereich Private

Cloud viele mittelständische Unternehmen bei uns zuhause, im Bereich Public Cloud warten aber viele noch ab, ob sich ein weiterer Anbieter wie die Deutsche Telekom mit Ihrer OTC für die SAP Cloud Plattform zertifizieren lässt. Zudem sind viele Kunden unsicher, ob man sich mit einer Public Cloud über IT noch vom Wettbewerber absetzen kann.

Zum Thema KI – Allgeier hat selbst einige KI Projekte umgesetzt, sowohl in der SAP Welt, als auch in der Apache Big Data Umgebung. Wir arbeiten zudem mit innovativen Partnern, sowohl aus dem Silicon Valley, als auch mit kreativen deutschen Start-Ups. Allgeier hat gerade durch seine Big-Data-Expertise mit mgm insbesondere im Bereich des Text Mining, also der Informationsgewinnung aus großen Mengen von unstrukturierten Texten, viele Erfahrungen gesammelt.

Auch die SAP hat in den letzten Jahren ein umfangreiches Angebot an Machine Learning aufgebaut und bietet viele der nützlichsten Standardalgorithmen in diesem Bereich. Gerade im Bereich Deep Learning sehen wir aber noch Nachholbedarf

auf SAP-Seite. Hier geht es um große neuronale Netze, welche anhand von Millionen Datensätzen komplexe Muster erkennen und sich permanent selbst verbessern. Diese ermöglichen die Form von künstlicher Intelligenz, die zum Beispiel beim Thema „autonomes Fahren“ in aller Munde ist. Von einer Out-of-the-box-KI sind wir hier noch weit entfernt.

„Auch die SAP hat in den letzten Jahren ein umfangreiches Angebot an Machine Learning aufgebaut und bietet viele der nützlichsten Standardalgorithmen in diesem Bereich. Gerade im Bereich Deep Learning sehen wir aber noch Nachholbedarf auf SAP-Seite.“



„KI kann und wird die gesamte Geschäftswelt nachhaltig verändern. Mitarbeiter müssen zukünftig weniger operativ und mehr strategisch und visionär arbeiten [...]. Das eröffnet neue Ressourcen und Möglichkeiten.“

Wir rechnen aber mit einem großen Erfolg von KI. Nach der Optimierung von Produktion wird die nächste Optimierungswelle das Backoffice und die Verwaltung treffen. Gerade hier ermöglichen KI-basierte Anwendungen, Prozesse massiv zu beschleunigen und die Mitarbeiter entsprechend zu entlasten – Kundenzahlungen werden schon heute mithilfe von KI Algorithmen zu den entsprechenden Rechnungen gematched, genauso Lieferantenrechnungen zu Wareneingängen.

KI kann und wird die gesamte Geschäftswelt nachhaltig verändern. Mitarbeiter müssen zukünftig weniger operativ und mehr strategisch und visionär arbeiten, wiederholende Tätigkeiten werden von Maschinen und Algorithmen übernommen, Kreatives und Innovatives von Menschen. Das eröffnet neue Ressourcen und Möglichkeiten.

3. Jenseits der Technologie: Transformation der Business Modelle

Oft wird verbesserte Technologie vor allem für Effizienzoptimierungen eingesetzt.

Inwieweit haben die Unternehmen wirklich die Chancen genutzt, ihre Wertschöpfung digital zu transformieren, um im Internet der Dinge und der Plattform-Ökonomie neue Wettbewerbsvorteile zu generieren? Denken deutsche Unternehmen visionär/disruptiv genug? Wie kann man Unternehmen für größere Perspektiven gewinnen?

Jörg Dietmann

Deutschland hat großes Potential, andere Länder sind schon weiter! Bisher ist der deutsche Markt hier noch zurückhaltend, neue Technologien sind verglichen mit anderen Ländern noch wenig angekommen, da können wir noch einiges von anderen Ländern lernen. Skandinavische Länder sind z.B. kurz davor das Bargeld abzuschaffen. Gewachsene Strukturen in Deutschland sind einfach schwieriger abzulösen, als es beispielsweise für chinesische Unternehmen ist. Diese können komplette Entwicklungszyklen überspringen - Bezahlen in China per mobilem Gerät ist Standard – unser Banksektor hingegen ist über Jahrzehnte gewachsen und beharrt auf traditionellen Prozessen, die seine Existenz sichern.

Natürlich verändern sich auch deutsche Unternehmen, so ist ein Katalog-Ver sandhändler plötzlich zum großen Werbe-Player geworden und lebt den Plattform Gedanken vorbildlich!

4. Allgeier als Partner der Digitalen Transformation, Allgeier SE

Allgeier ist das größte mittelständische IT-Systemhaus und unter den Top 10 aller Systemhäuser in Deutschland. Insofern spielen Sie eine Schlüsselrolle bei der Transformation des deutschen Mittelstands. Wer sind Ihre typischen Kunden und was sind typische Prioritäten Ihrer Kunden? Mit welchem Leistungsangebot unterstützen Sie und Ihre 8.200 Mitarbeiter die beschriebenen Transformationsbemühungen?

Jörg Dietmann

Allgeier bietet ein umfassendes Portfolio an Dienstleistungen, sowohl bei der Konzeption, als auch der Implementierung und dem späteren Betrieb neuer Lösungen. Wir bieten alles aus einer Hand! Das schätzt natürlich gerade der deutsche Mittelstand, der aufgrund schlanker Strukturen nicht die IT-Ressourcen vorhalten kann, wie ein Großunternehmen.

Wir bedienen besonders mit unserem breit aufgestellten Leistungsportfolio auch Großkunden, so zählen 25 der deutschen DAX Unternehmen zu unseren Kunden. Unser Ziel war es von Beginn an, keine ausschließliche Fokussierung auf einzelne Technologien zu wählen, sondern als One-Stop Shop für unsere Kunden zu agieren. Unsere Bandbreite reicht von der Vermittlung von Spezialisten über komplexe Entwicklungsunterstützung bis hin zu einer breit angelegten Microsoft und vor allem SAP Ausrichtung mit dem klaren Ziel, unsere Kunden in die Welt der Digitalisierung zu überführen.

„Unsere Bandbreite reicht von der Vermittlung von Spezialisten über komplexe Entwicklungsunterstützung bis hin zu einer breit angelegten Microsoft und vor allem SAP Ausrichtung mit dem klaren Ziel, unsere Kunden in die Welt der Digitalisierung zu überführen.“

5. Herausforderung in den Transformations-Projekten

Die Netzwerk-Ökonomie fordert von Unternehmen nicht nur neue technologische Plattformen und Geschäftsmodelle, sondern z.B. auch neue Formen der Kollaboration. Zugleich wandeln sich die Rahmenbedingungen und Branchenlogiken z.T. dramatisch.

All diese Faktoren machen Projekterfolge heute schwieriger. Was sind bei Ihren Projekten die größten Engpässe? Welche Fähigkeiten sollten Unternehmen aufbauen, um zukunftsfähig zu sein? Wie sichern Sie den Projekterfolg?

Jörg Dietmann

Die größte Herausforderung bei der Einführung neuer Technologien liegt bei den Mitarbeitern der Kunden, die sich an die neuen Prozesse und Systeme gewöhnen müssen. Hier bieten wir spezifische zusätzliche Beratung im Bereich Change Management, um rechtzeitig die Mitarbeiter auf dem neuen Weg mitzunehmen.

Aber nicht genug damit, wir müssen als Beratungshäuser ebenfalls unsere Hausaufgaben machen. Die Beratungswelt im Zeitalter der Cloud verändert sich – es geht weniger um jahrelange Einführungsprojekte. Unsere Kunden wollen schnelle Erfolge, daher verändern wir unsere Einführungsmethoden. Unsere Berater orientieren sich viel mehr an Standardprozessen, wie sie Cloud Produkte vorgeben und nur an den Stellen, an denen die IT Prozesse erhebliche Differenzierungsfaktoren für Unternehmen sind, verlassen wir den Standard und entwickeln Applikationen, die sich nahtlos in die Standardumgebung einfügen.

6. Aufklärungsbedarf einer Blogparade #NextGenerationSAP

Im Rahmen einer Blog- bzw. Beitragsparade #NextGenerationSAP wollen wir zu den Herausforderungen und Chancen der Digitalen Transformation im Kontext SAP breit aufklären. Was sind Ihrer Meinung nach wesentliche Fragestellungen, die wir beleuchten sollten? Wen würden Sie mit in eine solche Blogparade einbeziehen?

Jörg Dietmann

Herausforderungen gibt es einige: SAP steht an der Schwelle zur Industrie 4.0, Unternehmen müssen agiler werden – Software und Technologie müssen das unterstützen und ermöglichen, nicht blockieren. Gleichzeitig brauchen Unternehmen einen stabilen Backbone, der die Geschäftsprozesse steuert und entwickelt.

„Wie nehme ich meine Mitarbeiter auf dieser Reise mit und wie muss ich meine Organisation anpassen. Als Unternehmen muss ich darauf achten, dass bei all den Innovationen nicht die Leute verloren gehen und abgehängt werden, die noch für das alte stehen und nicht jeden neuen Trend mitgehen wollen.“

Digitale Transformation ist aber nicht nur IT, sondern, wie schon weiter oben ausgeführt, vor allem auch Menschen und Organisationen – die zentrale Frage ist daher: Wie nehme ich meine Mitarbeiter auf dieser Reise mit und wie muss ich meine Organisation anpassen. Als Unternehmen muss ich darauf achten, dass bei all den Innovationen nicht die Leute verloren gehen und abgehängt werden, die noch für das alte stehen und nicht jeden neuen Trend mitgehen wollen. Gerade die ältere Generation möchte nicht jeden technologischen Fortschritt mitnehmen.

SAP macht dafür System of Record (S/4) und System of Innovation (Leonardo) – Ziel ist es, das Beste der „alten“ SAP Welt mit dem Besten der neuen „Internet Welt“ zu kombinieren, „best of both worlds“ eben. SAP wird dadurch mehr und mehr vom Softwareanbieter zum Plattformanbieter, der es Kunden ermöglicht, das eigene Geschäft innerhalb der von SAP gestützten Technologiewelt zu gestalten.

Was die Chancen angeht:

Nahezu jedes Unternehmen steht an der Schwelle der Veränderung und braucht daher starke Partner – sowohl in Sachen IT, als auch ganz generell, es werden sich neue Allianzen bilden. Der Buchhandel beispielsweise hat dies mit der Tolino-Allianz eindrucksvoll vorgemacht. Zukünftige Geschäftsmodelle sind vielfältig und komplex und basieren nicht ausschließlich auf dem Verkauf von Ware. Wer über den Tellerrand hinaus denkt, setzt sich durch. Die großen IT Player haben dies vorgemacht, Amazon ist primär ein Cloud Anbieter, kein Einzelhändler, Google und Facebook sind vor allem Werbeplattformen, keine Webseitenbetreiber. Apple verdient zwar auch mit dem Verkauf von Produkten Geld, aber eben auch mit Werbung und Inhalten (iTunes, ...).

In eine Blogparade sollten Visionäre eingebunden sein, nicht nur im Bereich IT und SAP Beratung, sondern die Digital Transformation Manager der eigentlichen Unternehmen. Die Veränderung wird vom Kunden angestoßen und von den IT Unternehmen bedient: Wer seine Kunden kennt und versteht was diese wollen, wird es am Ende schaffen.

„Die Veränderung wird vom Kunden angestoßen und von den IT Unternehmen bedient: Wer seine Kunden kennt und versteht was diese wollen, wird es am Ende schaffen.“

Vielen Dank für das Interview!