



# Interview mit Katharina Schraft, Vorstand Business Solutions und Leiterin Business Solutions Community: „Requirements schaffen eine gemeinsame Basis.“

*Nach drei Jahren legte Dr. Thomas Karle seinen Posten als DOAG Vorstand Business Solutions und Leiter der Business Solutions Community nieder und übergab den Stab an Katharina Schraft. Sie wurde im Februar dieses Jahres von den Delegierten auf der Versammlung im Berliner Hotel Estrel zur Nachfolgerin gewählt. Marcos López, Redaktionsleitung Business News, nutzte die Gelegenheit, um mit Frau Schraft, die Vice President NetSuite bei der PROMATIS software GmbH ist, eine „Standortbestimmung der Business Solutions Community“ zu bewerkstelligen, ihre Ideen als neues Mitglied im Vorstand in Erfahrung zu bringen und über ihr Selbstverständnis als Frau in einem von Männern dominierten Business zu reden.*



## Zukunftssicherheit: Ihr Partner für Digitale Intelligenz

**Nachhaltige Technologien für Unternehmen von morgen**

Sie haben die Daten, wir die Vernetzung zum Erfolg – individuell für Ihre Bedürfnisse. Mit innovativen Cloud-Lösungen und Oracle-Applikationen, die eine praxisnahe Umsetzung garantieren. Sicher. Einfach. Überall.

Jetzt informieren: [www.promatis.de](http://www.promatis.de)

ORACLE | Partner

PROMATIS

### **Frau Schraft, Herr Karle trat als Vorstand zurück, die Wahl fiel im Februar dieses Jahres auf Sie. Was verbinden Sie mit diesem Ehrenamt für die DOAG?**

Ich freue mich sehr, dass ich den Vorstand überzeugen konnte, mich für diese Position einzusetzen. Die DOAG begleitet mich schon mein ganzes Arbeitsleben – bereits 2012 durfte ich auf der ehemaligen DOAG Applications in München einen Vortrag über Accounting in Oracle Applications halten, das war dann auch nicht der einzige. Der Bereich Business Solutions hat sehr viel Potential – denn jedes Unternehmen benötigt sie. Meiner Meinung nach fügen die Business Solutions die anderen Bereiche zusammen und bringen am Ende die Anwender in Kontakt mit der IT.

### **Woraus besteht zukünftig Ihre Arbeit beziehungsweise wie sieht Ihre Arbeit in dieser Position konkret aus? Geht es mehr ums „Verwalten“ von etablierten Standards oder ums „kreative Gestalten“?**

Es geht vor allem um den Ausbau von Dingen, die sehr gut funktionieren, wie zum Beispiel die Arbeit der Kollegen rund um NetSuite mit den European NetSuite User Days, die im Herbst zum zweiten Mal stattfinden werden, wie auch um das Erschließen neuer Bereiche in denen Bedarf und Potenzial vorliegt. Es ist also eher ein „kreatives Gestalten“ – ich möchte aber darauf achten, dass die Community die Chance hat, ergonomisch zu wachsen. Es ist eine große Verpflichtung, Aktive zu finden und diese dann aber auch zu „bespielen“.

### **Die Business Solutions Community wurde vor nunmehr 13 Jahren gegründet. Haben Sie schon eine Idee, welche Akzente Sie setzen wollen?**

Vor allem steht akut eine kleine Umstrukturierung an, um die gewachsene Struktur etwas zurechtzurücken und dann im Anschluss stabil ausbauen zu können. Die Fokusthemen der Community und ihre Positionierung innerhalb der DOAG sind formuliert, nun ist der Ausbau dran. Zentral ist weiterhin die digitale Transformation wie auch das Thema Cloud zu betrachten – das ist nichts, was groß überrascht. Es bringt aber, neben der Auswahl eines

ERP-Systems, auch weitere Fragestellungen wie Datenschutz, Compliance oder die optionale Systemarchitektur mit sich. Soweit zur groben Ausrichtung. Zur Umsetzung und der Arbeit in der Community ist mir die Vernetzung sehr wichtig. Mit Kunden, Partnern und auch weiteren Communities – innerhalb wie auch außerhalb der DOAG. Das wird ein bisschen Zeit brauchen – Netzwerke müssen aufgebaut und am Leben gehalten werden. Die Aktiven wollen sich gerne einbringen – je nach den individuellen Möglichkeiten.

### **Inwieweit werden Sie Ihre Netsuite-Expertise einbringen? Sie sind Vizepräsidentin dieser Business Unit bei der PROMATIS software GmbH.**

In den letzten Jahren konnte ich vielfältige Expertise in der ganzen Breite von Business Applications sammeln. Angefangen habe ich als Finance Consultant mit der Oracle E-Business Suite, momentan habe ich im Bereich NetSuite auch Berührungspunkte mit vielen Kunden und Systemen (auch außerhalb der Oracle-Produktfamilie) und begleite Kunden vom Vertrieb bis hin zum Support. Es hilft mir natürlich, auch bei den aktuell „heißen“ Themen mitreden zu können, aber wir sind hier in der Community bereits sehr gut aufgestellt. Ich sehe meinen Schwerpunkt also eher in der Vernetzung und dem Ausbau von ERP-Systemen, um eine vernünftige und robuste Infrastruktur zu gewinnen.

### **Sie sind ebenso Expertin für Compliance-Fragestellungen. Wie hat sich dieses Thema im Lichte von DSGVO, Nachhaltigkeit, Corona und Krieg verändert? Gibt es eine gesteigerte Achtsamkeit für dieses Thema oder drängt zum Beispiel die aktuelle Inflation regelrecht dazu mit Blick auf die Betriebswirtschaftlichkeit und Konkurrenzfähigkeit den Gewinn wieder mehr in den Fokus zu nehmen und nicht die Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien und „guten Absichten“?**

Die verschiedenen Ansätze gibt es natürlich immer – Fokus auf Gewinn oder eher traditionelle Ansätze. Ich denke, dass die Unternehmen, welche sich eine ERP Lösung im mittleren bis höheren Preissegment anschaffen, sich eine reine Gewinnerorientie-

rung ohne die Basics nicht leisten können. Mit der Digitalisierung und dem globalen Einsatz von Systemen ergeben sich gewungenermaßen neue Compliance-Fragestellungen für Unternehmen. Wer heutzutage zum Beispiel im eCommerce aktiv ist, kann sehr schnell in vielen Ländern außerhalb Deutschlands steuerpflichtig sein. Und jedes Land hat sehr individuelle Anforderungen was Compliance und Berichterstattung betrifft. Zudem gibt es viele neue Anforderungen an Digitalisierung. Ermöglicht wird das auch durch moderne Systeme in der Cloud, welche die „Internationalität“ auch in der DNA haben. Zu bedenken ist nur: automatisch geht das alles nicht. Und insbesondere bei neuen Firmen liegt oft auch der Fokus zunächst nicht auf Finanzrahmen und Compliance. Hier sind Vorsicht und ein erfahrener Partner das A und O. Auch hier würde sich die DOAG Business Solutions Community gerne als vertrauenswürdiger Partner anbieten.

### **Corona scheint vorbei. Die App wurde ganz offiziell abgeschaltet, das heißt sie wird nicht mehr weiterentwickelt, Begegnungsmittelungen wurden eingestellt und sie soll aus den App Stores verschwinden. Wie sieht Ihr Blick zurück aus? Was haben wir aus der Pandemie gelernt? Was können wir verbessern?**

Die Pandemie hat Potenziale in verschiedensten Bereichen aufgezeigt. Neben sehr offensichtlichen Themen wie Digitalisierung denke ich, dass auch diese Phase der Isolation eine starke persönliche Wirkung auf jeden hatte. Konzepte wie Work-Life-Balance, Geschäftsreisen, Homeoffice und Arbeitsplatzattraktivität stehen nun oft in einem anderen Licht da – sowohl von Arbeitgeber – als auch Arbeitnehmerseite. Unternehmen arbeiten an ihren Grundwerten. Zudem war es eine Zeit, in der man gegebenenfalls seine aktuelle Situation überdacht und sich umorientiert hat, vielleicht auch, weil sich manche Arbeitgeber und Geschäftsfelder als sicher herausgestellt haben. Für mich selbst war die Pandemie eine sehr intensive Zeit, in der tatsächlich weiterhin viel zu tun war – auch dank einem Job im stark digitalisierten Umfeld. Ich würde mir wünschen, dass wieder mehr Wert auf bedeutungsvolle Begegnungen gelegt wird im Kontrast zu den Arbeitsta-

gen voller Zoomcalls, die sicher viele von uns erlebt haben.

**Während sich die DOAG öffnet und das O für Oracle in der Namensgebung ganz bewusst und offiziell „verschwunden“ ist, sind die Business Solutions weiterhin eine Domäne von Oracle. Bleibt Oracle auch weiterhin der entscheidende Treiber dieses Segments? Wie sieht es mit der „Konkurrenz“ aus?**

Die Zukunft und eigentlich auch schon gelebte Realität, ist eine Architektur, die sich aus „best of breed“-Lösungen von verschiedenen Anbietern zusammensetzt. Das kann zum Beispiel so aussehen, dass eine Oracle Cloud Lösung mit lokalen Payroll-Systemen integriert werden, oder auch eine Oracle HCM-Lösung welche mit SAP-Systemen zusammenarbeitet – da sie nun mal best of breed ist ☺. Im Kern werden wir uns weiterhin mit Oracle-Systemen beschäftigen und die Community auch in diese Richtung weiter ausbauen. Dem offenen Austausch mit nicht-Oracle Gruppen steht das nicht im Wege, ganz im Gegenteil. Es macht zum Beispiel sehr viel Sinn, sich mit anderen Communities zu gemeinsamen Themen zusammenzufinden und voneinander zu lernen.

**Das Thema der aktuellen Ausgabe der vorliegenden Business News ist ja Requirements Engineering. Gerade bei Business Solutions ist dies ein zentraler Punkt, da durch die Standardsoftware-Pakete viele Requirements „vorimplementiert“ sind und auf der anderen Seite Einschränkungen bezüglich Erweiterbarkeit solcher Pakete zu berücksichtigen sind. Wie können hier Lösungsstrategien für Kunden bei einer Implementierung aussehen? Sind gegebenenfalls unterschiedliche Ansätze je nach verwendeter Oracle Produktfamilie zu empfehlen?**

In den Grundzügen muss man sehen, dass es in der Implementierung und dem Betrieb von Systemen wichtig ist, eine Art des Requirements Engineerings zu betreiben. In meinen Projekten habe ich festgestellt, dass die Art, die Detailtiefe und die Durchführung oft nicht vom System abhängt, sondern von der Konstellation Berater – Kunde. Berater bringen Ansätze und im Idealfall auch Materialien mit, diese müs-

sen aber insbesondere vom Kunden angewandt werden.

**Warum ist denn Requirements Engineering so wichtig?**

Requirements schaffen eine gemeinsame Basis. Sie sind in Summe die knackigere Version eines Lastenheftes, in denen der Kunde ganz klar seine Vorstellungen ausdrückt. Ohne diese Requirements findet man sich meiner Erfahrung nach sehr schnell in verfahrenen Situationen wieder, da man zu einem, oft späten, Zeitpunkt feststellt, dass Wunsch und Realität vielleicht gar nicht auf einen Nenner zu bringen sind. Um das Requirements Engineering effektiver zu machen, wird oft mit Entwürfen, fertigen Paketen oder Modellen gearbeitet, um schneller und effektiver zu möglichst treffsicheren Requirements zu gelangen. Der ideale Prozess ist oft so: Kunde stellt Beschreibung in Vertriebsphase bereit, Anbieter mappt das auf Systemfunktionalität und stellt so dar, dass das System prinzipiell auf einem (gegebenenfalls hohen) Level geeignet ist diese Anforderungen zu erfüllen. Das Projekt beginnt, dann stellt der Partner eine Basis für detaillierte Requirements bereit, zum Beispiel durch Listen oder Abfrage in Fragebögen. Diese können dann in einen Initial-Setup einfließen oder diskutiert werden, wenn diese Wünsche nicht im System umsetzbar sind. Dann, nach der Implementierung, kann der Kunde die Requirements, welche nun in Form von Testfällen vorliegen, nutzen, um das System zu validieren. Zum Ende des Projekts sind dann die Requirements eine gemeinsame Basis für Kunde und Partner, um das Projekt abzuschließen.

**Die Gender-Diskussion hat mittlerweile viele Ebenen der gesellschaftlichen Wahrnehmung erreicht, von der Verteilung und Besetzung von Posten über die Unterschiede der Entlohnung bis zu Rente, da Frauen mit Kindern durch Schwangerschaft, Geburt und Stillzeiten Einbußen zu beklagen haben. Auch der Vorstand der DOAG ist mehrheitlich männlich besetzt, sie sind eine von zwei weiblichen Vorständen. Nehmen Sie ihre Rolle als Frau sowohl bei Ihrem Arbeitgeber als auch im DOAG Vorstand als eine besondere wahr?**

Vor allem denke ich, dass das zentrale Element die Diversität ist, nicht unbedingt eine Quote bezüglich Frauen. Organisationen wie Vereine leben davon, Mitglieder zu gewinnen. Firmen möchten Bewerber anziehen. Eine diverse Belegschaft sorgt dafür, dass sich auch vielfältigere Mitarbeiter oder Mitglieder angesprochen fühlen. Mit der Diversität kommen dann auch Anforderungen und Herausforderungen auf die Unternehmen zu, für diese dann Lösungen gefunden werden können. Ich fühle mich als Frau bei der DOAG wie auch bei meinem Arbeitgeber sehr wohl, da ich bei beiden nicht das Gefühl habe, aufgrund meines Geschlechts anders behandelt zu werden. Somit hoffe ich, dass das auch sichtbar ist für andere junge Frauen und diese sich bestärkt fühlen den Schritt in die IT, ins Management und auch in Vereine zu gehen und sich zu engagieren.

**Frau Schraft, herzlichen Dank für das Interview!**



**Katharina Schraft**  
katharina.schraft@doag.org

Katharina Schraft ist Vorstand der Business Solutions der DOAG. Sie ist seit 2010 bei der PROMATIS Unternehmensgruppe am Hauptsitz in Ettlingen (TechnologieRegion Karlsruhe) tätig und hat ihren Schwerpunkt in der ERP-Beratung mit Fokus auf Finance. Seit 2018 ist sie Vice President und Leiterin der Business Unit NetSuite bei PROMATIS und berät Kunden unter anderem in strategischen Buchhaltungs- und Compliance-Fragestellungen.

Early Bird  
bis  
**9.10.**

# European NetSuite User Days



IN NÜRNBERG

[netsuite.doag.org](https://netsuite.doag.org)



**DOAG**