

Bernhard Barth

Transkribiert von TurboScribe.ai.

Der deutschsprachige SAP-Podcast für alle, die Cloud verstehen wollen. (0:13) Bernhard, was denkst denn dein Bekanntenkreis eigentlich, was du so täglich bei der SAP machst? (0:19) Ja, die wissen alle, dass ich mich mit Cloud-Software beschäftige, so häufig, wie ich davon erzähle. (0:25) Aber einige denken auch, ach, Computer und so.

(0:28) Dann kannst du bestimmt meinen PC auch auf Vordermann bringen. (0:31) Das kennen wir ja. Was denkst du, Bernhard, werden wir in zehn Jahren von der KI gemanagt oder machen das (0:39) dann doch noch unsere Manager und Managerinnen? (0:43) Ich denke und ich hoffe das natürlich auch, dass das tatsächlich noch die Manager oder (0:49) Managerinnen macht, wobei er oder sie dann sicherlich viele künstliche Assistenten hat, (0:54) die helfen, den Job zu machen und zu führen. Denn das ist die Aufgabe eines Managers, führen. (1:01) Heute sprechen wir über Technologien, Trends und echte Use Cases, damit du dein Business (1:07) aufs nächste Level bringst. (1:09)

Wir sind Sandra und Freddy und heute bei uns Bernhard Barth, Business Architekt für Cloud (1:16) ERP. Jemand, der seit acht Jahren unseren Kunden zeigt, wie und was in der Business Suite (1:23) wirklich möglich ist und drin steckt. (1:25) Bernhard, zum Einstieg nochmal die Business Suite aus der Public Cloud. (1:31) Wie beschreibst du die in deinen ganz eigenen Worten? (1:35)

Ja, die Suite basiert halt auf diesen drei bekannten Ebenen, die Anwendung, die Daten (1:41) und KI, die alle zusammenarbeiten und transformative Auswirkungen erzielen wollen und das (1:47) Beste aus jedem Unternehmen rauszuholen. Wobei das SAP Cloud ERP das Herzstück der Business Suite ist und eine integrierte Suite von (1:56) Geschäftsanwendungen, die End-to-End Geschäftsprozesse in den Bereichen wie Finanzen, (2:00) Vertrieb, Fertigung, Service, Lieferkette und auch Produktion abdeckt. (2:05) Diese cloudbasierten Anwendungen werden als Software als Service den Kunden bereitgestellt. (2:11) SAP Cloud ERP ermöglicht den Unternehmen durch datengetriebene Entscheidungsfindung erhebliche (2:17) Kosteneinsparungen zu erzielen und die Produktivität somit zu steigern.

(2:23) Wenn man das Ganze jetzt mal so ein bisschen zusammenwürfelt, welche Merkmale begeistern dich (2:28) dann am meisten an unserem ERP aus der Cloud?

Also für mich sind es hier drei Säulen, die es zu erwähnen gilt. (2:38) Zum einen Simplify Everyday Work nennen wir das mit dem modernen User Interface aus Apps (2:45) mit Informationen zugeschnitten auf den Anwender, also Inside to Action. Zum Zweiten der modulare Ansatz mit unseren Best Practices.

(2:56) Die Cloud ERP Lösung kann mit dem Business des Kunden wachsen und zusätzlichen Scope aktivieren. (3:03)

Aber Bernhard, jetzt mal eine andere Frage. (3:07) Du, als du gerade reinkamst für unsere Podcastaufnahme, hast du uns so zwei (3:12) Lego-Tütchen mitgebracht und wir waren erst mal ziemlich erstaunt, weil wir dachten, huh, was hat das denn eigentlich mit der Business Suite jetzt zu tun? (3:19) Kannst du uns da mal aufklären? (3:22)

Ja, gerne. Ja, ich habe das mitgebracht, damit ich das auch euch gegenüber ein bisschen (3:28) darstellen kann. Das ist ein Spiel, das ich mit den Kunden ganz gerne spiele. (3:32) Wir bauen eine Ente aus diesen sechs Lego-Steinen.

(3:36) Also der Kunde kriegt so eine Tüte oder jeder Teilnehmer kriegt eine Tüte und dann hat (3:41) der Kunde eine Minute Zeit, daraus eine Ente zu bauen. (3:45) Und ja, jede Ente sieht dann aber eben entsprechend anders aus. (3:48) Und das ist die Idee der Best Practices.

(3:51) Die Lösung, die gebaut wird, ist auf das Unternehmen entsprechend zugeschnitten. (3:56) So wie jede Ente unterschiedlich aussieht, sieht auch dann die Lösung des Kunden (4:01) unterschiedlich aus. (4:03) Das ist eine schöne Analogie.

(4:04) Also man ist richtig greifbar zu verstehen. (4:07) Lego kennt ja wirklich jeder und am Ende kommt wirklich immer ein ganz eigenes Bauwerk (4:11) raus. Ja, sehr schöne Idee.

Aber vielleicht noch mal zurück zu den drei Säulen. Neben diesem Simplify Everyday Work und den Best Practices ist für mich der (4:22) Software-as-a-Service-Gedanke ein weiterer wichtiger Aspekt. (4:27) Zweimal im Jahr liefern wir entsprechende Updates aus und permanent werden neue Funktionen auch im Bereich von KI und Joule, also unserem digitalen Assistenten, dem (4:38) Kunden automatisch zur Verfügung gestellt.

(4:41) Okay, und durch regelmäßige Updates kommen dann die Innovationen quasi rechtzeitig beim Kunden an. Kennen wir ja auch so ein bisschen von unseren Smartphones und den (4:51)

Updates, die wir dann immer wieder bekommen. (4:54) Für welche Verantwortungsbereiche in einem Unternehmen kann Joule denn bereits helfen? (4:58) Ach, ich denke in nahezu allen Bereichen des Cloud ERP und wir als SAP liefern ja auch (5:04) in hoher Geschwindigkeit immer wieder neue Use Cases für unsere Kunden aus.

(5:11) Und wenn wir schon von Use Cases sprechen, welche kannst du denn nennen, die dich (5:16) besonders faszinieren? (5:19) Ich habe mit einem Kunden eine typische Anwendung in JUUL aufgerufen, offene Bestellungen (5:24) auflisten und dann filtern nach einem bestimmten Lieferanten und dann konnte Joule aber, (5:30) der CFO wollte das gerne wissen, wie sind denn die Summen dieser Werte der (5:35) Bestellungen, die

da aufgelistet werden? (5:38) Und dann konnte JUUL eben auf Zuruf mir schnell die Zwischensummen dann auch entsprechend (5:44) bilden. Und das war schon sehr beeindruckend für den CFO, aber auch außerhalb von JUUL (5:50) haben wir tolle Funktionalitäten im KI-Umfeld. Es gibt zum Beispiel so ein Cost Center Review Booklet, also so eine (6:01) Kostenstellenanalyse, die der Anwender macht.

(6:04) Und das ist ja normaler Kostenstellenbericht, wie man ihn vielleicht kennt. (6:09) Aber hier kommt noch eben entsprechend mehr und da macht (6:14) das System dann gleichzeitig die Analyse mit. (6:18) Und dann kriege ich einen entsprechenden Text generiert, der das Ganze entsprechend (6:24) zusammenfasst.

Und das ist schon wirklich echt beeindruckend. (6:28) Ja, vor allem ich spare mir da echt viel Zeit. (6:31) Darum geht es doch am Ende des Tages.

6:33) Ja klar, da ist schon ganz schön viel Potenzial drin. (6:36) Und wie ich das eben besprochen habe, Simplify Everyday Work. (6:40) Lassen wir doch das System die Analyse machen und der Anwender hat dann die Zeit, die (6:45) wichtig ist, Handlungen abzuleiten und wichtige Entscheidungen zu treffen, wie wir das (6:50) eben am Anfang schon bei den Managern und der Managerin entsprechend besprochen haben.

(6:56) Ich würde aber gerne noch eine weitere Joule Anwendung außerhalb unseres Cloud ERPs (7:00) erwähnen wollen. Das ist unser Joule for Consultants, eine (7:06) extra Lösung, die wir unseren Kunden, aber auch den Partnern zur Verfügung stellen. (7:10) Und das ist ein richtig mächtiges Werkzeug, was wir da zur Verfügung stellen.

(7:15) Und spezifische Fragen aus dem SAP Kosmos werden dort beantwortet. Nicht nur SAPnotes, sondern viele andere SAP Datenquellen werden angezapft. (7:26) Der Anwender kann aber auch zum Beispiel ein Coding analysieren oder sich schreiben lassen.

(7:30) Das ist wiederum total beeindruckend, was da geht. (7:34) Absolut. Also irgendwie steckt KI schon überall drin.

(7:38) Gleichzeitig sind wir aber auch noch am Anfang. (7:41) Also da stellt sich natürlich die Frage Wie geht es denn jetzt weiter? (7:45) Wie sieht die Zukunft von AI bei uns in der Business Suite aus? Ja, also wir haben eine sehr, sehr gut gefüllte Roadmap und wollen noch bis Ende (7:55) des Jahres mehrere hundert Use Cases für unsere Kunden ausliefern. (7:59) Dazu gehören eben auch Szenarien, die die Business Suite umfassen. (8:04) Denn wir sollten nicht nur innerhalb einer Anwendung oder eines Systems denken, sondern den Ansatz auf, auf und in der Business Suite denken und KI dort auch (8:18) denken und implementieren. (8:21) Ja, zum Schluss noch eine ganz wichtige Frage. Ich denke, die sich jeder Zuhörer und jede ZuhörerIn jetzt stellt.

(8:30) Wie kann ich denn jetzt mit KI von SAP eigentlich starten? (8:35) Also wir als SAP bieten unseren Kunden entsprechende Workshops zum Thema KI an. (8:39) Gemeinsam schauen wir, was die Anforderungen sind und wir prüfen, welches Potenzial KI (8:45) bietet für das Unternehmen. (8:48) Wir erstellen dann eben auch eine individuelle Roadmap, die industriespezifisch ausgeprägt und somit KI für den Kunden begreifbar macht.

(8:58) Oder der Kunde nimmt an einem unserer Hackathons teil. (9:02) Nicht nur vorgefertigte KI Szenarien nutzen, sondern selber einen Prototypen (9:08) entwickeln. Anwendungsfälle.

(9:10) Der Kunde kommt mit seinen Ideen und sagt, das wäre vielleicht ein Use Case für die (9:14) KI. Und dann wird in diesem Hackathon ein erster Prototyp entwickelt, der dann (9:19) später natürlich auch weiter verfolgt werden kann. (9:24) Ja, das klingt toll.

Wenn ich jetzt mal so ein bisschen zusammenfasse, was wir jetzt (9:29) hier von dir gelernt haben. (9:30) KI ist kein Zukunftsthema mehr, bringt heute schon richtigen Mehrwert (9:36) quer durch alle Unternehmensbereiche. (9:39) Und für unsere Kunden lohnt es sich, jetzt einzusteigen.

(9:43) Auf keinen Fall warten. (9:45) Ja, und Bernhard, dein persönlicher Call to Action an alle Zuhörer und Zuhörerinnen da draußen. (9:52) Jetzt mit KI starten.

(9:55) Sehr gut. (9:57) Gut, dann an alle da draußen, teilt diese Folge mit allen, die bei KI an Science Fiction denken und nicht an ihren Monatsabschluss. (10:06) Danke, Bernhard, dass du dabei warst und uns diese Einblicke gegeben hast zum (10:11) Thema Business Suite und KI.

In diesem Sinne. (10:17) Cloud Mission Completed. (10:19) Tschüss.