



Ihre Roadmap für eine zukunftssichere Integrations-Architektur

Der 4-Schritte-Fahrplan, wie Sie sicher von BizTalk & Co. zu **Azure Integration Services** wechseln

Wie Sie Kostenexplosionen und Ressourcen-Engpässe bei der Migration vermeiden.

01

Bestandsaufnahme

02

Prozess-Analyse

03

Zielbild

04

Entscheidungsgrundlage

Warum Systemerhalt teurer ist als eine Migration

Einfach zusammengefasst: Ein System, das einfach funktioniert.

Sie als Verantwortungsträger für die IT wissen es: Nicht jedes „Legacy System“ ist ein Problem. Ihre Priorität ist nicht Trends zu folgen, sondern ein System zu führen, das:

- **(Kosten-)effizient läuft**, ohne wertvolle Ressourcen in der Wartung von Altlasten zu binden,
- **die nötige Flexibilität für Business-Anforderungen bietet** (z. B. schnelle Anbindung neuer Cloud-Services oder EDI-Partner),
- **durch lückenloses Monitoring volle Transparenz schafft**, damit Sie agieren, bevor Produktion oder Logistik stillstehen.

Sicher war das auch der ursprüngliche Anspruch Ihrer heutigen Lösung. Doch organisches Wachstum, Personalengpässe, Zeit- und Kostendruck sowie das nahende Support-Ende von On-Premises-Middleware lassen gerade komplexe SAP-Integrations-Landschaften schlechend erodieren. Das ist kein Versäumnis, sondern die logische Folge technischer Evolution.

Die Angst bei der Middleware-Modernisierung in ein endloses Projektchaos zu schlittern, führt oft dazu, dass das Projekt auf die lange Bank geschoben wird.

Wir geben Ihnen hier unser auf Erfahrungswerten basierendes Vorgehensmodell in die Hand, mit dem Sie Ihr Projekt vom Kick Off bis zum Go Live in Time, im Budget und ohne Unterbrechungen Ihrer Geschäftsprozesse umsetzen werden.

Wenn eines oder mehrere dieser Signale zutreffen, ist es Zeit für eine Neuaufstellung:

- Das End-of-Life Ihrer Middleware liegt weniger als 2 Jahre in der Zukunft (z. B. endet der Mainstream Support für BizTalk im April 2028).
- Laufende Betriebs- und Wartungskosten verschlingen Budgets, die für strategische Investitionen fehlen.
- Die Integration moderner Systeme mit Ihrem SAP-Kernsystem ist unverhältnismäßig aufwendig oder riskant.
- Veraltete Software-Komponenten stellen ein Compliance-Risiko dar (z. B. NIS2).
- Spezialisiertes Know-how für den Betrieb Ihrer aktuellen Lösung ist intern oder am Markt kaum noch verfügbar.



SCHRITT 1

Bestandsaufnahme

So erlangen Sie ein klares Bild Ihrer Integrationslandschaft

Da praktisch jede Integrationslandschaft über die Jahre organisch gewachsen ist, führt an einer umfassenden Bestandsaufnahme kein Weg vorbei.

Sobald alle Fakten auf dem Tisch liegen, haben Sie die Grundlage für größtmögliche Planungssicherheit.

PRAXISTIPP

Vorhandene Dokumentation muss nicht zwingend den aktuellen Stand widerspiegeln. Schnittstellen zu Systemen, die Fachabteilungen ohne Wissen der IT eingekauft haben, laufen oft „unter dem Radar“. Wir haben erlebt, dass solche Interfaces erst nach dem Abschalten der alten Middleware entdeckt wurden, weil plötzlich (geschäftskritische) Prozesse stillstanden.

Die folgende Checkliste dient als Ausgangspunkt für die Erstellung Ihres individuellen Bestandsaufnahme-Leitfadens:

Line-of-Business (LOB) Systeme: Welche Systeme gibt es rund um Ihr SAP-/ERP-System?

- **Vertrieb/Marketing:** CRM-Systeme (z. B. Salesforce, Microsoft Dynamics).
- **Produkt:** Product Lifecycle Management
- **Logistik & SCM:** Lagerverwaltung, Transportmanagement.
- **Produktion:** MES-Systeme und Maschinensteuerungen.
- **E-Commerce:** Webshops und Marktplatz-Anbindungen.
- **Extern:** EDI-Partner (Kunden, Lieferanten, Logistikpartner).

Identifikation von Potenzialen: Wo schmerzt der Status Quo heute am meisten?

- **Manuelle Prozesse:** Wo werden Daten heute noch händisch zwischen Systemen abgeglichen oder eingetippt?
- **Zombie-Schnittstellen:** Gibt es Datenflüsse, die gar nicht mehr nötig sind?
- **Workarounds:** Wo sind „Übergangslösungen“ im Einsatz, die schon lange auf eine finale Lösung warten?
- **Direktverbindungen:** Gibt es direkte System-zu-System-Schnittstellen, die im Zuge der Middleware-Erneuerung abgelöst werden können?

Projekte & Schatten-IT: Was läuft aktuell „unter dem Radar“ oder ist in Planung?

- **Laufende Einführungen:** Welche neuen LOB-Systeme werden gerade implementiert?
- **M&A-Check:** Gibt es Tochtergesellschaften oder Zukäufe, die noch nicht voll integriert sind?
- **Schatten-IT:** Wurden in Fachabteilungen Cloud-Tools ohne offizielle IT-Schnittstelle eingekauft?

Know-how-Inventur: Kritische Ressourcen für die anstehende Prozessanalyse?

- **Middleware-Experten:** Ist Wissen für das aktuelle System (BizTalk, Lobster, Eigenentwicklung) intern oder extern verfügbar?
- **Prozess-Experten:** Sind Key User mit echtem Fachwissen für die LOB-Systeme greifbar?
- **Verfügbarkeit:** Stehen diese Personen für die nächste Projektphase (Prozessanalyse) zeitlich bereit?

Die Prozess-Analyse

So bringen Sie versteckte Logik ans Licht und schaffen Verständnis für das fachliche Zusammenspiel der Systeme

In gewachsenen Landschaften steckt die Tücke oft in versteckter Business-Logik, die über Jahre in Übertragungsprozesse eingebaut wurde.

Das Projektteam muss nicht nur technische Datenflüsse dokumentieren, sondern auch alle Altlasten aufdecken, weil unentdeckte Workarounds im späteren Projektverlauf fast immer zu teuren Korrekturschleifen, ungeplanten Kosten und Frust in den Fachabteilungen führen würden.

Hier ist Ihr Prozess-Discovery-Leitfaden:

End-to-End-Analyse: Dokumentation der realen Geschäftsprozesse

- Wo beginnt ein Prozess (z. B. Auftrag im Webshop)?
- Wie wird er im SAP verarbeitet?
- Wo endet der Prozess (z. B. Versand bei Logistikpartner)?
- Dokumentieren Sie den IST-Zustand, nicht wie es laut Handbuch sein sollte.

Versteckte Logik aufspüren

Führen Sie gezielte Interviews mit Key-Usern und den Mitarbeitern, die bei den ursprünglichen Projekten dabei waren. Stellen Sie Fragen wie diese:

- Wo wurden pragmatische Workarounds gebaut?
- Bei welchen Schnittstellen waren die Anforderungen nicht klar definiert?
- Wo gab es die größten Verzögerungen und warum?
- Was wurde schon kurz nach der Inbetriebnahme geändert/angepasst/repariert?

TIPP AUS DER PRAXIS

Suchen Sie gezielt nach Umgehungslösungen, die oft durch Zeitmangel oder mangelnde Erfahrung entstanden sind. Planen Sie für diese Aufgabe bei der Analyse Zeitreserven ein.

Altlasten- & M&A-Check

Nutzen Sie die Migration als einmalige Chance zur Bereinigung.

- Welche Übergangslösungen aus vergangenen Firmenübernahmen (M&A) sind noch aktiv und können jetzt im Zentralsystem harmonisiert werden?
- Wo können konzernweite Prozesse vereinheitlicht werden, statt individuelle „Insellösungen“ mitzuschleppen?

Abhängigkeiten erheben

Entwicklung eines praxistauglichen Zielbildes

Legen Sie die Basis für eine skalierbare Integrations-Landschaft ohne unvorhersehbare Projektrisiken

Nachdem Sie mit Ihrer Bestandsaufnahme und Prozessanalyse die nötige Transparenz geschaffen haben, geht es nun darum, das künftige Zielbild für Ihre Integrationslandschaft zu definieren.

Da Sie bereits auf das Microsoft-Ökosystem setzen, ist Azure Integration Services (AIS) die erste Wahl für Ihre zukunftssichere Integrationsplattform.

Die Methode: Der Design-Workshop

Ein praxistaugliches Zielbild entsteht durch intensiven Austausch zwischen Ihren internen Prozess-Experten und externen Integrations-Spezialisten. In moderierten Design-Workshops werden die Erkenntnisse der Analyse in eine konkrete Architektur gegossen. Dabei müssen drei zentrale Fragen beantwortet werden:

- **Was ist absolut bewährt?** Welche Logiken und Prozessketten laufen so stabil und effizient, dass sie als „bewährte Konzepte“ direkt in die neue Welt übernommen werden sollten?
- **Wo ist Erneuerung zwingend?** Welche technischen Schulden oder Altlasten blockieren die Agilität des Business so massiv, dass ein gezieltes Redesign unverzichtbar ist?
- **Wo liegt die richtige Balance?** Wie nutzen wir die neuen Möglichkeiten von Azure (z. B. Skalierbarkeit und Konnektivität), ohne durch zu komplexe Neuentwicklungen unnötige Projektrisiken zu schaffen?

Was Sie über Cloud-Skalierung wissen müssen

Ein verbreiteter Mythos besagt, dass in der Cloud alles „automatisch“ skaliert. Unsere Erfahrung zeigt: Besonders bei performancekritischen Schnittstellen (z. B. Echtzeit-Produktionsdaten) skaliert nicht jede Komponente von allein. Überprüfen Sie daher die Machbarkeit kritischer Prozesse frühzeitig durch einen Proof of Concept (PoC). Das sichert Ihr Projekt ab, bevor hohe Implementierungskosten entstehen.

Betrieb & Team-Entlastung

Ein neues Zielbild beinhaltet auch die Antwort auf die Frage nach dem künftigen Betriebsmodell. Prüfen Sie, ob die Auslagerung des operativen Betriebs an spezialisierte Experten (Managed Service) strategisch sinnvoll ist, damit sich Ihr internes Team auf wertschöpfende Kernaufgaben konzentrieren kann.

PRO-TIPP: DATENBASIS FÜR DEN TESTERFOLG

Zum Testen der neuen Lösung werden später valide Testdaten (Input und Output) benötigt. Überprüfen Sie bereits jetzt, ob diese Daten systematisch gesammelt werden. Falls nicht, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, mit der Speicherung zu beginnen. Eine solide Datenbasis sichert die Qualität der neuen Lösung ab und verkürzt die spätere Testphase massiv.

Die belastbare Entscheidungsgrundlage

So bekommen Sie einen detaillierten Projektplan und ein Festpreisangebot, das hält

Nachdem das Zielbild definiert ist, geht die Planung in die Zielgerade. In dieser Phase müssen Sie Ihren potenziellen Implementierungspartner bei der Budget- und Zeitplanung aktiv in die Pflicht nehmen.

Ein professioneller Partner für Azure Integration Services muss in der Lage sein, auf Basis der vorangegangenen Discovery-Phase ein klares Preisschild an das Projekt zu hängen.

Die Kostenwahrheit: Keine Budget-Überraschungen

- **Festpreisangebot:** Bestehen Sie auf ein verbindliches Festpreisangebot für die Umsetzung. Ein erfahrener Anbieter kann das Risiko auf Basis der erarbeiteten Daten präzise einschätzen.
- **OPEX-Kalkulation:** Lassen Sie sich eine fundierte Vorhersage der laufenden Azure-Kosten erstellen. Dafür benötigt Ihr Partner ein konkretes Mengengerüst (z. B. Anzahl Dokumente/Tag, API-Calls/Tag).
- **ROI-Betrachtung für den CFO:** Stellen Sie die Migrationskosten den massiven Einsparungen bei Wartung, Betrieb und Lizenzgebühren der Altsysteme gegenüber.

Die Roadmap: Ihr Weg zum Go-Live

- **Meilenstein-Planung:** Ein detaillierter Zeitplan vom ersten Kick-off bis zum finalen Go-Live ist die zwingende Voraussetzung für die Projektsteuerung.
- **Ressourcen-Matrix:** Klären Sie exakt, wie viel interne Kapazität von Ihren Teams benötigt wird und welche Aufgaben die externe Unterstützung übernimmt.
- **Risikomanagement:** Identifizieren Sie gemeinsam technische und organisatorische Risiken und legen Sie Vermeidungsstrategien fest, bevor das Projekt startet.

Zeitpläne scheitern oft an unklaren Zuständigkeiten. Sorgen Sie dafür, dass der Partner nicht nur technisch plant, sondern auch die organisatorische Realität abbildet.

DER DIREKTE WEG ZU IHRER PLANUNGSSICHERHEIT

Sie möchten keine Zeit mit theoretischen Schätzungen verlieren, sondern eine verbindliche Entscheidungsgrundlage? Mit dem Service **MELTIQ | Strategie & Planung** erhalten Sie genau das: Eine glasklare Roadmap inklusive verbindlicher Kosten- und Zeitplanung.

- **Ihr strategischer Vorteil:** Wenn Sie sich entscheiden, das anschließende Migrationsprojekt mit MELTIQ umzusetzen, werden Ihnen die Kosten für die Strategie- und Planungsphase vollständig angerechnet. So starten Sie ohne finanzielles Risiko in Ihre Integrations-Zukunft.
- www.meltiq.at/strategie-planung

Über MELTIQ

Wir sind ein Microsoft-Spezialisten-Team aus Melk in Niederösterreich. Seit 2008 unterstützen wir Unternehmen wie Würth, die Österreichische Post AG oder die Caritas dabei, ihre Integrations- und Automatisierungsprozesse zu modernisieren. Und zwar mit Fokus auf SAP-Anbindungen und Azure Integration Services.

Über die Jahre haben wir ein Gespür dafür entwickelt, gezielt herauszufinden, wie Ihr Geschäft funktioniert und wo Integration echten Mehrwert bringt, bevor wir sie für Sie umsetzen. Ohne suboptimale Standardlösungen von der Stange, sondern mit Lösungen, die ideal zu Ihrer Situation passen.

Was uns auszeichnet:

- Langjährige Erfahrung mit BizTalk und Azure Integration Services
- Verbindliche Aussagen zu Kosten und Zeitrahmen
- Ein Team, das sich in Ihre Lage genauso versetzt, wie in die Ihrer Kunden und Mitarbeiter

Lassen Sie uns Ihre Integrations-Zukunft gemeinsam planen.

Wenn Sie sich für Ihr Projekt eine verbindliche Entscheidungsgrundlage mit Festpreis-Garantie wünschen, bin ich gerne für Sie da. Ich freue mich auf Ihre Nachricht oder Ihren Anruf.



Andreas Winterer

Geschäftsführer

andreas.winterer@meltiq.at

0664 88680467

www.meltiq.at