

EIN JITTERBIT-BERICHT

SaaS-Partnerschaften im Zeitalter der Hyperautomatisierung

*Eine Umfrage unter
EMEA Systemintegratoren*

 Jitterbit



EINLEITUNG

Beenden Sie die Unternehmenstransformation – wir befinden uns jetzt fest im Zeitalter der Hyperautomatisierung.

Nach einer Zeit immenser digitaler Transformation, in der Unternehmen gezwungen waren, schnell Tausende neuer Softwarekomponenten zu integrieren, um eine neue, digitalere Welt zu ermöglichen, sind wir nun in die nächste Phase eingetreten; Hyperautomatisierung.

Die Geschwindigkeit der Innovation verlangsamt sich offensichtlich nicht. Das unglaubliche Veränderungstempo der letzten Jahre hat neue Maßstäbe gesetzt. Die Automatisierung aller möglichen Geschäftsprozesse ist für Unternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, mittlerweile obligatorisch geworden.

Natürlich gibt es keine Automatisierung ohne die Integration und Verbindung all der verschiedenen Software, Plattformen und Technologien, die in jeden Prozess, jedes Produkt und jede Dienstleistung einfließen.

Hier bei Jitterbit wollten wir herausfinden, wie Kunden von Systemintegratoren über Hyperautomatisierung denken. Was treibt ihren Wunsch nach Automatisierung an und sind sich Systemintegratoren dessen bewusst? Ist der Zusammenhang zwischen Integration und Automatisierung verstanden? Sind sich Systemintegratoren der Vorteile einer Partnerstrategie bewusst, um die Automatisierung für ihre Kunden und das Wachstum für sich selbst zu erleichtern?

Wir wollten auch verstehen, wie Automatisierung und Integration wahrgenommen werden – sowohl von Systemintegratoren, auf die sich so viele Unternehmen verlassen, als auch von ihren Geschäftskunden selbst. Interessanterweise haben unsere Untersuchungen ergeben, dass

76 % der Systemintegratoren der Meinung sind, dass ihre Kunden die Automatisierung immer mehr als die Integration schätzen.

Dies trifft den Kern des Wertversprechens jedes Systemintegrators und weist auf die potenzielle Unterbrechung langjähriger Kundenbeziehungen in diesem neuen Zeitalter der Hyperautomatisierung hin. Damit Systemintegratoren inmitten so vieler Störungen erfolgreich sein können, müssen sie sich als Wegbereiter für eine stärkere Prozessautomatisierung neu positionieren und gleichzeitig ihre Spitzenkompetenz in der Integration beibehalten.

Wenn Systemintegratoren die Herausforderung mit der Unterstützung strategischer Partner und durch die Nutzung neuer Tools und Technologien direkt meistern können, besteht für sie die Möglichkeit, ihr Kundenangebot zu erweitern und im Zeitalter der Hyperautomatisierung relevant zu bleiben.

Wir haben langjährige Beziehungen zu unseren Systemintegrationspartnern in ganz EMEA. Wir kennen den enormen Wert und die Möglichkeiten, die sie für ihre Kunden schaffen, aus erster Hand. Wir hoffen, dass dieser Bericht dieser wichtigen Gemeinschaft von Systemexperten einen besseren Einblick in Makrotrends gibt und ihnen hilft, die Hyperautomatisierung für ihren – und den ihrer Kunden – Erfolg zu nutzen.



Joost De Bot
VP & GENERAL MANAGER, EMEA
 Jitterbit

Methodik und Stichprobe

Dieser Bericht basiert auf anonymisierten Daten, die vom Marktforschungsunternehmen Norstat von 100 erfahrenen Systemintegratoren aus Großbritannien, Benelux und DACH gesammelt wurden. Diese Fachleute kommen aus einer Reihe von Branchen, darunter IT, Finanzen und professionelle Dienstleistungen. Sie haben eine Reihe von Rollen in ihren Unternehmen, darunter Digital Transformation Leads, CEOs und Betriebsleiter. Die Größe ihrer Unternehmen reicht bis zu mehr als 5.000 Mitarbeitern, ebenso wie ihre Kundenstämme, die von weniger als 10 Kunden bis zu mehr als 40 reichen. Die Untersuchung wurde im April 2022 durchgeführt.

ABSCHNITT 1

Willkommen im Zeitalter der Hyperautomatisierung

Die Position der Integration als treibende Kraft hinter der Unternehmenstransformation wurde durch die jüngste Zeit unerwarteter Ereignisse und Veränderungen unterstrichen.

Globale Ereignisse haben mehr Geschäftstransaktionen und interne Prozesse online getrieben als je zuvor und einen scharfen Schwenk hin zu Remote- und verteiltem Arbeiten ausgelöst – was zu einem nie zuvor gesehenen Druck auf die digitalen Fähigkeiten unserer Unternehmen geführt hat.

Die digitalen Grundlagen von Organisationen auf der ganzen Welt wurden offengelegt und ihre Infrastruktur durch diese neuen Anforderungen erschüttert – was das durchschnittliche Unternehmen dazu zwang, seine Digitalisierung laut McKinsey-Forschung allein im Jahr 2020 um das Äquivalent von sieben Jahren gegenüber früheren Raten zu beschleunigen.

Integrations- und ERP-Lösungen untermauerten die Reaktionen vieler dieser Unternehmen – sie verbanden die Punkte zwischen den Tausenden von Softwarelösungen, Plattformen und Technologien, die Unternehmen schnell implementierten, um ihre Produkte und Dienstleistungen für Kunden bereitzustellen.

Schritt halten

Das Erstaunlichste ist jedoch vielleicht nicht, dass diese schnelle Phase des Wandels stattfand, sondern dass sie seitdem aufrechterhalten wird und unsere Erwartungen, was getan werden kann und wie schnell in diesem Prozess umgestaltet wird, verändert hat.

Diese Zeit war keine Episode, sondern der Beginn einer neuen Ära. Und um wettbewerbsfähig zu bleiben, investieren Unternehmen in Möglichkeiten, noch schneller voranzukommen und intelligenter zu arbeiten – bestätigt durch Jitterbits allererste Trendberichtsstudie: „[The Road to Digitalization After the Pandemic—The Integration Trends Driving EMEA Recovery](#)“. Der im November 2021 veröffentlichte Bericht enthüllte, wie sich 2.000 Kunden in ganz EMEA dazu verpflichtet haben, ihren Weg aus den Herausforderungen der letzten zwei Jahre zu meistern.

Dazu gehörte eine 99-prozentige Steigerung der Ausgaben für die E-Commerce-Integration und eine 72-prozentige Steigerung der Mitarbeitererfahrung. Dieses Investitionsniveau zeigt keine Anzeichen eines Rückgangs. Laut einer Studie von Gartner aus dem Jahr 2022 planen 34 % der US-CIOs, die Investitionen in Integrationstechnologien, APIs und API-Architekturen zu erhöhen.

Diese Veränderungen haben die IT-Teams verständlicherweise enorm unter Druck gesetzt, da die Mengen an Prozessen und Daten, die sie für den Rest ihrer Unternehmen verwalten und verbinden müssen, sprunghaft ansteigen.

Wie ganze Unternehmen darum kämpfen, sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten über Wasser zu halten

Ungewissheit tun dies auch IT-Teams unter dem Gewicht der zusätzlichen Verantwortung und der Notwendigkeit, Ausgaben zu reduzieren und gleichzeitig die betriebliche Effizienz zu verbessern.

GRAFIK 1

Reaktionen auf die Aussage: „Hyperautomatisierung ist eine wichtige Geschäftspriorität für Kunden von EMEA Systemintegratoren im Jahr 2022.“



Einführung in die Hyperautomatisierung

Gartner hat die Notwendigkeit, den Betrieb zu transformieren und in einem stark beschleunigten Tempo zu arbeiten – die schrittweise Abschaffung manueller Prozesse und der damit verbundenen technischen Schulden – als einen der wichtigsten strategischen Trends für Unternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, sowohl für 2021 als auch für 2022 identifiziert.

Sie nannten den Ansatz „**hyperautomation**“, was den geschäftsorientierten, disziplinierten Ansatz bedeutet, bei dem Unternehmen schnell so viele Geschäftsprozesse wie möglich identifizieren und automatisieren, indem sie eine vielfältige Mischung von Tools verwenden (siehe Abbildung 1).

Es ist ein Ansatz, der den Schlüssel für Unternehmen darstellt, um diese Zeit des extremen Wandels und Wachstums angemessen zu bewältigen. Unternehmen aller Art können von der Leistungsfähigkeit der Hyperautomatisierung profitieren. Viele haben dies bereits getan und eine Hyperautomatisierungsstrategie eingeführt, um Prozesse in einer Reihe von Bereichen zu verbessern – von der Kreditorenbuchhaltung (Empfang, Verarbeitung und Bezahlung von Rechnungen) bis hin zum Auftragsmanagement (Extrahieren von Auftragsinformationen aus der Kundenkommunikation, Aktualisieren von Systemen auf der Grundlage von Auftragserteilungen und -stornierungen usw.). Auslösen notwendiger Aktionen).

Durch die Nutzung dieser Lösungen können Unternehmen – insbesondere ihre IT-Teams – mehr erreichen, ohne mehr Ressourcen zu benötigen. Aber mehr als nur über Wasser zu bleiben, Hyperautomatisierung glättet a Weg zum Wachstum.

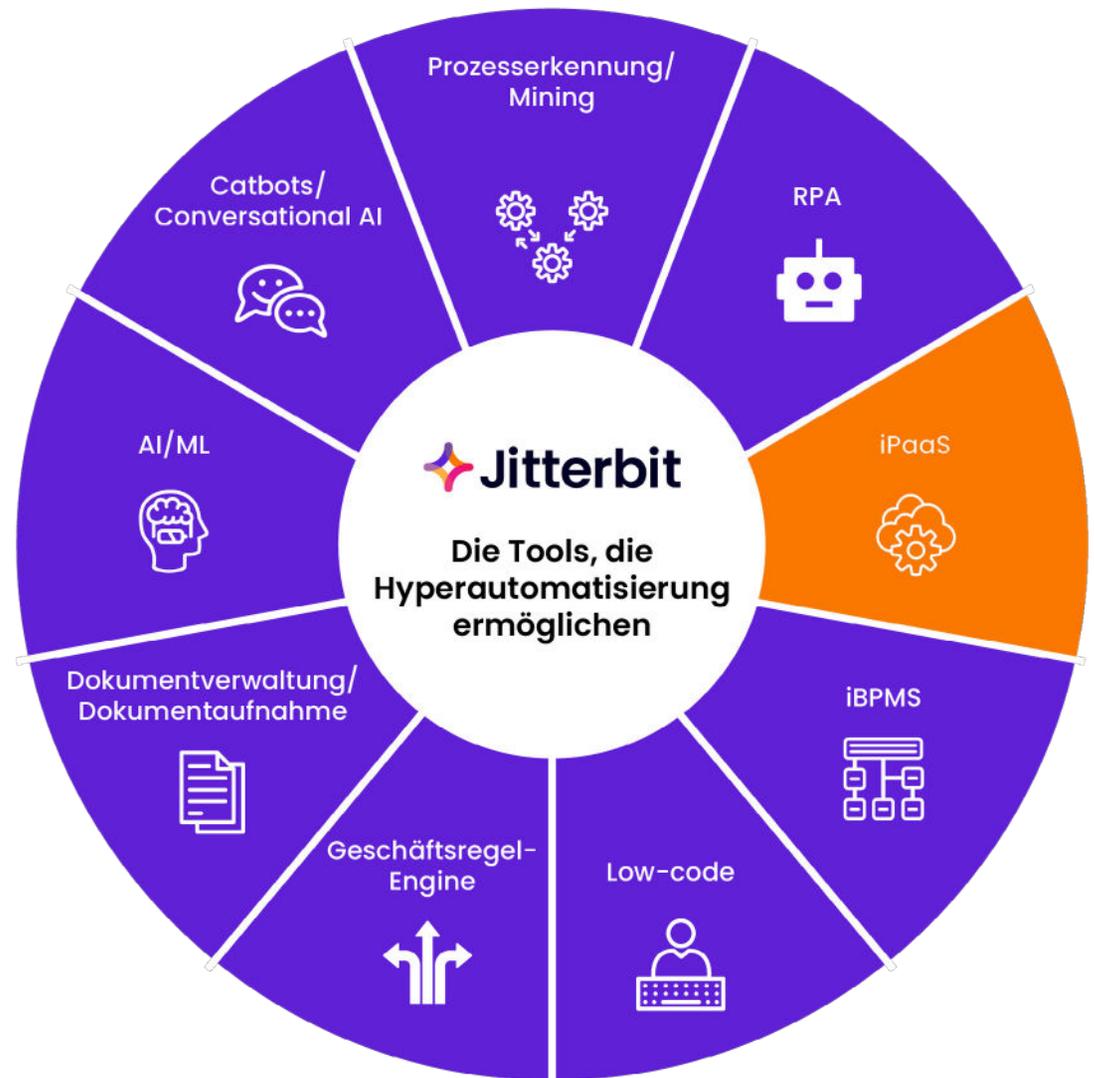


ABBILDUNG 1

Die Tools, die Hyperautomatisierung ermöglichen

Automatisierung ermöglicht es Teams:

- › Vermeidung von Fehlern und Zeitverschwendung durch menschliches Eingreifen, wodurch Prozesse effizienter gestaltet und Prozesse beschleunigt werden
- › Steigern Sie dadurch die Produktivität, indem Mitarbeiter von sich wiederholenden Aufgaben befreit werden, um sich auf höherwertige Tätigkeiten zu konzentrieren
- › Verbessern Sie die Agilität, indem die Digitalisierung es Teams ermöglicht, Werbung zu machen geeignet für eine sich verändernde Geschäftslandschaft
- › Effektive Zusammenarbeit dank schnellerem Datenaustausch und nahtloser Kommunikation zwischen den Betrieben.



Laut **Gartner** wird der Markt für Hyperautomatisierungstechnologie im Jahr 2022 596,6 Milliarden US-Dollar erreichen, wobei Unternehmen im Jahr 2023 25 % mehr Aufgaben autonom ausführen können und können. Betriebskosten im folgenden Jahr um **30 %** senken, wenn sie eine Hyperautomatisierungsstrategie mit neu gestalteten Betriebsabläufen kombinieren. Inmitten des Chaos der letzten Zeit, alt

Infrastrukturen und alternde manuelle Prozesse begannen zu knarren, und zwar schnell. Stattdessen beginnen Unternehmen, das Zeitalter der Hyperautomatisierung zu begrüßen. Bald wird es keine Option mehr sein, sondern die Grundlage dafür, wie Unternehmen alles in Zukunft tun müssen – eine Bedingung für ihren Fortbestand.

Auch die Welt der Systemintegratoren wird sich durch diese Verlagerung hin zur Hyperautomatisierung verändern – ein Trend, dem sich die von uns befragten Systemintegratoren – und ihre Kunden – sehr wohl bewusst sind. Unseren Untersuchungen **zufolge stimmen 64 % der Befragten zu, dass die Hyperautomatisierung für ihre Kunden im Jahr 2022 eine wichtige Geschäftspriorität ist (Grafik 1).**

Systemintegratoren sind sich der Bedeutung der Hyperautomatisierung für sie, ihre Kunden und ihre Zukunft klar bewusst. Akzeptanz und Priorisierung sind die ersten Schritte auf dem Weg zur Hyperautomatisierung. Im weiteren Verlauf dieses Berichts werden wir sehen, was Systemintegratoren auf dem Weg zur Hyperautomatisierung sonst noch erwarten können und wie sie die damit verbundenen Herausforderungen am besten meistern.

SEKTION 2

Was bedeutet Hyperautomatisierung für Systemintegratoren?

Jeder Sektor wird vom Beginn des Zeitalters der Hyperautomatisierung betroffen sein, und daher muss jedes Unternehmen eine Hyperautomatisierungsstrategie entwickeln, um sich in dieser neuen Landschaft zurechtzufinden.

Für das Systemintegrator-Ökosystem ist das nicht anders – das Zeitalter der Hyperautomatisierung hat enorme Auswirkungen auf Systemintegratoren, ihre Beziehungen zu Kunden und die Stabilität des Ökosystems als Ganzes.

In diesem Abschnitt des Berichts erläutern wir fünf Möglichkeiten, wie die Hyperautomatisierung die Landschaft für Systemintegratoren verändert.

Fünf Wege, wie das Zeitalter der Hyperautomatisierung die Welt der Systemintegratoren erschüttert



01

Wahrnehmungsstörung

Unternehmen sind sich zunehmend der Notwendigkeit bewusst, sicherzustellen, dass ihre Lösungen vollständig integriert sind, um sicherzustellen, dass ihre digitalen Fähigkeiten so gut sind, wie sie sein müssen. Aber sie nehmen auch den Preis der Integration zur Kenntnis.

Wenn ein Unternehmen eine neue Lösung kauft, weiß es jetzt, dass es auch bezahlen muss, um es in den Rest seiner digitalen Infrastruktur zu integrieren. Für jeden US-Dollar, der für Software ausgegeben wird, geben sie 4–5 US-Dollar für die Anpassung und Integration dieser Lösung aus. Laut Gartner führt dies dazu, dass IT-Teams 34 % ihres Budgets für Integrationsprojekte ausgeben.

Obwohl sie sich ihres Wertes bewusst sind, sehen Unternehmen, dass die Integration die Gesamtbetriebskosten erhöht und Druck auf diejenigen ausübt, die die Integration durchführen, um die Kosten niedrig zu halten und die Effizienz zu verbessern. **Vielleicht ist dies der Grund, warum Systemintegratoren ihre eigenen Kunden mit 42 % der Befragten als Ursache für große Störungen ansehen.** Befragte stufen ihre eigenen Kunden hoch ein (Grafik 2). Kunden wollen ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, und heute liegt der wahre Wert darin, so viele Prozesse wie möglich zu automatisieren, um dies zu erreichen.

02

Beziehungsstörung

Überhöhte Gesamtbetriebskosten können Unternehmen dazu bringen, nach alternativen Ansätzen zu suchen – etwa zu prüfen, ob sie sich selbst um Integrationsprojekte kümmern können.

Wenn eine neue Anforderung einen systemübergreifenden Prozess oder Workflow ändert, müssen Geschäftsteams traditionell darauf warten, dass IT-Mitarbeiter eine Integration kundenspezifisch programmieren. In der Eile zur Digitalisierung, die wir derzeit erleben, kann diese Wartezeit lang sein. Low-Code-Anwendungen haben dies zu einer geringeren Hürde gemacht, da Mitarbeiter außerhalb des IT-Teams ihre eigenen Integrationen erstellen können, wodurch die Verzögerung beseitigt wird.

Dies wird in unserer Studie hervorgehoben, wobei Systemintegratoren die Verfügbarkeit von Selfservice-iPaaS (von 42 % ausgewählt – Grafik 2) und die zunehmende Kundenakzeptanz von Cloud-Lösungen (von 52 % ausgewählt – Grafik 2) als stark störende Faktoren für ihre Arbeit bezeichnen.

Im Gespräch mit EMEA Systemintegratoren wird deutlich, dass ihre Kunden von Lösungen profitieren, auf die sie selbst direkt zugreifen können.

Die Folge davon ist eine Veränderung in der Beziehung zwischen Systemintegratoren und ihren Kunden, wobei Kunden sich mehr auf Self-Service-Low-Code-Tools wie iPaaS und APIs verlassen als die Systemintegratoren, die sie zuvor unterstützt haben.

GRAFIK 2

„Antworten auf die Aussage: „Was sind derzeit die größten Störfaktoren für Ihr Unternehmen?““

54%

Marktplätze für Online-Lösungen, z. B. The Hut Group

52%

Erhöhte Kundenakzeptanz von Cloud-Lösungen

47%

Andere Systemintegratoren

38%

Andere globale SIs / Große Beratungsunternehmen

42%

Self-Service-iPaaS

42%

Ihre eigenen Kunden

20%

Wir werden nicht gestört

Wir haben die Befragten gebeten, diese sieben Optionen von 1 bis 7 einzustufen, wobei 1 die störendste ist. Die Prozentsätze oben zeigen den Prozent der Leute, die diese Option in ihre Top 3 aufgenommen haben.

03

Technologiestörung

Die Annahme von Cloud-basierten Tools durch Kunden, um die Integrationsarbeit intern durchzuführen – und der daraus resultierende „Best-of-Breed“-Ansatz bei der Anbietersauswahl, den dies bei Unternehmen fördert – hat einen weiteren großen Einfluss auf das Systemintegrator-Ökosystem. Dieser Schritt entlastet Unternehmen von ihrer Abhängigkeit von monolithischen Lösungen und reduziert damit ihre Abhängigkeit von Systemintegratoren, die die Integration dieser Lösungen unterstützen.

04

Störung des Marktplatzes

Diese drei Störfaktoren verändern das Leben von Systemintegratoren. In der alten Welt waren Kunden auf das Fachwissen eines Systemintegrators angewiesen, an den sie sich wenden würden, um Hilfe bei der Erfüllung ihrer jeweiligen Integrationsanforderungen zu erhalten. Damals waren Systemintegratoren ein riesiges Teil des Integrationspuzzles.

Jetzt, da die bestehende Landschaft zerbricht, ist eine zusätzliche Herausforderung für Systemintegratoren in Form von konkurrierenden Lösungsanbietern aufgetaucht. Wir sehen, dass alternative Optionen in Form wachsender, dynamischer Marktplätze für Lösungen auftauchen – wie z. B. der Marktplatz von Jitterbit – ein Faktor, der die Branche aufrüttelt.

Mehr als die Hälfte der Befragten (54 % – Grafik 2) unserer Umfrage stufen das Aufkommen von Online-Marktplätzen für Lösungen als einen der drei wichtigsten aktuellen Trends in EMEA ein.

Diese Portale vereinen eine Reihe zuvor erstellter Konnektoren für den Wiederverkauf, die Benutzer in wenigen Augenblicken abrufen, auswählen und herunterladen können. Diese vorab verwendeten und vorab genehmigten Lösungen reduzieren den Bedarf an Beratung und Input von Integrationsexperten.

„In der Vergangenheit haben wir unsere entwickelt, gewartet und unterstützt eigene Integrationstools für jeden Kunden, die zwar die Kundenanforderungen erfüllten, sich aber zu 100 % auf unser HPS-Supportteam auswirkten.“

„Die benutzerfreundlichen Tools von Jitterbit ermöglichen unseren KMUs und technischen Beratern zum schnellen Erstellen, Testen und Bereitstellen von Integrationen in unseren Kundenumgebungen.“

„Und obwohl Jitterbit eine große Organisation ist, hält es daran fest seine Fähigkeit, bei der Bereitstellung neuer Produkte kreativ und innovativ zu sein, die wir und unsere Kunden schätzen. Ihr Support ist unübertroffen und passt sehr gut zu unseren Qualitätszielen – und zu unseren Kunden.“

– Hyde Park Solutions, Großbritannien



05

Störung des Ökosystems

Der Ansatz der Kreislaufwirtschaft ist in der Welt der Integration angekommen und erhöht den Wettbewerb im Ökosystem der Systemintegratoren. Die Möglichkeit, für sie erstellte Lösungen weiterzuverkaufen, macht Unternehmen, die zuvor Kunden von Systemintegratoren waren, zu Wettbewerbern. Wenn Sie für eine Lösung bezahlt haben und wissen, dass sie gut funktioniert, warum sollten Sie dann nicht versuchen, Ihre Investition zu maximieren?

Genau das tun Unternehmen, indem sie das, was sie bei ihren Integrationsherausforderungen gelernt und entwickelt haben, mitnehmen und es mit API und allem an andere Unternehmen weiterverkaufen.

Es ist eine zunehmend gestörte und wettbewerbsorientierte Welt da draußen für Systemintegratoren, die ihre eigenen Kunden (42 % zählen sie zu den drei wichtigsten Störfaktoren – Grafik 2) und andere Systemintegratoren (47 % ordnen sie zu den drei größten Störfaktoren – Grafik 2) als Störquellen innerhalb der Integrator-Ökosystem.

Wir sollten in diesem Moment klar sagen, dass Disruption von Natur aus keine negative Kraft ist. Herausforderungen wie die in diesem Abschnitt beschriebenen können mit dem richtigen Ansatz von Systemintegratoren für positives Wachstum genutzt werden. Unternehmen müssen sich jeden dieser Faktoren ansehen und überlegen, wie sie sie für sich arbeiten lassen können.

Kann ein Systemintegrator Marktplätze zu seinem eigenen Vorteil nutzen und seine eigenen Lösungen breit verteilen, anstatt sie als Bedrohung zu betrachten? Anstatt sich Gedanken über die Verfügbarkeit von Self-Service-iPaaS für Kunden zu machen, können Systemintegratoren ihren eigenen Partner finden bieten ihre Lösungen an?

Hyperautomation hat das Systemintegrator-Ökosystem geöffnet. Wir glauben, dass die hier skizzierten sogenannten Herausforderungen eine Umbenennung in Chancen verdienen. Die Unternehmen, die das Beste aus dieser neuen Situation machen, werden diejenigen sein, die auf diesen Wellen des Umbruchs reiten und sich stattdessen dafür entscheiden, mit ihnen zu gehen, anstatt still zu stehen, den Wandel anzunehmen und zu lernen, was sie im Zeitalter der Hyperautomatisierung bieten können.

Es ist klar, dass diese Bereitschaft von den von uns Befragten geteilt wird, wobei bereits ein fantastisch hohes Interesse an Automatisierung in der Gemeinschaft der Systemintegratoren erkennbar ist (Grafik 3). Im nächsten Abschnitt gehen wir näher darauf ein, wie genau Systemintegratoren die Automatisierung nutzen können.

GRAFIK 3

Reaktionen auf die Aussage: „Als Systemintegratoren suchen wir immer nach Möglichkeiten, die Bereitstellung unserer Lösungen für Kunden zu automatisieren.“

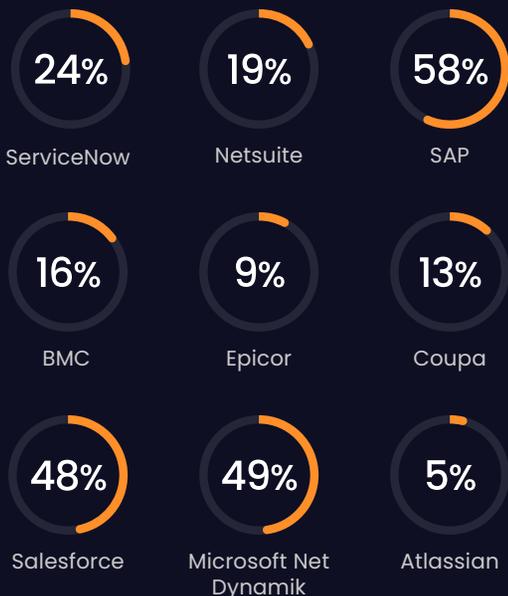


SEKTION 3

Umarmen das Zeitalter der Hyperautomatisierung

GRAFIK 4

„Die beliebtesten Softwareplattformen werden derzeit unterstützt.“



Mit großen Störungen kommen große Chancen. Systemintegratoren, die die Disruption schnell in den Griff bekommen, den Wandel annehmen und den richtigen Ansatz für sich finden – z. B. durch Partnerschaften – können sich als entscheidende Persönlichkeiten in dieser neuen Ära etablieren.

Aus der Sicht ihrer Kunden ist es nicht verhandelbar, ihnen bei der Umsetzung einer Hyperautomatisierungsstrategie zu helfen, wobei die Gründe dafür sowohl vielfältig als auch überzeugend sind. **Unseren Recherchen zufolge mehr als die Hälfte der EMEA Systemintegratoren setzen auf Hyperautomatisierung, um sowohl Zeit als auch Geld effizienter zu nutzen – 54 % sehen in Hyperautomatisierung eine Möglichkeit, die Betriebskosten zu senken, während 52 % auf eine geringere Arbeitsbelastung hoffen (Grafik 5).**

Unternehmen, die mit Systemintegratoren zusammenarbeiten, sehen sich, wie die meisten Unternehmen in dieser neuen Ära, mit der Bewältigung neuer digitaler Anforderungen konfrontiert. **Sie wollen nicht wirklich alles auseinanderreißen und neu anfangen – nur 13 % wollen „mit weniger Menschen mehr erreichen“ (Grafik 5) – sie wollen einfach schneller und finanziell robuster sein.**

Grund genug für Systemintegratoren, auf Hyperautomatisierung umzusteigen. Wenn sie das tun, haben sie Zugang zu einem lukrativen Markt – dem globalen Die Marktgröße für Systemintegration wird laut einem aktuellen Bericht von **Grand View Research, Inc.**, Inc. bis 2030 voraussichtlich 955,21 Milliarden US-Dollar erreichen und von 2022 bis 2030 mit einer CAGR von 13,2 % wachsen.

Aber für diejenigen, die sich nicht sicher sind, hier sind vier weitere Gründe, warum eine Welt der Hyperautomatisierung Systemintegratoren und ihre Fähigkeiten umfasst.

GRAFIK 5

Antworten auf die Frage: „Wenn es um Ihre Kunden geht, was sind die wichtigsten Gründe für die Einführung von Hyperautomatisierung?“



Vier Wege Hyperautomation stellt eine Chance für Systemintegratoren dar

01

Hyperautomatisierung setzt auf Integration; Systemintegratoren können beides anbieten

Automatisierung braucht Integration. Hyperautomatisierung transformiert die Prozesse eines Unternehmens zum Sammeln, Analysieren und Bereitstellen von Daten. Zu diesem Zweck stützen sich Hyperautomatisierungsbemühungen auf eine Toolbox mit Robotik Processus Automation (RPA), Data-Warehousing-Elementen (z. B. Data Lakes und Data Integration Hubs) und Analyselösungen.

Aber, und hier ist der entscheidende Teil, diese Tools können nur angewendet werden, wenn die Vielzahl von Anwendungen und Systemen, auf die sie sich verlassen, um Produkte, Dienstleistungen und Lösungen für ihre Kunden bereitzustellen, integriert wurden.

Unseren Untersuchungen zufolge wird dies jedoch von Kunden zunehmend übersehen – **76 % der Systemintegratoren stimmen darin überein, dass ihre Kunden die Automatisierung zunehmend mehr schätzen als die Integration (Grafik 6).**

Während der Wert der Integration unbestritten ist, ändert sich die Wahrnehmung davon. Letztendlich besteht die Aufgabe des Systemintegrators darin, die Technologie des Kunden so zu gestalten, wie es erforderlich ist. Wenn Kunden Automatisierung wünschen, müssen Systemintegratoren sowohl Automatisierung als auch Integration anbieten, wenn sie für ihre Kunden eine Option bleiben wollen. Wenn sie das können, wird ihre Rolle mit der Beschleunigung der Einführung neuer Technologien wachsen.

GRAFIK 6

Reaktionen auf die Aussage: „Kunden legen immer mehr Wert auf Automatisierung mehr als Integration.“



02

Es ist eine Chance zur Diversifizierung

Wenn Low-Code Self Service Tools die Tür für „Business Technologists“ geöffnet haben, um ihre eigenen Integrationen zu entwickeln, warum sollten dann System Integrators nicht mitmachen können?

Bei all den jüngsten Änderungen das Wichtigste für Systeme Integratoren bleibt der Fokus auf den Kunden und seine spezifischen Bedürfnisse. Wenn Systemintegratoren mit iPaaS-Unternehmen zusammenarbeiten, um ihr Wissen über Integrationen zu erweitern, können sie ihre Fähigkeiten und die von ihnen angebotenen Lösungen diversifizieren – die dann an Kunden zurückverkauft werden können.

Die Systemintegratoren, die den Kunden auffallen, werden diejenigen sein, die Lösungen anbieten, die auf die Bedürfnisse und Probleme der Kunden zugeschnitten sind. Allerweltslösungen sind vom Tisch – aber Lösungen, die bequem und zugänglich sind, werden in einer Welt des hybriden Arbeitens hoch bewertet.

Dies scheint bereits bei Systemintegratoren der Fall zu sein. In Grafik 7 sehen wir, dass 63 % der Befragten glauben, dass Partnerschaften mit iPaaS-Unternehmen für sie der richtige Weg sind.

GRAFIK 7

Reaktionen auf die Aussage: „Als Systemintegrator sind Partnerschaften mit iPaaS-Unternehmen der Schlüssel zu unserem zukünftigen Erfolg als Unternehmen.“



03

Das Marktplatz-Ökosystem steht allen offen

Ein erweitertes Verständnis verschiedener Integrationen und eine Reihe neuer Lösungen müssen nicht auf die Verwendung in einzelnen Transaktionen mit Kunden beschränkt sein. Wenn Systemintegratoren die Integration durch Partnerschaften diversifizieren und meistern, können sie sich ein wachsendes Marktökosystem erschließen.

Systemintegratoren sollten im Zeitalter der Hyperautomatisierung am Markt aktiv werden. Jede von einem Systemintegrator erstellte kundenspezifische Integration kann dann auf einem Marktplatz an einen größeren Pool potenzieller Kunden vermarktet werden.

Darüber hinaus ist der Marktplatzeffekt so stark, dass viele Kunden – sowohl B2B als auch B2C – das Potenzial haben, eigene API-Marktplatzangebote zu erstellen. Systemintegratoren können, wenn sie richtig positioniert sind, Integration bieten Dienstleistungen, um dieses Kundenwachstum zu ermöglichen.

04

Der Trend zur Entwicklung von Apps erfordert die Expertise von Systemintegratoren

Es besteht ein zunehmender Bedarf für Unternehmen, ihre eigenen Unternehmens-Apps zu erstellen und zu entwickeln – ein Trend, der eine Marktchance für Systemintegratoren schafft, mit Integrationsanbietern zusammenzuarbeiten, um Kunden dabei zu unterstützen.

Wenn der Partner eine handelsübliche, benutzerdefinierte „Low-Code“-Unternehmensanwendung anbietet, kann der Systemintegrator seine Kundenerkenntnisse nutzen. Es ist eine Win-Win-Situation, weil der Partner die Lösung bereitstellt, während der Systemintegrator für die Kundenbedürfnisse relevant bleibt – ohne erhebliche technische Ressourcen in Anspruch nehmen zu müssen.

„Partnerschaften sind für unsere Hyperautomatisierungsstrategie von entscheidender Bedeutung. Wir wählen spezifische Partner aus, damit wir unseren Kunden die richtigen Lösungen anbieten können. Jitterbit ist einer dieser Partner, dessen Plattform es uns ermöglicht, Hyperautomatisierungskandidaten für unsere Kunden zu steuern, zu konfigurieren und zu bauen – identifiziert durch eine Kombination aus KI und Analyse. Es fügt unserem Stack eine weitere Technologielösung hinzu, mit der wir unsere Kunden dann in die Lage versetzen können, mehr Automatisierung in ihrem gesamten Unternehmen zu implementieren.“

– KTSL, Großbritannien



SEKTION 4

Vorwärtskommen im Zeitalter der Hyperautomatisierung

Das Zeitalter der Hyperautomatisierung ist bereits da. Wie zu Beginn dieses Berichts beschrieben, versuchen Unternehmen überall, manuelle Prozesse aus ihren Systemen zu entfernen, um mit dem neuen Geschäftstempo Schritt zu halten.

Dazu gehören Systemintegratoren und deren Kunden. Der Bericht zeigte zunächst, dass EMEA Systemintegratoren sich des Wertes bewusst sind, den ihre Kunden der Hyperautomatisierung jetzt beimessen – **64 % der Systemintegratoren stimmen zu, dass dies für Kunden in diesem Jahr eine Priorität ist (Grafik 1).**

Dieser Bericht schließt mit der Erkenntnis, dass Systemintegratoren weitgehend verstehen, dass sie eine Schlüsselrolle bei der Herstellung spielen. Hyperautomatisierung ist für dieselben Kunden Realität – **wobei 78 % der Befragten zustimmen, dass ihre Rolle entscheidend ist, wenn es darum geht, ihre Kunden in die Lage zu versetzen, hyperautomatisierte Unternehmen zu werden (Grafik 8).**

Systemintegratoren sind gut aufgestellt, um diese Rolle zu erfüllen, da sie in der Vergangenheit eine wichtige Rolle dabei gespielt haben, Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Sie verfügen über das nötige Wissen, um Hyperautomatisierung schneller als alle anderen umzusetzen, da sie diese Technologien schon lange begleitet haben, bevor Unternehmen beschlossen, sie selbst auszuprobieren.

Es gibt nicht nur Möglichkeiten für Kunden, sondern auch ein großes Potenzial, von der Disruption durch Hyperautomatisierung zu profitieren und deren Wert zu steigern.

iPaaS-Partnerschaften sind ein sicherer Weg, dies zu tun. Der Aufbau einer Beziehung zu iPaaS-Unternehmen ist eine Gelegenheit für Systemintegratoren, mehr über neue Integrationen und Hyperautomatisierungsstrategien zu erfahren – Erkenntnisse, die genutzt werden können, um ihre eigenen Fähigkeiten, Lösungen und letztendlich ihren Wert in den Augen des Kunden zu verbessern.

GRAFIK 8

Antworten auf die Aussage: „Als Systemintegrator spielen wir eine entscheidende Rolle dabei, unseren Kunden dabei zu helfen, zu hyperautomatisierten Unternehmen zu werden.“



Tatsächlich nicht nur in den Augen eines Kunden, sondern ihr Wert auf dem Markt insgesamt. Durch den partnerschaftlichen Ansatz transformiert, können Systemintegratoren ihre neuen Angebote auf die Marktbühne bringen und die Größe nutzen, um neue Kunden zu erreichen.

Unentschlossenheit oder Untätigkeit inmitten eines so schnellen Wandels ist ein erhebliches Geschäftsrisiko für jeden Systemintegrator – weshalb es positiv ist, dass EMEA Systemintegratoren zuversichtlich in die Zukunft blicken. **Zwei Drittel der Befragten bewerteten ihre Zuversicht in das Wachstumspotenzial ihres Unternehmens in den nächsten zwei Jahren mit mindestens vier von fünf Punkten (Grafik 9).**



Diejenigen, die sich weniger sicher fühlen, könnten sich aufgrund der Gesamtwirkung von Störungen, des Fehlens eines strategischen Plans oder begrenzter Beziehungen zu strategischen Partnerschaften durchaus negativ fühlen. Zuversichtlich oder nicht, um die Gelegenheit zu maximieren – oder auch nur um loszulegen – sollten Systemintegratoren die richtigen Integrationspartner für ihr Unternehmen suchen, die sie bei der Entwicklung automatisierter Integrationslösungen unterstützen. Dies wiederum wird es ihnen ermöglichen, ihren Kunden Innovation und Bereitstellung in großem Umfang und mit hoher Geschwindigkeit anzubieten – was in diesem neuen Zeitalter, in dem wir uns befinden, von entscheidender Bedeutung ist.

„Unsere KI-Talos-Plattform identifiziert und analysiert schnell ineffiziente und kostspielige sich wiederholende und manuelle Prozesse für unsere Service-Management- und Betriebskunden, bevor unsere vorgefertigten Inhalts- und Automatisierungs-Framework-Vorlagen sie integrieren und automatisieren. Als Partner war Jitterbit ein Schlüsselfaktor für unsere Lösungen – Unterstützung bei der Bereitstellung von Integration, Orchestrierung und Automatisierung für unsere Kunden.“

– FusionGBS

fusion
GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

Beginnen Sie das Zeitalter der Hyperautomatisierung noch heute mit dem richtigen Integrationspartner.

Bekommen gestartet, Kontakt:

Steve Sichtman

Vice President Multichannel Sales EMEA

steve.sichtman@jitterbit.com

