

A NACH B

Magazin für Supply
Chain Management,
Außenwirtschaft,
Und IT.

Dezember.2019

Sichtbar sicher

Wie OSRAM seine weltweiten
Trade-Compliance-Prozesse optimiert

Incoterms® 2020:
Neuigkeiten bei den inter-
nationalen Handelsregeln

SAP S/4HANA®:
Was bringt das neue ERP in
Außenwirtschaft und Logistik?

Zollrechtliche Bewilligungen:
Gemischte Bilanz nach
der Neubewertung

■ SAP S/4HANA®

Schöne neue Welt

Der Wechsel von SAP® ERP auf SAP S/4HANA® ist für SAP-Anwender gerade das große Ding. Auch die Prozesse in Außenwirtschaft und Logistik sind betroffen. Wie sich die Migration auswirkt, wo das neue ERP-System Lücken lässt und wie der Umstieg gelingt, beantwortet AnachB.



Das Ende ist nah. Zumindest in der Software-Welt, und dort zumindest für viele SAP®-ERP-Systeme. Schließlich wird SAP® ERP nur noch bis 2025 unterstützt. Danach wird es voraussichtlich keine Updates mehr geben. Sämtliche Lösungen werden auf SAP S/4HANA® optimiert. SAP-Anwender haben kaum eine andere Möglichkeit, als zu wechseln. Insofern lohnt ein differenzierter Blick darauf, welche Chancen das neue ERP-System bietet und welche Herausforderungen der Umstieg mit sich bringt.

Viel Innovationen, großes Potenzial

„SAP S/4HANA® ist tatsächlich mit einer ganzen Menge Innovationen ausgestattet, die für Unternehmen erhebliches Potenzial haben“, sagt Simon Kaul, der beim Softwareanbieter AFI Solutions Projektleiter im Bereich Kundenlösungen ist. Aus seiner Sicht lassen sich vor allem drei Stärken hervorheben. Erstens sorgt die Integration der Datenbank SAP HANA® und damit zusammenhängend die Konsolidierung von Tabellen zu erheblich mehr Geschwindigkeit bei der Verarbeitung von Daten. Damit sind zum Beispiel Analysen in Echtzeit möglich und ganz neue Szenarien realisierbar. Zweitens basieren sämtliche Oberflächen auf SAP Fiori®, wodurch sich eine bessere Usability erreichen lässt. Und drittens ist SAP S/4HANA® neben der herkömmlichen On-Premises-Variante auch in

einer Private-Cloud und einer Public-Cloud-Variante verfügbar. Diese Cloud-Varianten tragen zu einer hohen Skalierbarkeit in Bezug auf die Menge der Anwender und die Menge der Funktionen bei und erlauben eine komfortable Anbindung von mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets.

Transaktionen teilweise nicht mehr enthalten

Allerdings können sich die Innovationen auch nachteilig auswirken. Simon Kaul: „Die Konsolidierung der Tabellen bringt zwar einerseits mehr Performance. Andererseits hat das aber auch dazu geführt, dass eine Reihe von Transaktionen und Prozessen nicht mehr an den gewohnten Orten im System zu finden sind. Manche Transaktionen und Prozesse gibt es gar nicht mehr. Für die Fachbereiche und Nutzer, die davon betroffen sind, ist das natürlich eine echte Herausforderung.“ Und bei der Public-Cloud-Variante kommt noch eine Einschränkung hinzu: Anwender müssen hier nah am Standard bleiben. Prozesse lassen sich nur sehr bedingt an individuelle Anforderungen anpassen.

Erhebliche Lücken bei Außenwirtschaft und Outbound-Logistik

„In den Bereichen Außenwirtschaft und Outbound-Logistik wird es nach unserer Einschätzung mit SAP

S/4HANA® besonders schwierig“, so Markus Strohm, Business Consultant Global Trade Integration bei AEB. „Das liegt daran, dass SAP sich zunächst voll auf die Umsetzung der Finance-Aspekte konzentriert hat, die den Kern bilden. Außenhandelsaspekte spielten bestenfalls eine nachgeordnete Rolle. Im Vergleich zu SAP® ERP werden deshalb sehr viel weniger Transaktionen und Prozesse unterstützt.“

So fehlt zum Beispiel komplett das SAP® Supplier Relationship Management (SAP® SRM). Nicht verfügbar sind auch die Foreign Trade-Komponenten (SD-FT (Sales and Distribution-Foreign Trade) und MM-FT (Material Master-Foreign Trade)), die alle zentralen Außenwirtschaftsfunktionen abgedeckt haben: Intrastat, Präferenzabwicklung, Documentary Payment und Export Compliance.

Neues Modul nur rudimentär ausgeprägt

Als Ersatz bietet SAP S/4HANA® das Modul International Trade, das vor allem grundlegende Funktionen abbildet und zum Beispiel im Bereich der Tarifierung (Hinterlegung von Warentarifnummern, AL-Nummern, ECCN) einige prozessuale Veränderungen für die Anwender mitbringt. So wird bislang lediglich ein kleiner Teil der Funktionen aus SAP® ERP angeboten.

Zwar hat SAP deutlich gemacht, dass der Umfang sukzessive ausgebaut wird. Allerdings sind notwendige

Funktionen wie das Import- und Export Filing sowie die Präferenzkalkulation derzeit nur über SAP® Global Trade Services (siehe unten) möglich. Funktionen zur Sanktionslistenprüfung benötigen den zusätzlichen kostenpflichtigen Erwerb eines Service in der Cloud.

Lücken füllen mit SAP® GTS

Für Unternehmen ergibt sich daraus die Frage, wie sie die entstehende Lücke schließen. Eine Möglichkeit ist, auf SAP® Global Trade Services (SAP® GTS) zu setzen. Die von SAP speziell für das Management der Außenwirtschaft konzipierte Lösung deckt sämtliche Transaktionen und Prozesse optimal ab. Allerdings: „Für die meisten Unternehmen dürfte sich SAP® GTS wirtschaftlich nicht lohnen“, meint Markus Strohm. „Schon die Implementierung kann aufwendig sein, weil Anwender meist lediglich

ein Gerüst erhalten, das sie individuell gemeinsam mit Beratern entlang ihrer eigenen Vorgaben füllen müssen. Und auch der laufende Betrieb ist enorm arbeitsintensiv.“ Besonders problematisch ist das, weil qualifizierte Berater rar sind – es kommt hier also möglicherweise zu Engpässen und mit Sicherheit zu hohen Kosten.

Auf APIs und Standard-Konnektoren achten

„Ein zweite Option besteht darin, eine Software zu nutzen, die unabhängig zur SAP-Landschaft läuft“, sagt Simon Kaul. Zahlreiche auf Außenwirtschaft und Outbound-Logistik spezialisierte und seit Jahren etablierte Anbieter haben entsprechende Lösungen im Programm. Diese sind in der Regel deutlich schlanker als SAP® GTS, verursachen geringere Total Cost of Ownership (TCO) und sind außerdem für die Anwender leichter zu bedienen.

Als Herausforderung kann sich hier der Datenaustausch mit dem ERP-System von SAP erweisen. Wie problemlos der gelingt, hängt von den jeweiligen Schnittstellen ab. Wenn die Software APIs und Standard-Konnektoren für die Anbindung an SAP-Systeme mitbringt, ist das auf jeden Fall vorteilhaft. Eine gute Wahl sind vor diesem Hintergrund auch cloudbasierte Lösungen für die Außenwirtschaft und die Outbound-Logistik, weil deren Anbindung über Webservices vergleichsweise simpel ist und zu guten Ergebnissen führt.

Plug-ins als bessere Alternative

Eine besondere Stellung nehmen SAP-basierte Plug-ins für Außenwirtschaft und Outbound-Logistik ein. Sie bieten Unternehmen zum einen alle erforderlichen Funktionen. Zum anderen lassen sie sich über

Transaktion/Prozess	SAP® ERP (Foreign Trade)	SAP® S/4HANA (International Trade)
1. Intrastat	ja	ja
2. Präferenzabwicklung	ja	Nein
3 Documentary Payment	ja	nein
4. Import Filing und Export Filing	ja	nein
5. Sanktionslistenprüfung	ja	nein

Vergleich wichtiger Außenwirtschaftsfunktionen in den Modulen Foreign Trade von SAP® ERP und International Trade von SAP S/4HANA®.

User- bzw. Customer-Exits nahtlos in den SAP-Standard integrieren – ganz gleich, ob es sich um SAP® ERP oder SAP S/4HANA® handelt, ob die Migration noch ansteht oder bereits abgeschlossen wurde. Durch diese enge Anbindung erge-

So gelingt die Umstellung

Simon Kaul: „Auch wenn der Umstieg auf SAP S/4HANA® ohne Frage einige Schwierigkeiten mit sich bringt, ergeben sich mit der neuen ERP-Lösung für Außenwirt-

lung auf SAP S/4HANA® im Unternehmen auf ein breites Fundament zu stellen. „Die IT-Abteilungen haben das Thema längst auf der Agenda“, sagt Markus Strohm. „Im Management und in den Fachbereichen ist es bislang aber kaum ange-



ben sich einige Vorteile. So lassen sich Prozesse End-to-End gestalten und müssen Daten nur einmal vorgehalten werden. Da so eine einheitliche Datenbasis besteht, sind alle Beteiligten immer auf demselben Stand. Fehler aufgrund von widersprüchlichen Daten sind damit ausgeschlossen. Hinzu kommt, dass die Nutzer in ihrer gewohnten SAP-Umgebung arbeiten und sich nicht auf eine weitere Oberfläche einstellen müssen. Und: Der Aufwand für Anpassung der Plug-ins an ein sich veränderndes SAP-System fällt sehr gering aus.

schaft und Outbound-Logistik auch einige sehr interessante Möglichkeiten – insbesondere wegen der höheren Performance.“ So lassen sich die Daten, die im Verlauf einer Lieferung entstehen, zum einen in Echtzeit auswerten. Zum anderen können die aggregierten Daten vieler Lieferungen ausgewertet werden. Die Ergebnisse helfen, künftige Abläufe zu optimieren.

Wollen Unternehmen diese Möglichkeiten für sich nutzen und soll der Wechsel auf SAP S/4HANA® insgesamt zum Erfolg werden, sollten ein paar Faktoren berücksichtigt werden. Das beginnt damit, die Umstel-

kommen – was unter anderem daran liegt, dass die Migration vor allem als technologische Aufgabe wahrgenommen wird.“

Das greift deutlich zu kurz. Denn anders als Releasewechsel in der Vergangenheit wirkt sich die Migration auf SAP S/4HANA® massiv auf das Business aus. Insofern liegt es im Eigeninteresse jedes einzelnen Bereichs, sich mit den künftigen Einschränkungen und neuen Möglichkeiten auseinanderzusetzen.

Manuelle Prozesse digitalisieren

Konkret bedeutet das, die Prozesse systematisch zu erfassen und zu bewerten: Welche Prozesse existieren überhaupt? Welche sind effektiv und effizient? Wo gibt es Redundanzen, wo besteht noch Potenzial? Und lassen sich Prozesse, die bislang manuell ausgeführt werden, sinnvoll digitalisieren?

Markus Strohm: „Beispielsweise erfolgt nach unserer Erfahrung der Austausch mit Transportanbietern und Logistik-Brokern in vielen Unternehmen noch per E-Mail, manchmal sogar noch immer papierbasiert. Auch in großen Unternehmen sind Transportdienstleister oftmals nur einzeln an das SAP-System angebunden und die teilweise aufwendige Wartung dieser Anbindung ist Aufgabe der eigenen IT. Wird hier mithilfe digitaler Technologien automatisiert, erhöht das nicht nur das Tempo und reduziert den Aufwand, sondern senkt auch die Fehlerquote. Spezielle Plug-ins in Kombination mit SAP S/4HANA® sind hier ein pragmatischer Weg.“

Weniger Customizing, mehr Standard

Wichtig ist also für die Verantwortlichen aus den Bereichen Außenwirtschaft und Outbound-Logistik, sich frühzeitig in die Debatte im Unternehmen einzubringen und ihre Anforderungen deutlich zu machen. Gleichzeitig sollten sie bereit sein,

bestehende Prozesse so weit wie möglich an den Standard von SAP S/4HANA® anzupassen, statt auf einem hohen Grad an Customizing zu bestehen. „Der Vorteil an den Standardprozessen ist, dass sie sehr stabil laufen. Deshalb sollten sie möglichst unverändert bleiben. Die erforderliche Flexibilität bringen dann externe Lösungen“, so Markus Strohm.

Um sich bestmöglich auf den Umstieg vorzubereiten, ist es hilfreich, sich an einer Roadmap zu orientieren:

1. Identifizierung und Bewertung der Prozesse
2. Identifizierung des Optimierungspotenzials – unter Berücksichtigung der Digitalisierungsmöglichkeiten
3. Neugestaltung der Prozesse – unter Berücksichtigung des SAP-Standards
4. Identifizierung der Prozesse oder Teilprozesse, die vom Standard nicht abgedeckt werden, aber erforderlich sind
5. Auswahl geeigneter externer Lösungen
6. Rückbindung auf die Ebene des Unternehmens und des Gesamtprojekts

All das zeigt: Ein Umstieg auf SAP S/4HANA® hat viele Aspekte. Und mit Blick auf die Außenwirtschaft und die Outbound-Logistik, überwiegen die Nachteile erst einmal die Vorteile. Aber: Wer sich frühzeitig mit dem Umstieg beschäftigt, kann die durchaus vorhandenen Chancen für sich nutzen, die Digitalisierung

vorantreiben und neue attraktive Szenarien realisieren. Externe Lösungen, die den SAP-Standard gezielt ergänzen, werden dabei eine wichtige Rolle spielen.

► Der Autor: **Michael Schwengers** ist Mitinhaber einer PR-Agentur in Köln, die sich vor allem mit Technologie im B2B-Umfeld beschäftigt. In den vergangenen Monaten hat er sich intensiv mit den vielen Facetten von SAP S/4HANA® beschäftigt – nun auch im Bereich Außenwirtschaft und Logistik.

Schleppender Umstieg auf SAP S/4HANA®

Die Mehrheit der Anwender ist von SAP S/4HANA® überzeugt. Das ist zumindest das Ergebnis einer Studie der Hochschule Koblenz aus diesem Jahr. Demnach haben zwei Drittel der befragten Unternehmen bislang positive Erfahrungen mit SAP S/4HANA® gemacht. 85 % schätzen dessen Bedeutung als hoch oder sehr hoch ein. Und 87 % wollen den Umstieg nutzen, um bestehende Prozesse zu hinterfragen.

Die Untersuchung zeigt aber auch: Bislang haben nur wenige Unternehmen den Wechsel vollzogen. Lediglich acht Prozent der Teilnehmer haben das neue ERP-System implementiert. Eine aktuelle Investitionsumfrage der deutschsprachigen SAP Anwendergruppe (DSAG) kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. Demnach haben sogar erst drei Prozent der befragten Unternehmen SAP S/4HANA® eingeführt. Fünf Prozent beabsichtigten das für 2019.