

# Das Experten-Interview zum Thema Advanced Analytics – SAP S/4HANA

## ■ Interviewpartner:

**Dr. Christoph Ernst**, Senior Director im Bereich Finance Solutions und als Solution Owner verantwortlich für den Bereich Accounting und Financial Close bei der SAP SE in Walldorf.

## ■ Kurzbeschreibung des Unternehmens:

Die deutsche SAP SE ist weltweit einer der umsatzstärksten Softwareanbieter. Die Tätigkeitsschwerpunkte des Konzerns liegen in der Entwicklung von Software zur Abwicklung sämtlicher Geschäftsprozesse eines Unternehmens, wie z. B. das Controlling und der Buchführung. Hauptsitz ist die baden-württembergische Stadt Walldorf.

Weltweit beschäftigt das Unternehmen 84.183 Mitarbeiter. Der Konzernumsatz im Jahr 2016 lag bei rund 22,1 Mrd. Euro. Zudem sind dem Mutterkonzern SAP SE 120 Tochterfirmen unterstellt, darunter auch die SAP Deutschland SE & Co. KG.

Das Interview führten:

**Markus Kirchmann**, Partner und Leiter der Business Unit Planning, Reporting und Consolidation im Competence Center Controlling & Finance bei Horváth & Partners Management Consultants in München.

**Dr. Mike Schulze**, Inhaber der Professur für Controlling, Rechnungswesen und Finanzmanagement an der European Management School (EMS) in Mainz.

## ■ Hintergrund

**Herr Dr. Ernst, können Sie uns zu Beginn bitte Ihren Aufgabenbereich bei der SAP SE näher erläutern und erklären, was ein Solution Owner ist?**

**Dr. Christoph Ernst:** Sehr gerne. Als so genannter Solution Owner liegt meine Verantwortung im Lösungsportfolio der SAP im Teilbereich für Accounting and Financial Close. Zudem gibt es noch die Teilbereiche

- Financial Planning & Analysis und Treasury,
- Financial Operations sowie
- Governance, Risikomanagement und Compliance (GRC).

Diese bilden zusammen mit dem Accounting, das auch das Management Reporting umfasst, das Gesamtportfolio. Das Solution Management hat dabei im Wesentlichen 2 Aufgaben. Zum einen, Trends vom Markt aufzunehmen und in die Entwicklung mit einzubinden oder die Entwicklung in diese Richtung hin zu beeinflussen, um die richtigen Produkte anbieten zu können. Zum anderen gilt es, die entstehenden und fertigen Produkte nach außen hin zu kommunizieren. Damit sind sowohl die interne SAP-Welt und ihre Partner als auch unsere Kunden gemeint.

### ■ Trends und Herausforderungen

**Uns beschäftigt natürlich besonders die Zukunft der Unternehmenssteuerung. Welche Trends oder auch Herausforderungen sehen Sie in diesem Bereich?**

**Ernst:** Wir sehen da vor allem die allgemeinen Trends, die Sie wahrscheinlich noch besser kennen als wir. Da ist zum einen ein erhöhter Druck in Bezug auf Geschäftsmodellinnovationen festzustellen. Den hat es zwar schon immer gegeben, aber in letzter Zeit haben wir ihn intensiver bei unseren Kunden wahrgenommen, vor allem was kreative und neue Geschäftsmodelle und die Geschwindigkeit der Einführung anbelangt. Als zweiter großer Trend ist aus meiner Sicht Big Data zu nennen. Dieser Trend lässt sich für das Controlling und Finanzwesen in 2 Dimensionen unterscheiden. Die erste Dimension bezieht sich auf die unstrukturierten Daten, die nicht aus dem Unternehmenskontext stammen. Diese gilt es zugänglich und verwertbar zu machen. Die zweite Dimension bezieht sich dann explizit auf das Controlling.

**Gibt es darüber hinaus noch weitere Trends oder Herausforderungen, denen Sie sich aktuell gegenübersehen?**

**Ernst:** Ja, Technologiesprünge selbst und ihre Kombination untereinander sowie die Beschleunigung als Ganzes. In Gesprächen mit Kunden nehme ich oftmals wahr, dass ihnen die Nähe zwischen Anbieter und Abnehmer immer wichtiger wird. Egal, ob man mit einem Kekshersteller, einem Automobillieferanten oder einer Ölfirma spricht, für alle ist es wichtiger, ihren Kunden oder Endkunden besser kennenzulernen und dadurch auch genauer zu verstehen, welche Bedürfnisse der jeweilige Kunde hat – und zukünftig haben wird.

**Wenn man sich aktuell mit CFOs oder Leitern der Controllingabteilungen in Unternehmen unterhält, fällt in Bezug auf aktuelle Herausforderungen mit Bezug zur Unternehmenssteuerung oftmals der Begriff der Digitalisierung. Was verstehen Sie darunter?**

**Ernst:** Wenn man aus der Wissenschaft kommt, würde man mit einer sauberen Definition beginnen: Was ist Digitalisierung und in welchen

Bereichen ist sie relevant? Und bei diesem ersten Punkt scheitern die meisten bereits, weil das in dem Maße gar nicht definiert werden kann. Digitalisierung selbst heißt eigentlich nur, dass etwas mit 0 oder 1 gesteuert oder dokumentiert wird. Das ist relativ trivial und gibt es bereits eine ganze Weile. Aber in der Kombination von Beschleunigung, Verarbeitungsgeschwindigkeit, globalen Perspektiven und direkter Kundenkommunikation gewinnt das Thema eine neue Tragweite. Meines Erachtens versucht man, diese Aspekte dann in Prozesseffizienz, Effektivität und Transparenz zu bündeln. Man könnte sagen, dass es ein neuer, umfassenderer Begriff für alte Ansätze ist. Die Detaildiskussion ist eher eine Fortführung der klassischen Diskussion. Das merken Sie sicher auch, wenn Sie stärker in die Implementierungsprojekte gehen. Dort treten vermehrt wieder klassische Fragen auf, wie z.B. die Stammdatenharmonisierung. Und damit beginnt oft auch ein Projekt zur Digitalisierung.

**Würden Sie die These bejahen, dass große Konzerne, die ihren Fokus stark auf die finanzielle Steuerung gelegt haben, sich jetzt stärker um eine operative Steuerung von der Holding-Seite aus bemühen müssen oder verändert sich für die Konzernsteuerung im ersten Schritt nichts?**

**Ernst:** Meines Erachtens wird von der Konzernseite aus auch weiterhin der Fokus sehr stark auf finanzielle Kennzahlen, insbesondere Cash, gelegt werden. Dabei denke ich an bspw. an Joe Kaeser und seine Aussage „Cash is king“. Die operative Steuerung findet hauptsächlich in den Einheiten statt, wo die Nähe zum Markt stärker und der Kundenfokus höher sind. Da sind die Modelle allerdings noch nicht ausgereift. Es gibt zwar das Integrated Reporting, was das Unternehmen noch umfassender darstellt. Es stellt sich dabei aber die Frage nach der finanziellen Relevanz. Die Kundendimension und die Kenntnisse darüber, wie Kunden agieren und was sie in der Zukunft beanspruchen, sollte noch stärker in die Geschäftsmodellinnovation mit eingebunden werden.

#### ■ SAP HANA und SAP S/4HANA

**Sie haben in Ihrem Hause bereits frühzeitig auf diese Trends und Herausforderungen reagiert und über die HANA-Technologie ein neues Produkt am Markt etabliert. Was genau verbirgt sich denn hinter SAP HANA bzw. SAP S/4HANA als die neue Generation der Business Suite, die auf die Datenbank zugreift?**

**Ernst:** Wenn man sich SAP HANA anschaut, dann kann man das eigentlich mit 2 bis 3 Fragen ganz gut durchdringen. Die erste Frage ist, wo die Daten gehalten werden. Die Daten werden im Arbeitsspeicher und nicht im Festplattenspeicher gehalten, wie der Name In-Memory-Datenbank auch sagt. Dadurch ergeben sich bestimmte technische Vorteile, was die Geschwindigkeit angeht und damit kommen wir auch schon zur

zweiten Frage, wie schnell auf die relevanten Daten zugegriffen werden kann. Man kann tausend Mal schneller auf die Daten zugreifen, was wiederum zu neuen Möglichkeiten der Auswertung führt. Dabei denke ich vor allem an das Volumen, das verarbeitet werden kann. Die dritte und letzte Frage, die sich stellt, ist, wie die Daten strukturiert sind. Diesbezüglich haben wir die In-Memory-Datenbank SAP HANA genutzt, um architektonisch die Datenmodelle zu vereinfachen und zu vereinheitlichen. In einem zweiten Schritt haben wir dann aufbauend auf dieser Plattform die Anwendung optimiert. Die Business Suite, wie Sie gesagt haben, ist für die Arbeit mit klassischen Datenbanken und technischen Dokumentationen geeignet, während SAP S/4HANA als nächste Generation unseres ERP-Angebots (vormals: SAP R/3) eine Applikation bietet, die in den technischen Rahmenbedingungen von SAP HANA arbeitet.

### **Wie genau kann SAP S/4HANA das Controlling verbessern?**

**Ernst:** Ein wichtiger Gesichtspunkt für die Zukunft ist, dass man mit SAP S/4HANA einen Digital Core erreichen kann. Außerdem ist es natürlich für die Unternehmen notwendig, flexible, kleinere, satellitenartige Anwendungen zu bauen bzw. zu erwerben und auch global in ihren Unternehmen zur Verfügung zu stellen, um damit auf Anforderungen wie bi-modale IT-Architekturen oder IT-Architekturen der 2 Geschwindigkeiten zu antworten. SAP S/4HANA bietet einen stabilen Kern und außen herum kleine flexible Satelliten, die über die SAP Cloud Plattform und ihre Anwendungen dargestellt werden. Erste existierende Applikationen dienen z. B. dazu, Kreditinformationen einzulesen, flexibles Reporting einschließlich Simulationsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen oder ganz konkret Kostenstellenverantwortliche effizienter, punktgenauer zu bedienen. Außerdem wird mehr auf die Prozesse im Unternehmen geachtet, insbesondere die End-to-End-Prozesse, sodass die Gestaltung der Prozesse auch über die Unternehmensgrenzen hinweg besser ermöglicht werden kann.

### **Wo grenzen Sie sich mit Ihrem Produkt von Wettbewerbern wie Oracle und IBM ab?**

**Ernst:** Als erster Punkt ist hier die Beschleunigung und Automatisierung von Prozessen im klassischen Sinne, also für „Order-to-Cash“, „Procure-to-Pay“ oder „Record-to-Report“ zu nennen. Mit SAP S/4HANA gewinnen Kunden die Möglichkeit, transaktionale Prozesse im Unternehmen mit der Analyse zu verbinden, sowohl systemseitig als auch organisatorisch. Die Software ermöglicht es, Analyse und Transaktion so eng miteinander zu verzahnen, dass sie in einem System laufen können. Das ist einzigartig und neu. Durch diese vereinfachte Architektur des Datenmodells, das im Grunde alle relevanten Werteflüsse im Unternehmen zusammenführt, wird

die Abstimmbarkeit zwischen externem und internem Rechnungswesen, aber auch zwischen Nebenbüchern und Hauptbuch, obsolet.

Zudem wird die Abstimmung zwischen logistischen Prozessen vereinfacht, weil Kunden gewisse logistische Informationen sowie auch Wertinformationen zur Verfügung haben.

Als dritten und letzten Punkt ist zu nennen, dass die Verlängerung der Prozesse auch über das Ökosystem des Unternehmens hinaus gewährleistet sein sollte. Und damit unterstützt das Produkt letztlich auch die Weiterentwicklung der Unternehmenssteuerung, die eben nicht mehr rein reaktiv sein soll, wie es vielleicht in der Vergangenheit war, sondern proaktiv die Prozesse gestalten soll.

**Wir möchten dieser Stelle zunächst einmal auf Großunternehmen eingehen. Wann sollte ein Konzern in Richtung SAP S/4HANA streben, also zu vollständiger Integration aller Prozesse? Wann sollte sich demgegenüber ein Unternehmen eher für Central Finance entscheiden?**

**Ernst:** Zu einer vollständigen Integration von SAP S/4HANA sollte ein Konzern tendieren, wenn das Unternehmen seine Analyse und die Transaktion in einem System vereinen will. Central Finance ist ein Zwischenweg. Man kann das Neue schon konsumieren, das Alte aber noch behalten. Meine Empfehlung an die Unternehmen wäre es, immer darauf zu drängen, dass man einen Plan hat, wie man nach der Einführung von Central Finance weiter arbeiten will. Also ist Central Finance das Zielbild oder ist die Zielvorstellung eigentlich, einheitliche Prozesse im Unternehmen zu verankern? Ob die dann in einem System abgebildet sein müssen, sei mal dahingestellt, aber sagen wir mal, es ist die Vereinheitlichung des operativen Geschehens in einem Unternehmen, dann ist Central Finance nur ein erster Schritt. Doch ich würde nicht da stehen bleiben, sondern vielmehr weiter daran arbeiten, die Gesamtunternehmenssteuerung auf SAP S/4HANA zu bringen. BASF ist da ein herausragendes Beispiel, das das System global, also für das ganze Unternehmen standardisiert und harmonisiert einsetzt.

**Wenn sich ein Konzern für die Einführung von SAP S/4HANA entschieden hat, was ist aus Ihrer Sicht der richtige Weg der Implementierung?**

**Ernst:** Der richtige Weg muss von der Unternehmensstrategie abgeleitet werden. Das Unternehmen sollte sich fragen, ob sich die Geschäftsmodelle der letzten 15 Jahre so stark verändert haben, dass das, was im Enterprise Resource Planning (ERP) abgebildet ist, noch der Realität entspricht. Sollte das nicht der Fall sein, gewinnt meiner Meinung nach der Greenfield-Ansatz starke Relevanz, um wieder gleichziehen zu können.

Entspricht mein ERP weitestgehend den existierenden Prozessen, muss sich dennoch die Frage gestellt werden, wie die Entwicklung des Geschäftsmodells in den nächsten 10 bis 15 Jahren aussieht. Möchte ich diese beeinflussen, sollte der Brownfield Approach gewählt werden. Sehe ich starke Veränderungen, auf die ich mich vorbereiten möchte oder möchte ich alles so belassen wie es ist, dann ist eine Migration sicher sinnvoll.

**Bisher haben wir hauptsächlich über Großunternehmen gesprochen. Aber es stellen sich sicherlich auch viele Mittelständler die Frage, ob SAP S/4HANA eine Lösung für sie sein könnte. Was würden Sie dazu sagen?**

**Ernst:** Grundsätzlich sehen wir im Mittelstand viele Neukunden, die sich gerade intensiv mit der Frage beschäftigen und sich letztlich auch für die Lösung entscheiden. Auch hier würde ich wieder gerne auf das Stichwort Unternehmensstrategie zurückkommen. Ein wichtiger Punkt ist die Ausgangslage des Unternehmens. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Imperial Logistics. Das Unternehmen hatte die Notwendigkeit, aus verschiedenen Vorgängerlösungen, die aus unterschiedlichen M&A-Vorgängen stammten, im Grunde ein einheitliches Unternehmen zu bauen und das Mittel zum Zweck hierzu war die Einführung von SAP S/4HANA.

Ein anderer Punkt, der nicht zu vernachlässigen ist, ist die Frage nach den eigenen Wachstumsambitionen. Liegen diese Ambitionen vor, kann dies ein zusätzlicher Beweggrund für eine Einführung von SAP S/4HANA sein. Vielleicht ist dieses gesamtheitliche Konzept, was ich hier etwas skizziert habe, da auch eher umsetzbar, da es im realistischen Umfang und in realistischer Zeit dargestellt werden kann. Nicht zuletzt kennen natürlich alle SAP und haben sich auch schon damit auseinandergesetzt. Jetzt kommen wir mit einem neuen Angebot auf den Markt und das ist möglicherweise auch ein Beweggrund für die Unternehmen, in diese Technologie zu investieren. Heutzutage haben viele Verantwortliche das Verständnis, dass ohne IT nicht viel läuft bzw. eine standardisierte und harmonisierte IT Vorteile bringt.

**Es gab früher doch auch eine Mittelstandslösung von SAP. Gibt es diese immer noch und basiert sie auch auf S/4HANA?**

**Ernst:** Ja, die gibt es auch weiterhin. Das ist SAP Business ByDesign. Die Lösung ist eine eigenständige cloud-basierte Entwicklung.

### ■ Auswirkungen auf die Unternehmenssteuerung

Gehen wir einmal davon aus, SAP S/4HANA wurde im Unternehmen eingeführt. Wie verändert sich die Unternehmenssteuerung und welche Verbesserungspotenziale ergeben sich insbesondere für die Controller?

**Ernst:** Damit es etwas griffiger ist, nenne ich Ihnen hier 2 Beispiele. Das erste hatte ich bereits erwähnt, Imperial Logistics. Durch die Einführung von SAP S/4HANA hat das Unternehmen Accounting und Controlling organisatorisch zusammengeführt. Nach der Einführung hat das Unternehmen nach eigenen Angaben sein Reporting 30 % schneller realisieren können als zuvor. Zudem hat das Unternehmen ein „One Accounting Servicecenter“ für seine unterschiedlichen Logistikdienstleister eingerichtet.

Ein zweites Beispiel ist der italienische Energiedienstleister ENEL, der global agiert. Durch die Einführung von SAP S/4HANA, die derzeit umgesetzt wird, will das Unternehmen insbesondere 2 Dinge optimieren. Zum einen das Reporting-Modell. Vorher gab es in dem Bereich einen sehr hohen manuellen Aufwand und eine große Heterogenität in der Bereitstellung der relevanten Daten für das operative Geschäft. Mit der Einführung werden diese Dinge homogenisiert und auf die Kernanforderungen, also die Komponenten, die essenziell für die Steuerung des Geschäfts sind, reduziert. Hierbei unterstützte auch Central Finance als Applikation. Das zweite Ziel, das ENEL verfolgt, ist der Fast Close. Im Grunde genommen gab es in der Vergangenheit 2 Abschlussprozesse, einen externen und einen internen. Das Unternehmen ist dabei, diese beiden Prozesse zusammenzuführen.

**Wie weit ist denn SAP selbst mit der Einführung von SAP S/4HANA?**

**Ernst:** Wir waren meines Erachtens mit Simple Finance der erste produktive Kunde. Bereits im Jahr 2015 haben wir das System migriert. Jetzt folgt der zweite Schritt, die Einführung von SAP S/4HANA. Zudem haben wir das Self-Service-Reporting realisiert. Es gibt dadurch für alle Mitarbeiter, für die es relevant ist, einen Zugang zur Sales Pipeline, online und real-time für alle Details, mobil und im Enterprise Analytics Store.

**Solch eine Self-Service-Funktion hat die Aufgaben eines Controllers aber sicher verändert?**

**Ernst:** Ja, schon. Früher waren die Mitarbeiter der Controllingabteilung die Owner des Reports. Heute ist es ganz anders. Jeder Mitarbeiter bekommt den Zugang. Das Motto lautet: Ich bekomme nichts vom Controlling, sondern bin selbst der Controller. Der Controller ist nur noch der Fachexperte bei Fragen und Fehlern.

**Und der Digital Boardroom, haben Sie den auch im Einsatz?**

**Ernst:** Ja, den Digital Boardroom haben wir für unseren Vorstand und verschiedene globale Controllingfunktionen im Einsatz. Da ist der Name mitunter ein bisschen irreführend. Der Digital Boardroom ist nicht nur für den Vorstand, sondern auch für globale Controllingabteilungen sehr gut geeignet. Dadurch lässt sich das Arbeiten noch effizienter gestalten.

Durch die Echtzeit-Analyse der Daten kann z.B. in Meetings effektiver diskutiert und analysiert werden, was wiederum die Entscheidungsfindung positiv beeinflusst.

**SAP S/4HANA bietet auch die Möglichkeit, stärker in Richtung Analytics zu gehen, insbesondere auch Predictive Forecasting zu betreiben. Gibt es dahingehend bereits Beispiele von Unternehmen und wie unterstützt SAP S/4HANA derartige Analysen?**

**Ernst:** Ich kann das für unsere Forschung in der Finance-Entwicklung verdeutlichen. Da gibt es ein Forschungsgebiet für die Simulation und Vorhersage im Core Finance-Bereich. Mit dem Order Entry können gewisse Logiken abgeleitet und Wahrscheinlichkeiten angewendet werden, wie die Abschlüsse am Monatsende aussehen werden, im Rückgriff auf das, was die letzten 3 Jahre passiert ist. Diese Simulation ist naheliegend. Das ist bei uns ein konkretes Forschungsprojekt, bei dem wir bereits einen kleinen Prototypen entwickelt haben. Er zielt darauf ab, die Ergebnisrechnung in das Core Accounting zu integrieren, um dann einheitlich eine Vorhersage machen zu können. Dann könnte man aufgrund des Order Entry bestimmen, wo man am Ende des Monats stehen würde. Ein anderer Punkt ist der Automated Sales Forecast. Wenn man die historischen Sales-Daten und auch die Stammdaten zur Verfügung hat, erscheint ein Forecast naheliegend. Damit kann auch bestimmt werden, welche typischen Cross-Sell- und Upsell-Möglichkeiten sich mit welchen Wahrscheinlichkeiten ergeben. Das wäre eine differenziertere Aussage im Vergleich zum klassischen Forecasting.

**Das Handelsblatt sagt, dass die Zielgruppe, die am meisten von der Digitalisierung betroffen ist, die Accountants sind. Die Buchhalter sind dabei mit 98 % an der Spitze. Ergänzend dazu war ein Ergebnis der diesjährigen Horváth & Partners CFO-Studie, dass bis 2020 etwa 30–40 % des Headcounts einer CFO-Organisation eingespart werden kann. Was sagen Sie dazu?**

**Ernst:** Im Grunde hängt das von jedem Einzelnen ab. Aus meiner Sicht stehen verschiedene Wege offen: Einige mögen sich stärker in das funktionale Controlling einbringen wollen und damit auch in das Predictive-Thema, denn ihre Funktion verliert tatsächlich an Bedeutung. Wie bereits erwähnt, wird der Konzernabschluss irgendwann größtenteils automatisiert laufen. Im Controlling ist die Intensität etwas geringer, wobei die Maschine auch hier immer stärker unterstützen wird. Sie wird Auffälligkeiten identifizieren und direkt an den Vorstand oder Manager in den nachfolgenden Führungsebenen weitergeben. Die Frage ist immer, wie stark sich das Aufgabenfeld verändern wird. Bspw: Wird man stärker zum Technologieexperten oder zum allgemeinen Finance-Experten, der das Gesamtbild sieht? Oder gehe ich ins Business oder bin ich z.B. Produktionscon-

troller? Will ich als Verantwortlicher im CFO-Bereich gestalten und mitmachen oder will ich einfach nur auf Effizienz laufen und sagen, ich spare jedes Jahr und fertig? Das ist im Grunde eine Diskussion, die man sehr häufig auch auf Konferenzen hört, wenn das Schlagwort Data Scientist fällt.

**Sehen Sie bestimmte Anforderungen oder Kompetenzen, die ein zukünftiger Controller mitbringen muss, um SAP S/4HANA vollumfänglich nutzen zu können?**

**Ernst:** Ich glaube, dass man gut ausgerüstet ist, wenn man heute in SAP gearbeitet hat und ein bisschen über den Tellerrand hinausschaut. Die Grundmodelle und Konzepte findet man in SAP S/4HANA wieder, da muss man zunächst nichts Neues lernen. Um die wirklichen Potenziale zu heben, muss man vielleicht auch ein bisschen Abstand nehmen von dem, wie man es immer gemacht hat. Ich denke da an Planung, Konsolidierung als separates System und auch Reporting. Das ist durchaus eine Neuerung, aber das ist eigentlich, wie ich sehe, nur eine Neuerung für diejenigen, die das alte System sehr gut kennen. Wer heute ein Smartphone bedient, bekommt eingebettete Analytics. Der App-Gedanke ist durch persönliche Erfahrungen in der privaten Welt mittlerweile so weit verbreitet, dass er sich ohne große Schwierigkeiten in der Unternehmenswelt durchsetzen wird. Das andere ist dann die Technologiekompetenz, in die der Controller investieren muss, um SAP S/4HANA mit der In-Memory-Technologie verstehen zu können.

**Sie haben zu Beginn unseres Interviews das Thema Stammdatenharmonisierung erwähnt. Welche Bedeutung messen Sie diesem Thema bei?**

**Ernst:** Ich halte das eigentlich für das Thema Nummer eins, wenn es um Digitalisierung und Automatisierung geht. Ziel ist dabei die Maximierung und langfristige Sicherung der Datenqualität sowie eine system- und anwendungsübergreifende Datenkonsistenz. Die Datenqualität selbst kann als Eignung der Daten für die Verwendung zu einem bestimmten Zweck definiert werden. Redundanzen führen i. d. R. dazu, dass der notwendige Datenabgleich zeit- und kostenaufwändig wird. Stammdatenharmonisierung geht nur mit sehr strenger Governance und das ist dann sehr gerne ein technisches und auch sehr langweiliges Thema, aber ohne das wird es nicht funktionieren. Also wie will ich Intelligenz über Kunden oder Kaufverhalten etc. ableiten, wenn ich nicht die richtigen Informationen zusammenbringen kann?

## ■ Ausblick

**Wie wird sich das Produkt SAP S/4HANA in den nächsten Jahren weiterentwickeln? Woran wird derzeit noch gearbeitet?**

**Ernst:** Der Hauptfokus liegt tatsächlich darauf, die Lösung SAP S/4HANA als Cloud-Lösung zur Verfügung zu stellen. Als Alternative

neben dem klassischen On-Premise-Angebot sollen hiermit mehr Wahlmöglichkeiten geschaffen werden.. Natürlich ist der Zeitpunkt günstig, wenn jemand ohnehin den großen Schritt macht, ihn auch in die Lage zu versetzen, darüber zu entscheiden, ob er das noch auf On-Premise machen sollte. Ich denke schon, dass auch Finance und Controlling grundsätzlich Public Cloud-fähige Angebote sind. Ich bin überzeugt, dass sich auch wegen der eben angesprochenen 30–40 % Einsparungen an Mitarbeitern durchsetzen, und auch aufgrund der Kostenstrukturen, die damit verbunden sind.

**In den USA hat SAP kürzlich ein weiteres Produkt vorgestellt. Worum handelt es sich dabei?**

**Ernst:** Das Produkt heißt SAP Leonardo. Der Fokus dieses Angebots liegt darauf, Prozesse wie z.B. Machine Learning oder Advanced Analytics zu unterstützen. Im Zusammenhang mit Internet of Things (IoT) bzw. Industrie 4.0 ist die Idee, dass Plattformen zur Verfügung gestellt werden, auf denen andere ihre Anwendungen aufbauen können. SAP Leonardo bildet aktuell den zweiten Gravitationschwerpunkt von SAP neben SAP S/4HANA. Es nutzt ebenfalls als Plattform SAP HANA, bspw. für die Steuerung von Fertigungsprozessen.

**Herr Dr. Ernst, vielen Dank für das sehr interessante Gespräch.**