



Oracle-ERP-Cloud-Implementierung in der Praxis

Simon Koch, Apps Associates GmbH

In diesem Artikel geht es um die Herausforderungen und Anforderungen bei der Ablösung von On-Premises-Lösungen durch die Oracle ERP Cloud. Im Beispiel sollen mehrere Standorte eines Unternehmens vereint und deren Harmonisierung sichergestellt werden. Anhand dieses Projekts der Apps Associates GmbH wird erläutert, wie die Implementierung verläuft und welche Herausforderungen anfallen können. Da die Cloud-Technologie in Deutschland noch recht jung ist, ist dies ein spannendes Thema für die nächsten Jahre. Die Erfahrungen aus aktuellen Projekten liefern eine Menge Eindrücke, die hier geteilt werden.

Seit dem Jahr 2017 hat Apps Associates an der Einführung einer Oracle-ERP-Cloud-Lösung für ein großes amerikanisches Unternehmen aus der Mobilitätsbranche gearbeitet. Die Ausgangssituation in diesem

Unternehmen sah zunächst so aus, dass für die amerikanischen Standorte bereits die E-Business Suite (On-Premises) aus dem Hause Oracle genutzt wurde. In Europa waren allerdings verschiedene andere Systeme im Ein-

satz. Die Anforderung war nun, mithilfe der Oracle ERP Cloud alle in Europa bestehenden Systeme abzulösen und somit auch eine Angleichung der ERP-Systeme an die amerikanischen Unternehmen zu ermöglichen.



Abbildung 1: Deutschland und Amerika in Bezug auf Cloud-Technologien

Die Standorte sollten vereint und dazu die Kompatibilität mit den unternehmensinternen Anforderungen gewährleistet werden. Dabei ist zu bemerken, dass einige Stammdaten direkt aus Amerika gesteuert werden, die europäischen Standorte sonst aber unabhängig handeln (siehe Abbildung 1).

Es stellen sich die Fragen, worin sich die Oracle-E-Business-Suite-On-Premises-Lösung und die Oracle-ERP-Cloud-Lösung unterscheiden und was die amerikanischen Unternehmen in Bezug auf das Thema „Cloud“ anders machen als deutsche Unternehmen. Im Grunde genommen liegen die Unterschiede zwischen der On-Premises- und der Cloud-Lösung in den Anforderungen an die Unternehmensprozesse. In der E-Business Suite kann man unproblematisch das System an die Prozesse anpassen und sich seine Umgebung „zuschneiden“ (lassen), um so die Prozesse des Unternehmens im System abzubilden. Zudem bleiben die Daten im eigenen Haus, auf den eigenen Servern.

Im Gegensatz dazu steht die Cloud-Lösung, die eine kostengünstigere und unabhängiger Standardlösung vorgibt. Allerdings passen nicht alle unternehmensspezifischen Prozesse in diesen Standard und es sind Anpassungen in den einzelnen Modulen der Cloud-Software erforderlich. Je komplexer diese sind, desto kostspieliger wird entsprechend der für das Unternehmen relevante Teil der Cloud.

In Deutschland halten die Unternehmen häufig noch aus vielerlei Gründen an der On-Premises-Lösung fest. Das Vertrauen in die Cloud ist hier schlichtweg noch nicht so groß wie das der Amerikaner. Das liegt beispielsweise daran, dass Unternehmen unberechtigten Zugriff auf sensible Unternehmensdaten befürchten, und an den geltenden Datenschutzbestimmungen – ob sich also der Server-Standort innerhalb oder außerhalb der EU befindet und gegebenenfalls gegen hierzulande geltende Datenschutzbestimmungen verstoßen wird (siehe Abbildung 2).

Aufgrund der einerseits entspannten Sicht der Amerikaner auf das Thema „Cloud“ und der andererseits unterschiedlichen Vorgehensweise bei der Entscheidungsfindung ist der Markt für Oracle Cloud beziehungsweise Cloud-Technologien im Allgemeinen in den USA deutlich größer. Während in Deutschland gerne an erprobten IT-Prozessen festgehalten wird, entscheiden die Amerikaner schneller, ihre bestehenden Prozesse an eine Cloud-Lösung anzupassen.

Die Umsetzung

Für die Implementierung werden die Oracle-eigene Methode „Modern Best Practice“ und Oracle Unified Method (OUM) genutzt. Modern Best Practice ist ein von Oracle entwickeltes Tool, um den Kunden möglichst schnell zum Go-Live zu verhelfen. Fällt hier jedoch auf, dass Anpassungen vorgenommen werden müssen, kommt die OUM zum Einsatz. OUM besteht in diesem Projekt:

- *Conference Room Piloting 1 (CRP 1)*
In dieser Stufe wird die Oracle-Standardlösung vorgestellt. Alle sich hier darstellenden und notwendigen Anpassungen, die von der Standardlösung abweichen, werden als „Deltas“ festgehalten.
- *Conference Room Piloting 2 (CRP 2)*
In der zweiten Stufe wird die Lösung mit allen gewünschten Deltas ausformuliert und dem Kunden vorgestellt.



Abbildung 2: Andere Datenschutzrichtlinien in Europa

- *User-Acceptance-Test (UAT)*
Hier werden die angepasste Lösung vom Kunden auf Funktionalität getestet und die dabei migrierten Daten validiert.
- *Go-Live*
In der letzten Stufe des Implementierungsvorgangs wird das System in seiner endgültigen Form eingeführt.

Herausforderungen in diesem Projekt

Im CRP1 stellte sich heraus, dass Oracle viele der gewünschten Prozesse noch nicht abbilden konnte und somit einige Anpassungen nötig waren. Die drei größten Herausforderungen in unserem Projekt lagen jeweils in unterschiedlichen Modulen. Für die Module „Advanced Pricing“, „Order Management“ und „Manufacturing“ waren besondere Lösungen erforderlich.

Beginnend beim Advanced Pricing stellte sich heraus, dass das Customer Specific Pricing in der Cloud nicht funktioniert hat. Dadurch konnten Preise für unterschiedliche Kunden nicht abgebildet werden. Als erster Schritt wurden also die Customer IDs durch Oracle Transcription Business Intelligence (OTBI) extrahiert, ein flexibles Analyse-Tool, das es seinen Usern erlaubt, Real-Time-Informationen aus den Daten zu ziehen. Anschließend war es erforderlich, ein neues Filterkriterium in der Matrix Class „Pricing Segment“ zu erstellen, um das manuelle Einlesen der Customer-IDs als Drop-Down-Value zu ermöglichen. Über das Manage Segment Screen wurde dann das Mapping von den Customern zu entsprechenden Segmenten vorgenommen. Abschließend wurden daraus folgend die kundenspezifischen Pricing-Strategien und -Assignments erstellt.

Ein weiteres Thema im Bereich des Advanced Pricing war das Configured Item Pricing. Es gab keine Möglichkeit, um Component Pricing zu laden. Als Lösung wurde in Zusammenarbeit mit Oracle eine Anpassung der Pricing-Algorithmen vorgenommen, die es dann ermöglichte, die Modell-Komponenten durch ein Zero-Pricing-Workaround zu bepreisen.

In einem anderen Bereich des Order Management bot die Cloud-Lösung selbst keine Möglichkeiten, Preise manuell zu überschreiben. Das bedeutet, dass Preislisten-spezifische Preise nicht durch manuell eingetragene Preise überschrieben werden können. Nutzer der E-Business Suite haben hier keine Probleme. Als Lösung wurden Extensive Flexfields zum Überschreiben der

Pricing-Funktion angefertigt und die Pricing-Algorithmen modifiziert. Somit konnten die benötigten Funktionen in die vordefinierten Pricing-Algorithmen eingebunden werden. Ebenso wurden Pricing Service Mappings erstellt, um die korrekten Daten abrufen zu können.

Der Bereich Manufacturing/Order Management warf zunächst Schwierigkeiten mit der Order-Fulfillment-Performance und der System-Funktionalität des Manufacturing-Moduls auf. Die Order-Fulfillment-Performance reichte nicht zur korrekten Bearbeitung der Configured Orders. Außerdem reichte die System-Funktionalität des Manufacturing-Moduls nicht für die Bearbeitung der Original-Stücklisten des Unternehmens. Da der Systemcode ineffizient war, wuchs also der Zeitaufwand.

Um hier Abhilfe zu schaffen, wurden die Stücklisten des Kunden angepasst, also beispielsweise die Verschachtelung von Konfigurationen durch Modell-Verschachtelungen weggelassen. Die verschiedenen europäischen Niederlassungen des Kunden passten jeweils die von ihnen benötigten Ausschnitte der Stücklisten an, sodass nur der wirklich genutzte Teil gelistet war. Zusätzlich wurde in Zusammenarbeit mit Oracle ein Codefix zur verbesserten Effizienz generiert. Letzten Endes wurde noch die Instanz skaliert, sodass die Performance genügte.

Eine weitere Herausforderung, die viel Kommunikation und Absprache erforderte,

lag darin, dass der Kunde nach dem Go-live ein neues Warenhaus beziehen wollte. Im Anschluss daran waren auch neue Lager-Strukturen aufzubauen. An dieser Stelle sind Veränderungen vorprogrammiert, die alle zusätzlich in die Cloud eingefügt werden mussten.

Fazit

Dieses Projekt hat gezeigt, dass die Cloud in Deutschland noch in den Kinderschuhen steckt. Die Technologie funktioniert einwandfrei, allerdings stehen noch ein Paar Hürden bevor, bis sich ähnliche Projekte häufen.

Das Unternehmen des Autors vertraut jedoch auf diese Art von Lösung und sieht darin sehr viel Potenzial für die nahe Zukunft. Als Vorreiter dienen hier die USA, da dort schon viele Unternehmen erfolgreich auf die neuen Cloud-Lösungen setzen.

Die Cloud-Lösung ist eine gute Idee, momentan allerdings unter gewissen Bedingungen, denn Oracle-ERP-Cloud-Projekte sind in Deutschland noch selten. Jeder Interessent sollte sich bei der Entscheidung genau über Vor- und Nachteile spezifisch für sein Unternehmen informieren. In der Cloud benötigt man weniger IT-Ressourcen, hat geringere Einführungszeiten und ist weniger gebunden, da die Infrastruktur mit Oracle jederzeit skaliert werden kann, jedoch sind die Datensätze häufig stark anzupassen. Es besteht zudem kein direkter Zugriff auf die Datenbank und der Kunde

ist (bis zum Release 12) zu den Updates von Oracle verpflichtet. Dadurch entsteht die Notwendigkeit, bereits implementierte Anpassungen nach den Updates erneut vorzunehmen.

Je nach Komplexität und Individualität eines Moduls sollte demnach entschieden werden, ob man den Schritt zur Cloud mit allen entstehenden Anforderungen wagt oder nicht. Die essenzielle Frage lautet also: „Welche Vorteile ergeben sich für mein Unternehmen durch die Cloud, was kann vereinfacht werden und was nicht?“

Simon Koch

simon.koch@appsassociates.com

Oracle Corporation gibt Ergebnisse bekannt

Im ersten fiskalischen Quartal 2019 erzielte Oracle einen Gesamtumsatz von 9,2 Milliarden US-Dollar – ein Plus von 1% Prozent in US-Dollar und ein Plus von 2 Prozent währungsbereinigt gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres. Die Umsatzerlöse in den Bereichen „Total Cloud Services“ und „Lizenz-Support“ sowie die Cloud- und On-Premises-Lizenzen stiegen um 2% Prozent auf 7,5 Milliarden US-Dollar. Der Umsatz mit Cloud Services und Lizenz-Support betrug 6,6 Milliarden US-Dollar, während der Umsatz mit

Cloud- und On-Premises-Lizenzen bei 867 Millionen US-Dollar lag.

„Wir sind sehr gut gestartet: Das Ergebnis je Aktie (Non-GAAP) stieg währungsbereinigt im ersten Quartal um 19 Prozent“, sagt Oracle CEO, Safra Catz. „Das starke Wachstum des Gewinns pro Aktie erhöht meine Zuversicht, dass wir ein weiteres Geschäftsjahr mit einem zweistelligen Non-GAAP-Gewinn pro Aktie erreichen werden.“

„Die überwiegende Mehrheit der ERP-Anwendungen, die in der Cloud laufen,

sind entweder Oracle-Fusion- oder Oracle-NetSuite-Systeme“, sagt Oracle CEO Mark Hurd. „Im ersten Quartal steigerten wir unseren Marktanteil, da die Kunden weiterhin zunehmend Oracle Fusion ERP kaufen, um ihre bestehenden SAP- und Workday-ERP-Systeme zu ersetzen. Die Kundenzahl von Oracle Fusion ERP liegt nun bei fast 5.500, während die Kundenzahl von NetSuite ERP jetzt bei mehr als 15.000 liegt. Nahezu jeder Analyst sieht Oracle als Marktführer bei Cloud ERP.“