

## Pionier im Bereich

# SAP Landscape Transformationen

Bildquelle: Datagroup



Datagroup Business Solutions GmbH  
 Marc Hirtreiter, Geschäftsführer Datagroup München  
 Alter: 44  
 Geburtsort: Nürnberg  
 Familienstand: verheiratet, 2 Kinder



**S@PPORT:** Die Datagroup Business Solutions GmbH wurde im Januar 2012 als Consinto GmbH von der

Datagroup übernommen. Für diese war es eine der bis dahin größten Akquisitionen. Welchen Mehrwert hat der neue Geschäftsbereich in den Konzern hineingebracht?

**Marc Hirtreiter:** Die ehemalige Consinto GmbH, bei der ich zum Zeitpunkt der Übernahme Head of Departments war, hatte bereits einen hohen Anteil an wiederkehrenden Managed-Service-Umsätzen im Bereich IT-Outsourcing. Aufbauend darauf konnten wir – nun als Teil der Datagroup – unser neues Produkt „CORBOX“ entwickeln, das Datagroup Mitte 2012 im Markt eingeführt und seitdem stets weiterentwickelt hat. Datagroup hat mit der Akquisition das SAP-Beratungsgeschäft weiterentwickelt.

Dabei profitierten wir auf vielfache Weise von der langjährigen Erfahrung der Consinto GmbH im Carve-Out-Geschäft. Diese war ein Pionier im Bereich SAP-Landscape-Transformationen und hat zahlreiche SAP-Systeme im Rahmen von Carve-Out-Projekten getrennt oder den neuen Gegebenheiten angepasst. Dieses Know-how setzt sich in der Datagroup nun fort.

**S@PPORT:** Sie sind spezialisiert auf SAP-Beratung, Systemintegration und IT-Outsourcing und damit aktiv im lukrativen SAP-Dienstleistungsmarkt. Erst Mitte letzten Jahres hatte die Datagroup mit der insolventen Ulmer IT-Informatik einen Anbieter mit ähnlichem Fokus übernommen. Wie ist diese Integration mittlerweile vorangeschritten, wie ergänzen sich Ex-IT-Informatik und die Business Solutions?

**Hirtreiter:** Wir konnten mit dieser Transaktion weitere 200 motivierte Expertinnen und Experten für SAP,

Infrastruktur und Softwareentwicklung für uns gewinnen. Insbesondere im Bereich SAP konnten wir unser Team damit deutlich verstärken und verfügen heute über die Power von über 500 SAP-Fachkräften. Die IT-Informatik ist mittlerweile eine eigenständige Gesellschaft innerhalb der Datagroup, die Datagroup Ulm. Wir registrieren derzeit eine deutlich gesteigerte Nachfrage unserer Kunden im Bereich Digitalisierung und

### Über Datagroup

Datagroup ist einer der führenden deutschen IT-Dienstleister mit 2.500 Beschäftigten und Standorten in ganz Deutschland.

[www.datagroup.de](http://www.datagroup.de)



„SAP hat erkannt, dass die bevorstehende Transformationswelle nur über ein noch stärkeres Partnernetzwerk möglich ist.“

Industrie 4.0. Gerade die Migrationswelle von SAP R/3 nach S/4HANA zieht stark an. Hier brauchen wir Prozess- und Systemexperten, um unseren Kunden gute Lösungen anbieten zu können. Zusätzlich konnten wir unsere Expertise in Spezialdisziplinen weiter schärfen. Mit der ebenfalls erworbenen IT-Informatik-Tochter Mercoline verfügen wir jetzt über spezielle, in SAP integrierte Außenhandels- und Zollabwicklungslösungen sowie weitere EDI-Expertise. Des Weiteren hoch integrierte SAP-Lösungen mit dem Produkt „OPRA“ im Bereich Serviceabwicklung und Instandhaltung, das von IT-Informatik entwickelt wurde und nun unter dem Dach der Datagroup weiter betrieben wird. Ergänzend haben wir weitere Entwicklungskapazitäten gewonnen, diese haben wir erfolgreich im Bereich Mobile-App-Entwicklung integriert.

**S@PPORT:** *Hauptsitz der Datagroup Business Solutions GmbH ist Siegburg – welche Aufgaben übernimmt dabei der Geschäftsbereich Datagroup München?*

**Hirtreiter:** Wir sehen uns als lokale Markteinheit in der Region Bayern und möchten nahe an unserem Kunden sein. Der Fokus liegt auf unserem Kernprodukt CORBOX als Full-Service-Leistungsangebot für den regionalen Mittelstand.

Eine unserer Kernkompetenzen ist das SAP-Projektgeschäft und hier insbesondere S/4HANA-Transformationen. Dabei sehen wir im Vordergrund den Businessprozess des Kunden und nicht die Technik als Treiber einer Transformation. Unsere SAP-Experten sind darauf geschult, die Prozesse unserer Kunden zu verstehen, Lösungen für sie zu erarbeiten und diese in die neue S/4HANA-Welt zu adaptieren. Hier haben wir beispielsweise den „Value Check“ für S/4HANA entwickelt, eine Methodik, die gezielt Mehrwerte identifiziert und in eine kundenindividuelle Roadmap transferiert. Als einen weiteren Schwerpunkt sehen wir unsere M&A-Expertise und die Beratungs-, Projekt- und Betriebsleistungen in diesem Umfeld. Wir betreuen verschiedene Investoren bei dem potentiellen Erwerb neuer Firmen, analysieren in der sehr frühen Anbahnungsphase die vorhandene IT, entwickeln das Carve-Out-Konzept, Kostenmodelle und unterstützen Investoren bei Verhandlungen sowie Vertragsgestaltung. In diesem speziellen Umfeld betreuen wir durchschnittlich 50 Due Diligences und in der Regel vier bis sechs Carve-Out-Projekte pro Jahr.

**S@PPORT:** *Mit inzwischen über 500 SAP-Fachkräften ist die Datagroup SE einer der führenden Anbieter von SAP-Betriebsservices in Deutschland. Gibt es Pläne oder bereits laufende Aktivitäten im europäischen oder*

*außereuropäischen Ausland? Falls ja, mit welchen Anforderungen kommen die Kunden dort auf Sie zu?*

**Hirtreiter:** Wir legen weiterhin unseren Fokus auf eine Leistungserbringung aus Deutschland und damit haben wir gute Erfahrungen. Unsere Erfahrung zeigt, dass insbesondere das Prozess-Know-how, die Nähe zum Kunden und das Verständnis für dessen Geschäft entscheidend für unseren Erfolg sind.

**S@PPORT:** *Trotz Fristverlängerung der SAP: S/4HANA-Transition-Projekte sind sicher auch bei Ihnen ein wachsendes Geschäft. Greenfield oder Brownfield, welcher Ansatz überwiegt hierbei und warum?*

**Hirtreiter:** Das ist eine häufig und gern gestellte Frage, die sich jedoch so einfach und pauschalisiert nicht beantworten lässt. Tatsächlich muss jede Kundensituation individuell bewertet und die daraus passenden Transformationsstrategien für den Kunden entwickelt werden. Nach unserer Einschätzung ist es entscheidend, inwieweit der Kunde die Bereitschaft hat, Prozesse neu zu gestalten. Gerade dafür ist nach unserer Einschätzung ein Greenfield-Ansatz oftmals passend.

In einem anderen Umfeld sind die Übernahme und der Investitionsschutz der vorhandenen Entwicklungen und Investitionen in das klassische ERP-

System wichtig. Nicht alle Unternehmen verfügen über die Kraft und Ausdauer, Business Prozesse nochmals mit den Fachabteilungen auf den Prüfstand zu stellen und ggf. zu verändern. Hier steht im Fokus die bisherige Funktionalität zu erhalten und in die neue Welt zu überführen oder mit neuen Funktionalitäten zu ergänzen. Diesen Mix aus Brown- und Greenfield bezeichnen wir als Step-by-Step-Greenfield-Ansatz. Bis dato hat sich die Mehrheit unserer Mittelstandskunden für einen Greenfield-Ansatz entschieden.

**S@PPORT:** *Sie sind seit vielen Jahren erfolgreich im SAP-Partnergeschäft. Was, glauben Sie, ist Ihr Erfolgsrezept?*

**Hirtreiter:** Wie in jeder guten Partnerschaft sind insbesondere ein regelmäßiger Austausch und eine enge Abstimmung sehr wichtig für die gemeinschaftliche Entwicklung. Hier haben wir mit unseren jüngsten Veränderungen sicherlich an Bedeutung gewonnen und konnten unsere Aktivitäten mit SAP weiter erfolgreich stärken. Wir freuen uns, dass SAP erkannt hat, dass die bevorstehende Transformationswelle nur über ein noch stärkeres Partnernetzwerk möglich ist und somit auch in unsere Partnerschaft verstärkt Innovationen einbringt. Gerade das SAP-Partnerprogramm rund um S/4HANA-Transformationen gibt uns gute Möglichkeiten, unser Geschäft gemeinsam mit dem Hersteller zu entwickeln. Move in Motion Workshops gemeinsam mit unseren Kunden und SAP als Hersteller sind eine gute Plattform zum Erfahrungsaustausch für Entscheider.

**S@PPORT:** *Als Geschäftsführer eines großen Unternehmens wird Ihnen einiges abverlangt. Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich als selbstständiger Unternehmer behaupten zu können?*

**Hirtreiter:** Wir haben an alle Datagroup-Geschäftsführer einen hohen Qualitätsanspruch, wir möchten Meister der Führung sein. Dies ist für uns essentiell, denn Maschinen sind nicht unser wichtigstes Produktionsgut – es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das ist das Know-how dieser Firma. Folgende Punkte sind dabei essentiell:

- **Change Leader:** Wir müssen Veränderer sein und das in der Natur unseres Wesens, wir müssen Menschen für uns und unsere Ideen begeistern – wir brauchen Follower!
- **Visionär:** Wir leben in einer extrem schnelllebigen Branche, wir müssen schnell Herausforderungen erkennen und uns mit Ideen und Visionen darauf einstellen.
- **Willensstärke:** Die Zusammenhänge sind in der heutigen Welt komplexer, Veränderungen bedürfen Geduld und Ausdauer.
- **Teamleader:** Nur gemeinsam und im Team lassen sich Projekte erfolgreich realisieren. Die nötige Unterstützung und den bestmöglichen Freiraum geben, so sind wir gemeinsam stark und wachsen an unseren Aufgaben.

**S@PPORT:** *Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Womit tanken Sie in der Freizeit Kraft auf?*

**Hirtreiter:** Persönlich mache ich gerne Ausdauersport, im Speziellen Rennrad-Touren. Wenn es die Zeit erlaubt, kann ich Kraft am besten dabei tanken, wenn ich zwei bis drei Stunden mit meinem Rennrad unterwegs bin, die Landschaft genieße und den ein oder anderen Gedanken für Lösungen finde. Der wesentlichste Faktor ist und bleibt dabei aber immer die Familie!

**S@PPORT:** *Welches Buch hat Sie in der letzten Zeit besonders gefesselt und warum?*

**Hirtreiter:** Qualityland von Marc-Uwe Kling. Der Weg der Digitalisierung wird darin am konkreten Beispiel unseres Lebens gut beschrieben, und dies auf sehr dramatische Art und Weise. Konkret geht es auch um die Entmachtung des Menschen – letztendlich entscheiden Maschinen und der Mensch funktioniert.

**S@PPORT:** *Abschließend die Frage: Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?*

**Hirtreiter:** Wir wollen DER Partner für den Mittelstand im SAP-Bereich werden. Datagroup ist der agile IT-Service-Provider mit der höchsten Kundenzufriedenheit, CORBOX das Unternehmens-Betriebssystem für den Mittelstand. Wir wollen unser Unternehmen auch als Arbeitgeber noch attraktiver machen. Wir haben gute Platzierungen in Arbeitgeberbewertungen, wie vom Magazin Focus, wollen aber noch besser werden.

Das Gespräch führte Frank Zscheile.