

SAP BASIS: ERFOLGREICH DANK RICHTIGEM PARTNER

Digitalisierung, Cloud Computing, Big Data: Immer mehr SAP-Basis-Abteilungen sehen sich Veränderungen und Herausforderungen innerhalb des SAP-Produktportfolios, aber auch im eigenen Aufgabenumfeld gegenüber. Umso wichtiger ist der richtige Partner.

→ VON STEFAN DUNSCH

SAP Basis hat sich grundlegend verändert und die aktuellen Geschehnisse beschleunigen diesen Wandel noch mehr. Verschiedene Bereiche verlangten nach raschem Handeln: Remote Arbeiten und Zugriffe von aussen, etwa auf Zeiterfassung, Spesen, oder Sales-Aufträge, mussten schnell möglich gemacht werden. Aber auch BYOD und Security-Themen wie Single Sign-on oder Business Kontinuität hatten Hochkonjunktur.

In diesen herausfordernden Zeiten hat sich noch mehr akzentuiert: Es ist wichtiger denn je, einen passenden, modernen und innovativen SAP Basis-Partner an der Seite zu haben. Ein Partner, der berät, begleitet, aktiv Neuerungen vorantreibt und SAP Innovationsfelder beherrscht. Einer mit dem richtigen Know-how, um die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern und aufzuzeigen, wie Kunden effizienter arbeiten können. Grosse Anbieter agieren of reaktiv, können „zwar alles, aber nichts im Detail“. Und wenn der Partner nach dem Motto agiert: „never touch a running system“ wäre es an der Zeit, sich nach einem neuen umzusehen.

SIEBEN HANDLUNGSFELDER

Nur: Wie findet man den richtigen SAP Basis-Partner? Die DSAG (Deutschsprachige SAP Anwendergruppe) hat bereits 2016 im Leitfaden ‚SAP Basis von Morgen‘ sieben Handlungsempfehlungen für Unternehmen formuliert.

Bei itesys adressieren wir genau diese Handlungsfelder beim Kunden und begleiten ihn bezüglich Wandel und Innovation im eigenen Unternehmen. Durch Reflexion der Themengebiete werden Methoden und Möglichkeiten zur Umsetzung der Handlungsempfehlungen dargestellt.

1. SKILLS UND ROLLEN

Regelmässige Ausbildung und Zertifizierung der Mitarbeitenden sind bedeutende Punkte bei der Partner-Evaluation. Wir bei itesys legen

Zum Autor

Stefan Dunsch ist Head of Service Operations bei der itesys AG

Zum Unternehmen: itesys – die Spezialisten für SAP Basis Services.

Die itesys AG ist der Dienstleister für alle Facetten moderner SAP Landschaften und Experten Know-how für SAP Basis. Als zuverlässiger Partner in zahlreichen Projekten unterstützt itesys Kunden verschiedenster Grössen und Branchen mit individuellen Leistungen rund um SAP Basis und SAP Basis-nahen Themen.

Itesys agiert mit rund 90 Mitarbeitenden international mit Standorten in der Schweiz (Hauptsitz), Deutschland, Rumänien sowie Neuseeland und blickt auf einen grossen Erfahrungsschatz aus zahlreichen und erfolgreich realisierten Kunden-Projekten.

itesys hilft, SAP Systeme kontinuierlich an die vielschichtigen und sich stetig wandelnden Anforderungen anzupassen. Ob Bereitstellung und Integration, SAP Betrieb, SAP Support oder SAP Monitoring mit Scansor und PRTG – itesys kennt alle Antworten auf die immer komplexeren SAP S/4HANA Architekturen sowie SAP Cloud-Modelle und gewährleistet Verfügbarkeit, Performance und Sicherheit zu jeder Zeit

itesys

Die Antwort für SAP Basis



ein grosses Augenmerk darauf und pflegen auch ein Anreiz-System für Mitarbeiter, sich ständig weiter zu bilden. Wir verfügen über diverse Zertifizierungen: SAP Recognized Expertise Partner für SAP HANA und SAP S/4HANA, SAP Certified in Hosting Operations und SAP HANA Operations sowie Cloud und Infrastructure Operations. Zudem fördern wir Innovation mit internen Expertenteams zu dedizierten Themen und den transparenten Know-how-Transfer in diesen Teams.

2. MARKETING UND SELBSTVERSTÄNDNIS

Seien Sie bei Innovationsthemen proaktiv und überlassen Sie nicht allein den Fachabteilungen das Feld. Innovative Technologien sollen als Vorschlag von der SAP Basis kommen und damit das Business befruchten. Wir raten daher zu internen Innovationen mit SAP. Auch in der aktuellen Lage gibt es Möglichkeiten, durch technische Massnahmen Innovation zu erreichen. Ich denke an einen unserer Kunden, wo wir durch einen Wechsel auf die SAP HANA Datenbank die Prozesse deutlich beschleunigen konnten.

3. NEUE TECHNOLOGIEN UND INNOVATION

Suchen Sie einen Partner, der einen Mehrwert durch den Einsatz neuer Technologien realisiert hat. Ich denke da beispielsweise an SAP Data Hub, für die Auswertung von Instagram oder Facebook. Solch eine Sentiment Analyse hilft einer Marketingabteilung dabei, die Wirksamkeit von Kampagnen zu erforschen. Diese Möglichkeit ist die perfekte Schnittstelle zwischen Business und Technik. Weiter denke ich an SAP Fiori-Themen; eine Installation der ‚SAP GUI‘ entfällt; Mitarbeiter können über den Browser arbeiten - daher ist das auch mit eigenen Geräten möglich. Und schliesslich BI-Self-Service Themen: Interessierte können ihre Auswertungen (auch remote) auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten selbst erstellen und müssen nicht auf vorgefertigte Reports warten.



SAP

itesys - wir leben und lieben die technische IT rund um SAP Basis.

4. ORGANISATION IM WANDEL

Auch hier gilt – nicht auf die Fachabteilung warten. Wir plädieren für moderne SLA-Modelle, die nach Performance-KPIs ausgewertet werden. Welchen Impact hat etwa das Remote-Arbeiten? Diskussionen zu CPUs und RAM sind hier überflüssig. Es geht darum, dass Kunde und Partner an einem Strang ziehen, so wird die Gesamtverantwortung definiert. Mit der Auslagerung der SAP-Systeme können Kunden Ressourcen-Engpässe vermeiden.

5. STANDARDISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG

Der richtige SAP Basis-Partner ist in der Lage, den Betrieb effizient zu optimieren. Er verfügt über das entsprechende Know-how sowie standardisierte Methodik und Tools, die allen Kunden zur Verfügung stehen (ein Tool muss also nur einmal evaluiert werden).

Bei itesys können wir schnell eine Kritikalität (z.B. bei Fixes von SAP) einschätzen und Empfehlungen zu Services wie beispielsweise

Security abgeben. Wir stützen uns auf eine kontinuierliche Überwachung der Systeme unserer Kunden; etwa mit der Monitoring Lösung «Scansor» mit PRTG. Wir überwachen den gesamten Prozess, inkl. Firewall und Gateways und der Verfügbarkeit von Systemen.

6. „CLOUDABILITY“, OUTSOURCING & OUTTASKING

Unter dem Motto ‚make or buy‘ stellt sich die Frage nach der Auslagerung von IT-Systemen und einem Wechsel ins Outsourcing. Wir unterstützen Kunden dabei, dies schnell zu bewerkstelligen, um flexibel für die Zukunft zu sein (und Risiken an den Partner zu verlagern).

Unser «Expert-Desk» (24/7 Service Desk) sichert die Kontinuität im Betrieb bereits für eine kleine Monats-Gebühr. Das heisst, der Kunde kann sich auf Business Kontinuität im Betrieb von SAP-Systemen verlassen; sei dies als Unterstützung von Organisationen mit wenig Personal oder für Unternehmen, die gar keine SAP Basis mehr In-house betreiben wol-

Fünf Fragen, um den aktuellen Anbieter auf die Probe zu stellen:

1. Gibt es regelmässige Innovationsbudgets für die Weiterentwicklung?
2. Ist geregelt, wie alle Mitarbeiter des Partners vom Wissen profitieren?
3. Redet man vorwiegend über CPU und RAM - oder verständigt man sich auf gemeinsame KPIs?
4. Spricht der Partner meine Sprache und ist er in meiner Zeitzone?
5. Bekomme ich vom qualifizierten Support schnell eine Rückmeldung auf Augenhöhe ?

Mit dem richtigen SAP Basis-Partner können diese Frage positiv beantwortet werden.

len. Hier bietet sich etwa Nearshoring durch itesys an unserem Standort in Rumänien für die Auslagerung von Routinetätigkeiten an. Damit lassen sich Kosten reduzieren und bei Ressourcenengpässen ist eine Skalierung kein Problem. Für unseren Kunden Condair AG beispielsweise nutzen wir SAP on Azure als Public Cloud Service, für die Langzeitarchivierung oder für temporär benötigte Test- und Schulungssysteme.

7. IT-ROADMAP

Ein gleichberechtigter Partner soll nicht nur Verwalter sein, sondern ebenso innovativer Lieferant. Als zukunftsweisender SAP Partner können wir Themen beisteuern, etwa zur Erhöhung und Gewährleistung der Sicherheit durch SAP Single Sign-on, oder erleichterte und doch sichere Zugriffe durch ein SAP Berechtigungs-konzept.

Ganz allgemein raten wir unseren Kunden, die Transition zu S/4HANA jetzt erst recht anzugehen. Es gibt die Möglichkeit, mittels einer Workshops-Strategie, Assessment und Vorbereitung auszuloten oder wir stellen ein kostenloses Demosystem zur Verfügung.

FAZIT:

Diese Handlungsfelder und Empfehlungen sollen ein Leitfaden sein, den richtigen SAP Basis-Partner zu finden. Einer, der das Unternehmen berät und vorantreibt, der das richtige Wissen mitbringt, um die Digitalisierung zu meistern, mit dem man für alle Herausforderungen gewappnet ist. ←

Dieser Beitrag wurde von der **itesys AG** zur Verfügung gestellt und stellt die Sicht des Unternehmens dar. Computerworld übernimmt für dessen Inhalt keine Verantwortung.