



DESHALB LOHNT SICH DER EINSATZ DER SAP BTP

**SAP Business Technology Platform
(ehemals SAP Cloud Platform)**

PROLOG

Mit der Digitalisierung hat sich vieles verändert. Unter anderem haben sich die Zyklen drastisch verkürzt, in denen Innovationen verfügbar sind. Das gilt sowohl für die Technologien an sich, die gewissermaßen die Grundlage bilden, als auch für die Produkte, Services und Geschäftsmodelle, die auf dieser Basis entwickelt werden.

Das betrifft Hardware ebenso wie Software. Und das bezieht sich auf den Launch ganz neuer sowie auf die stetige Weiterentwicklung bestehender Angebote – auch wenn die bereits bei den Kunden im Einsatz sind.

Forciert wird diese Entwicklung auf der einen Seite von Unternehmen. Nicht selten sind es Start-ups, die Möglichkeiten erkennen und nutzen, um mithilfe von Innovationen Bedarfe zu decken, die bislang nicht adressiert wurden. Oder manchmal auch noch gar nicht bestanden. Auf der anderen Seite haben sich die Kunden mittlerweile an die stetige Progression gewöhnt und erwarten sie auch ganz selbstverständlich. Das wiederum setzte alle Unternehmen unter einen dauerhaften Innovationsdruck. Wer nicht regelmäßig etwas Neues bietet, läuft Gefahr, aus dem Blickfeld der Kunden zu geraten. Beispiele dafür gibt es reichlich. Aber: Mit einer wirklich guten Idee, kann der Sprung an die Spitze gelingen. Und auch dafür gibt es zahlreiche Vorbilder.

Charakteristisch für fast alle Innovationen ist eines: Ihr digitaler Anteil ist groß und vor allem das entscheidende Differenzierungsmerkmal. Häufig spielt die Software eine dominante Rolle – wie zum Beispiel bei Facebook und Google. Diese Tatsache ist ausschlaggebend dafür, dass Start-ups überhaupt eine Chance haben und es mit den etablierten Playern aufnehmen können. Denn um Software zu entwickeln, braucht es lediglich einen Rechner, ein paar Tools und vor allem: innovative Ideen und Kreativität. Ein Maschinenpark für ein paar Millionen Euro ist auf jeden Fall nicht erforderlich.

Start-ups haben dabei fast immer einen Vorteil: Sie fangen bei null an und müssen sich nicht um bestehende Strukturen und Prozesse, Produkte, Services und Geschäftsmodelle kümmern. Unternehmen, die bereits erfolgreich am Markt agieren, müssen das schon. Digitale Erweiterungen oder ganz neue digitale Angebote müssen sich hier einfügen. Das macht die Sache nicht leichter.

Vor diesem Hintergrund ist die SAP Business Technology Platform, ehemals SAP Cloud Platform, interessant. Sie stellt alles bereit, was erforderlich ist, um Apps und digitale Services zu entwickeln, zu testen und den Nutzern zugänglich zu machen. Außerdem sorgt sie dafür, dass neue Software nahtlos in die bestehenden und durch SAP-abgebildeten Prozesse eingebunden wird. Und: Auch Daten und Funktionen aus Non-SAP-Ressourcen lassen sich problemlos einbinden.

In unserem E-Book „SAP Business Technology Platform – Deshalb lohnt sich der Einsatz der SAP BTP“ machen wir Sie damit vertraut, was die SAP Business Technology Platform leistet. Damit das greifbar wird und Sie Impulse für den konkreten Einsatz der SAP BTP in Ihrem Unternehmen erhalten, stellen wir Ihnen Anwendungsszenarien vor, die Kunden von uns erfolgreich realisiert haben. Und wir machen Sie mit den Lösungen aus unserem UDINAPortfolio vertraut, die wir ausgehend von Projekten bei Kunden entwickelt haben und auf der SAP BTP anbieten.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr Marco Stepka
Head of Business Development, Cloud Services
UNIORG Gruppe



SAP BTP: Das Schweizer Messer der Digitalisierung

Es ist eine ausgereizte Metapher, aber sie passt einfach zu gut: Die SAP Business Technology Platform ist das Schweizer Taschenmesser der Digitalisierung. Das Platform-as-a-Service-Angebot versammelt alle Tools, die benötigt werden, um digitale Innovationen zu verwirklichen. Die SAP BTP ist Entwicklungs-, Test- und Laufzeitumgebung, Integrationsplattform, Datenspeicher und Security-Instanz. Mit der SAP BTP lassen sich IoT-Szenarien umsetzen, mobile Dienste aufbauen und Benutzeroberflächen nach allen Regeln der UX-Kunst designen. Sie liefert Anwendungen für Analysen in Echtzeit und für kollaboratives Arbeiten. Und das ist längst nicht alles.

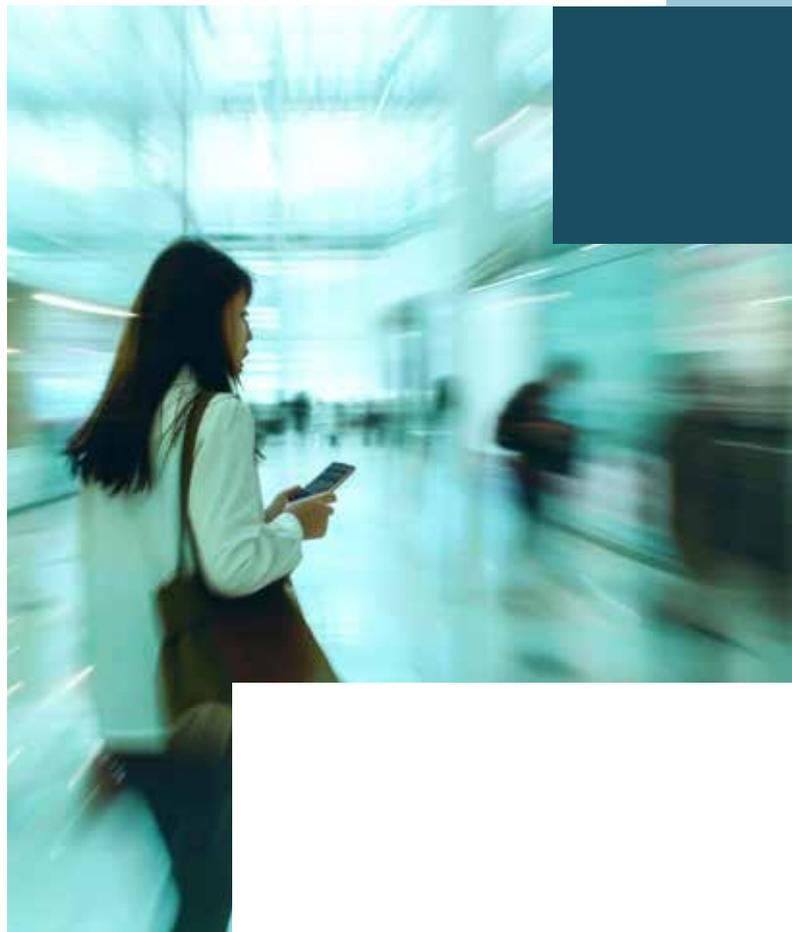
Vorteilhaft für die Nutzer dabei: Sie können nicht nur auf die Technologien zugreifen, die direkt von SAP stammen. Sie haben zudem Zugriff auf etliche Apps, die von Partnern realisiert wurden und in denen einzelnen Funktionen, Frameworks oder ganze Dienste bereits vorgedacht sind. Die Kombination der unterschiedlichen Elemente aus der SAP Business Technology Platform ermöglicht es Unternehmen, rasch Innovationen zu kreieren, die sich bei Best Practices bedienen und gleichzeitig mit individuellen Bestandteilen für echte Differenzierung sorgen. Diese können sie nahtlos in die vorhandene Architektur integrieren, sodass durchgängig digitalisierte End-to-End-Prozesse entstehen.

Die enorme Menge an Möglichkeiten kann es Unternehmen allerdings schwer machen, einen guten Überblick zu gewinnen und so zu entscheiden, wie sie die SAP BTP nutzen wollen. Im Zweifelsfall verzichten sie dann ganz darauf und verpassen so Chancen.

Orientierung und Impulse geben Anwendungsszenarien, die andere Unternehmen bereits erfolgreich

etabliert haben. Dabei zeigen sie nicht nur, welche Technologien auf welche Weise genutzt wurden und zu welchen Ergebnissen das geführt hat. Es wird auch deutlich, wie sich die Unternehmen mithilfe der SAP Business Technology Platform strategisch neu aufgestellt und fit für die digitale Zukunft gemacht haben.

Diese erfolgreichen Projekte haben wir zum Anlass genommen, unter dem Namen UDINA entsprechende Lösungen zu entwickeln und auf der SAP BTP zur Verfügung zu stellen. Die bislang umgesetzten Lösungen zielen darauf ab, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Sales Excellence sowie Service Excellence auszubauen. Das Portfolio werden wir künftig sukzessive erweitern.



Use Case „Intelligent Product Service Network“ - Transparente Wertschöpfungskette

Ausgangssituation

Für die Hersteller von physischen Produkten ist es häufig äußerst interessant, Informationen zu ihren Erzeugnissen zu erhalten, wenn diese bereits im Einsatz sind. Das gilt für Komponenten, die als Teile in technischen Endprodukten verbaut werden. Das trifft aber auch auf die technischen Endprodukte zu, die über ein Distributionsnetzwerk bis zum Endkunden gelangen.

Um etwas über einzelne Komponenten und technische Endprodukte zu erfahren, ist eine entscheidende Voraussetzung, dass sie eindeutig identifizierbar sind. Technologisch lässt sich das heute mit QR-Codes, NFC-Tags oder Sensoren leicht und preiswert erreichen. Die Herausforderung liegt eher darin, den Marker organisatorisch auf die Komponente bzw. das technische Endprodukt zu bekommen. Für die Hersteller von Endprodukten stellt das an sich keine Schwierigkeiten dar, schließlich haben sie den Vorgang in der eigenen Hand. Die Hersteller von Komponenten sind dagegen häufig darauf angewiesen, dass die Markierung für sie übernommen wird, sobald ein Teil verbaut wurde.

Eine weitere Voraussetzung: Die im Laufe der Zeit zu einem Produkt anfallenden Informationen müssen irgendwie zurück zum Hersteller finden. Als Übertragungsweg dient dabei in der Regel das Internet. Im elegantesten Fall versenden IoT-fähige Komponenten oder Endprodukte die Daten eigenständig. Ist das nicht möglich, sind vor allem die Endkunden gefragt.

In der Konsequenz bedeutet das: Wollen Unternehmen Wissen über ihre Produkte im Einsatz sammeln – was eigentlich immer lohnend ist –, müssen sie die unterschiedlichen Stakeholder des Distributionsnetzwerks zum Mitmachen bewegen. Dafür muss zum einen ein technologisches Netz bereitgestellt werden, das die Markierung von Produkten und die Übermittlung von Daten ohne großen Aufwand ermöglicht. Zum anderen müssen Anreize geschaffen werden – die Stakeholder müssen etwas von ihrem Engagement haben.

Vor einer solchen Situation stand ein Kunde von uns, der Komponenten für Endprodukte fertigt, die wiederum in Gebäuden eingesetzt werden. Deshalb baute das Unternehmen mit Unterstützung von UNIORG und auf Basis der SAP Business Technology Platform ein technologisches Distributionsnetzwerk auf, das Dienstleister, Händler, Planer und Endkunden einbezieht.

Anwendungsszenario

Charakteristisch für das realisierte Distributionsnetzwerk ist das Top-down-organisierte Einladungsprinzip: So lädt der Hersteller die Dienstleister ein, sich zu beteiligen. Die Dienstleister laden die Händler ein, die wiederum die Planer und die Endkunden einladen. Alle Stakeholder auf den verschiedenen Stufen des Distributionsnetzwerkes haben einen spezifischen Informationsbedarf in Bezug auf die Komponente bzw. das technische Endprodukt und sie können spezifische Informationen zum Produkt beisteuern.

Es profitieren also alle Beteiligten. Die bei den verschiedenen Stakeholdern gesammelten Daten fließen beim Hersteller zusammen, werden dort analysiert und zu aussagekräftigen Ergebnissen verdichtet. Diese stehen dann – abhängig vom jeweiligen Bedarf – den Dienstleistern, Händlern, Planern und Endkunden zur Verfügung.



Anwendungen

Auf Basis der SAP Business Technology Platform wurden Datenzugänge und Applikationen umgesetzt, über die das Distributionsnetzwerk entsteht und die die Stakeholder motivieren.

Dazu gehören unter anderem:

Interfaces

- Nutzung generischer Dokumenten-Interfaces zum Upload von Grafiken, Dokumenten und Filmen aus Produktinformationssystemen und Datenbanken
- Nutzung generischer ERP-Interfaces zur Integration von SAP-Systemen und Non-SAP-Systemen

Anwendungen

- Tools für das Design, die Steuerung und die Auswertung von Umfragen
- Hochintegrierte E-Commerce-Anwendungen zur Materialverteilung innerhalb des Netzwerkes – beispielsweise für das Ersatzteilmanagement
- Konfigurierbare App für die Schadensaufnahme und die strukturierte Ablage von Bildern zum Schaden
- Mobile Endkunden-App, über die unter anderem technische Dokumentationen, digitale Anwendungsbeispiele (Bilder, Skizzen, Filme), Hinweise zum Zubehör und Geodaten zu Händlern abgerufen werden können und die es ermöglicht, Reklamationen zu formulieren und zu übermitteln

Push Services

- Messaging-Services (iOS, Android) zur zentralen Information an alle Stufen des Netzwerkes

Nutzen

Mithilfe des Distributionsnetzwerkes ist der Hersteller in der Lage, systematisches Wissen über seine Produkte zu sammeln. Zudem wurde die Beziehung zu den verschiedenen Stakeholdern gestärkt. Zu den Vorteilen zählen im Einzelnen:

- Zugriff auf eine enorme Menge an Daten zum Einsatz, zur Verarbeitung und zur Verteilung der Produkte
- Steigerung der Transparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Produktion bis zum Einsatz beim Endkunden
- Steigerung der informellen Konsistenz des Produktwissens entlang der gesamten Wertschöpfungskette – dadurch erhöhte Qualität bei Information und Vermittlung
- Optimierung aller Serviceprozesse über die Grenzen der eigenen Organisation hinweg
- Bindung relevanter Geschäftspartner
- Sicherung und Ausbau von Marktzugängen
- Steigerung des auswertbaren Datenbestands – dadurch Verbesserung der Produktqualität, der Kundenansprache und der eigenen Prozesse

Leistung von UNIORG

Zur Realisierung des Anwendungsszenarios hat UNIORG das eigene SAP BTP-basierte Framework „iPSN“ eingesetzt und dieses zu einer individuellen Lösung für den Hersteller ausgebaut.



CUSTOMER SERVICE PORTFOLIO

Lösungen für Sales und Service

Lösungen für Sales und Service

Inspiziert von den Use Cases, die wir gemeinsam mit unseren Kunden auf der SAP Business Technology Platform realisiert haben, ist unser Customer Service Portfolio entstanden. Darin sind Lösungen für den Einsatz im Sales- und Service-Umfeld versammelt, die wir über die SAP BTP bereitstellen. Bislang finden sich dort UDINA COMMERCE SPARE SPARTS, UDINA COMMERCE TRADE und UNIORG C/4HANA VC-INTEGRATION. Das Portfolio bauen wir sukzessive aus.

UDINA Commerce Spare Parts

UDINA COMMERCE SPARE PARTS ist ein Online-Ersatzteilshop samt Kundenportal für den Einsatz in mittelständischen Industrieunternehmen. Die SAP BTP-Lösung ergänzt den SAP-Standard gezielt und integriert sich ohne Schnittstellen nahtlos in SAP ERP bzw. SAP S/4HANA. So wird der gesamte Bestell- und Logistikprozess End-to-End automatisiert: von der Verfügbarkeitsprüfung und der Kommunikation kundenindividueller Preise und Konditionen über die Bestellung und Abwicklung der Bezahlung bis zur Auslieferung – das alles in Echtzeit und ohne redundante Daten und Prozesse. Vorteilhaft auch: UDINA COMMERCE SPARE PARTS beschränkt sich auf ersatzspezifische Features. Das führt dazu, dass sowohl die Anwender auf Seiten der Industrieunternehmen als auch die Kunden den Ersatzteilshop intuitiv nutzen können. Zudem ist die Einführung dadurch weder komplex noch langwierig.



„Schon nach wenigen Wochen des produktiven Einsatzes können wir behaupten, unsere eCommerce-Strategie erfolgreich im B2B-Markt umgesetzt zu haben. Unsere Kunden nehmen die Angebote sehr gut an und die angestrebten Effekte für die Organisation unseres Vertriebs sind greifbar. UDINA Commerce als Plattform für das digitale B2B-Business ist nahtlos und ohne Redundanz in unsere SAP Landschaft eingebettet und ermöglicht uns weitere Skalierung auf unserem Digitalisierungskurs.“

Lutz Müller, CEO Columbus Trading Partners GmbH, verantwortlich für den B2B-Produktvertrieb der Marke Cybex

Umgesetzte Funktionen

- Bestellmanagement
- Katalogmanagement
- Integrierte Retourenprozesse
- Integrierte Servicemeldungen
- Beleginformations-Cockpit (Status Tracking)
- Integrierte Produktkonfiguration
- Dokumentenbereitstellung
- Replenishment-Funktion für Techniker
- Optionale Integration in SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud und SAP FSM

UDINA Commerce Trade

UDINA COMMERCE TRADE ist ein Online-Shop, der das Beste aus der B2C und der B2B-Welt vereint. Konkret heißt das: Die Oberfläche lässt sich nach allen Usability-Aspekten erstellen, die heute State of the Art sind – wozu unter anderem ein Responsive Design zählt. Gleichzeitig können die Business- Business-typischen Anforderungen ohne großen Aufwand erfüllt werden. Das betrifft zum Beispiel die Darstellung der Verfügbarkeit in Echtzeit oder die Kalkulation kundenindividueller Preise. Auch komplexere Features wie die Integration von Freigabeprozessen oder die Produktkonfiguration sind leicht umsetzbar. Die SAP BTP-Lösung lässt sich nahtlos in SAP ERP bzw. SAP S/4HANA einbetten. Daten stehen so in Echtzeit und ohne Redundanzen im Frontend und Backend sofort bereit. So wird ein digitaler End-to-End-Prozess realisiert, über den sich der gesamte Kauf bzw. Verkauf effektiv und effizient abwickeln lässt.

UNIORG C/X VC-Integration

UNIORG C/X VC-INTEGRATION integriert die von SAP ERP bzw. SAP S/4HANA bereitgestellten Module für die Variantenkonfiguration (LO-VC bzw. AVC) und damit das gesamte Konfigurationswissen in SAP C/X. Das erlaubt es den Vertriebsmitarbeitern, Produkte gemeinsam mit ihren Kunden in Echtzeit zu konfigurieren, Preise und Verfügbarkeiten zu prüfen und Angebote zu erstellen. Die daraus resultierenden Bestellungen werden mit wenigen Klicks an das ERP-System übergeben, sodass der Auftrag oder das Angebot direkt bearbeitet werden kann. Der besondere Clou bei all dem: Die vielfältigen Funktionen können auch mobil genutzt werden – was den Wert einer Beratung beim Kunden vor Ort enorm steigert und das „Interactive Selling“ digital flankiert.

Umgesetzte Funktionen

- Bestellmanagement
- Katalogmanagement
- Integrierte Retourenprozesse
- Beleginformations-Cockpit (Status-Tracking)
- Multi-Rollen-Konzept - Kunden und Mitarbeiter haben einen rollenspezifischen Zugriff auf die Features
- Volltextsuche
- Dokumentenbereitstellung
- Optionale Integration in SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud und SAP FSM - oder auch Nutzungs- und Verkaufsanalysen zum Webshop mit SAP Analytics Cloud





EPILOG

Die vier vorgestellten Anwendungsszenarien vermitteln einen Eindruck davon, was mithilfe der SAP Business Technology Platform möglich ist. Technologische Grenzen gibt es kaum. Die Apps und Services können dazu dienen, die internen Prozesse zu optimieren oder neue Angebote für die Kunden zu kreieren. Am besten beides gleichzeitig.

Für Unternehmen verbindet sich damit aus unserer Sicht vor allem eine Botschaft: Seid kreativ, entwickelt Ideen ohne Beschränkungen und verlasst dabei auch einmal den gewohnten Rahmen. Denn genau so entstehen Innovationen, die zu einer echten Differenzierung führen. Die SAP Business Technology Platform hilft dann dabei, aus der Fantasie Wirklichkeit zu machen.

Warum UNIORG:

Seit 1974 unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNI-ORG Gruppe persönlich ein.

Wir unterhalten Büros in:

Dortmund (HQ)
Augsburg
Berlin
Bremen
Chemnitz
Walldorf
Pittsburgh
Kosice
Hyderabad

Ihr persönlicher Ansprechpartner:

Marco Stepka

Head of Business Development,
Cloud Services
m.stepka@uniorg.de

