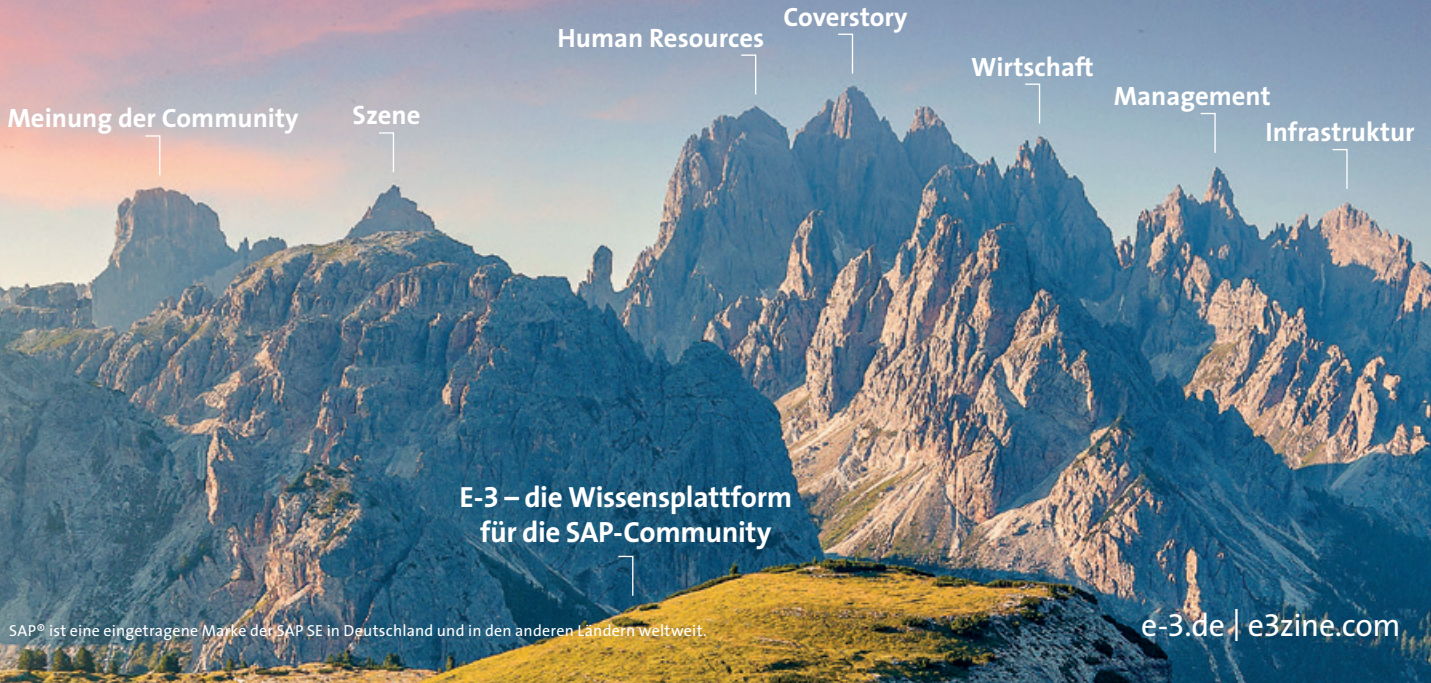




# Wir leben alle unter dem gleichen Himmel, aber wir haben nicht alle den gleichen Horizont.

Konrad Adenauer



© Yevhenii Chulovskiy, Shutterstock.com

SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP SE in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit.

Kommentar von Raoul Menges, Specialist Cloud Infrastructure Services, bei der PTS Group

## Strategie versus Cloud

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich Unternehmen mit wenigen SAP-Anwendern sträuben, ihre Infrastrukturen in die Cloud auszulagern. Das Tagesgeschäft verhindert strategische Gedanken.

Das Beispiel des SAP-Bestandskunden Hars und Hagebauer auf Seite 65 dieser Ausgabe zeigt ein Unternehmen, das trotz geringer Anzahl an SAP-Anwendern sich der Cloud-Herausforderung gestellt hat und die Modernisierung der Infrastruktur in Angriff genommen hat. Als Digitalisierungs- und Value Partner von Hars und Hagebauer haben wir die Anforderungen des Unternehmens aufgenommen und mit unserem Konzept gesichert. Der Fokus gilt nicht nur der Kosteneffizienz, sondern sämtlichen Optimierungspotenzialen und integrierten Businessprozessen. Bei Hars und Hagebauer wurden die Optimierungsmöglichkeiten im Bereich Netzwerkinfrastruktur und Performance betrachtet, um kundenindividuelle Schwerpunkte und Treiber bestmöglich zu bedienen und die End-to-End-Journey in den Bereichen Integration, Innovation und Datenaggregation aus verschiedensten Quellen im Cloud Ecosystem des Kunden abzurunden. Unser Managed-Cloud-Serviceportfolio ist



**Raoul Menges,**  
Lead Consultant Cloud  
Infrastructure Services  
bei PTS Group AG.

für die nächsten Jahre essenziell, um die Mehrwerte der Cloud flächendeckend zu nutzen und somit den Weg in die Cloud oder hybride Landschaften weiter auszubauen. Am Ende ist nicht die Architektur oder Technologie das Ziel, sondern den Kunden in die Lage zu versetzen, seine Vision und Strategie in nachhaltige Prozesse zu transformieren, die durch Technologie ermöglicht und durch die komplette Organisation getragen werden.

Mit unserem Kunden haben wir in diesem Fall gemeinsam festgestellt, dass ein sofortiger Wechsel auf S/4 Hana noch nicht sinnvoll ist, jedoch entschieden, die Grundlagen jetzt zu schaffen. Es braucht Vertrau-

en unserer Kunden in uns – dieses Beispiel zeigt, wie wir die Schrittlängen so konzeptionieren, dass es individuell passt und der Kunde sich wiederfindet. „One fits all“ gibt es aus unserer Sicht für das Tempo der Digitalisierung nicht. Als Partner sehen wir uns aktuell stark in der Pflicht, vermeintliche Ängste und Sorgen zu nehmen und dem Konstrukt SAP und Azure sowie Cloud im Allgemeinen Klarheit und Transparenz zu geben. Bei vielen Kunden sehen wir hier Aufarbeitungs- oder Aufklärungsbedarf, um vertrauensvoll und selbstbewusst das eigene Unternehmen nachhaltig auf die Cloud vorzubereiten, um dann auch den Weg sicher zu gehen. Wir haben in diesem Zusammenhang früh die Bedeutung des Adoption und Change Managements erkannt und legen unseren Kunden dies auch immer nahe, denn nur so kann eine nachhaltige und erfolgreiche Implementierung langfristig sichergestellt werden.

ptsgroup.de