

E-3 Exklusivinterview mit Axel Haas und Michael Kleeberg, Co-CEOs von Seeburger

SAP-Fokus gestern, heute, morgen

Die zertifizierten Seeburger-Lösungen sind weltweit bei Tausenden SAP-Anwenderunternehmen im Einsatz. Strategisch bleibt der SAP-Fokus von Seeburger, wie die beiden Co-CEOs Axel Haas und Michael Kleeberg im E-3 Exklusivinterview ausführen.

Seeburger agiert nun schon über Jahrzehnte hinweg mit einem starken SAP-Bezug. Ändert sich daran etwas in der Hana-beziehungsweise in der S/4-Hana-Ära?

Axel Haas: Unsere grundsätzliche strategische Ausrichtung wird durch die nächste Generation der Business Suite S/4 Hana forciert und bestärkt. Wir adressieren SAP-Kunden mit ausgefeilten Lösungen für die B2B-Integration sowie mit maßgeschneiderten und bedarfsgerechten B2B-EAI-Lösungen für unterschiedliche Branchen in gleicher Art und Weise wie seit jeher. Auch in der S/4-Ära geht es um Business Integration wie etwa die Verbindung von Geschäftspartnern oder um Prozessintegration und Prozessverbesserungen. Und das weltweit und über Unternehmensgrenzen hinweg.

Es könnte aber sein, dass mit S/4 verschiedene Prozesse oder Funktionalitäten quasi in den SAP-Standard überführt oder verschiedene Transaktionen neu zusammengeführt werden, mit Auswirkungen auf Partnerlösungen, oder?

Michael Kleeberg: Was S/4 und dessen Branchenausprägungen heute und morgen anbetrifft, stehen wir als langjähriger Partner mit SAP in einem kontinuierlichen Informationsaustausch. Die Seeburger Business Integration Suite BIS ist S/4-kompatibel und unterstützt S/4 als den sogenannten digitalen Kern bei Business-Transformationsvorhaben. Sollten Erweiterungen oder neue Lösungen erforderlich werden – sei es bei der Business Integration Suite oder bei unseren BIS-nahen Applikationen –, werden wir das zeitnah realisieren. Das war hier und dort beim Wechsel von R/2 zu R/3 der Fall und auch bei SAP-ECC. Wir haben uns schon immer als eine Art schnelles Beiboot für SAP-Kunden verstanden, das in der Lage ist, auf neue Anforderungen rasch und lösungsgerecht zu reagieren.

Wie wurde das Seeburger-Cloud-Angebot speziell bei SAP-Anwendern aufgenommen? Deren Neigung hält sich schließlich nach wie vor in Grenzen, unternehmensrelevante Daten oder gar ihr komplettes ERP in die Cloud zu verlagern.

Haas: Unternehmen – seien es SAP-Kunden oder Non-SAP-Anwenderunternehmen



» Auch in der S/4-Ära geht es um Business Integration. «

» Wir verstehen uns als eine Art schnelles Beiboot für SAP-Kunden. «

Axel Haas,
ist Co-CEO von Seeburger.

Michael Kleeberg,
ist Co-CEO von Seeburger.

– verweigern sich in Sachen Cloud-Computing nicht generell. Da muss man differenzieren. Ein sehr großer Teil unserer Kunden aus dem SAP-Umfeld nutzt unser Cloud-Angebot intensiv, hat es sehr schätzen gelernt. Auch, weil sie damit schnell neue Integrationsanforderungen umsetzen können – sei es ein fachliches Thema wie E-Invoicing oder eine neue technische Anforderung, die im Eigenbetrieb ansonsten einen größeren Invest erforderlich machen würde. Oft stehen Sicherheitsbedenken oder Privacy-Anforderungen der Cloud noch im Weg. Hier punktet Seeburger auch mit einer breiten Palette von Private-Cloud-bis hin zu Public-Cloud-Angeboten – und natürlich mit unseren hochsicheren ISO-27001-zertifizierten deutschen Rechenzentren nebst Verträgen nach deutschem Recht. Tatsache ist, dass die Cloud-Nutzung gegenüber der On-premise-Verwendung bei Seeburger mittlerweile die Nase vorn hat, vergleicht man Lizenzentnahmen mit den Cloud-Umsätzen.

Kleeberg: Wer will, kann über den Seeburger

Cloud Store auswählen und eine Vielzahl von Cloud-Services buchen, die auf Branchen-Best-Practices basieren, Unternehmen aus dem Logistik-, Automotive- oder Handelssektor etwa. Firmen aus dem Utility-Bereich können beispielsweise für den Energiehandel eine fertige Cloud-Web-Applikation nutzen – inklusive automatisierter Schnittstellen zu Handelssystemen, für die unsere darunter liegende BIS-Plattform sorgt. Oder Web-Applikationen für die elektronische Rechnungslegung, für die Anbindung von Partnern wie Zulieferer und vieles andere mehr neben klassischen Exchange-/Mapping-Lösungsangeboten. Es war vorausschauend, dass Seeburger früh auf das Thema Cloud gesetzt hat.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

