

Mehr aus Ihren Prozessen herausholen: Businesspotenziale einer SAP-S/4-Hana-Transformation

# Perspektiven einer neuen IT-Architektur

Der Generationswechsel von der SAP Business Suite 7 auf S/4 Hana ist mehr als nur ein IT-Projekt. Doch egal ob Neueinführung oder digitale Transformation, SAP S/4 bietet disruptive Potenziale. Im Fokus steht Ihr Geschäftserfolg.

Von Marc Trümper, Affinis

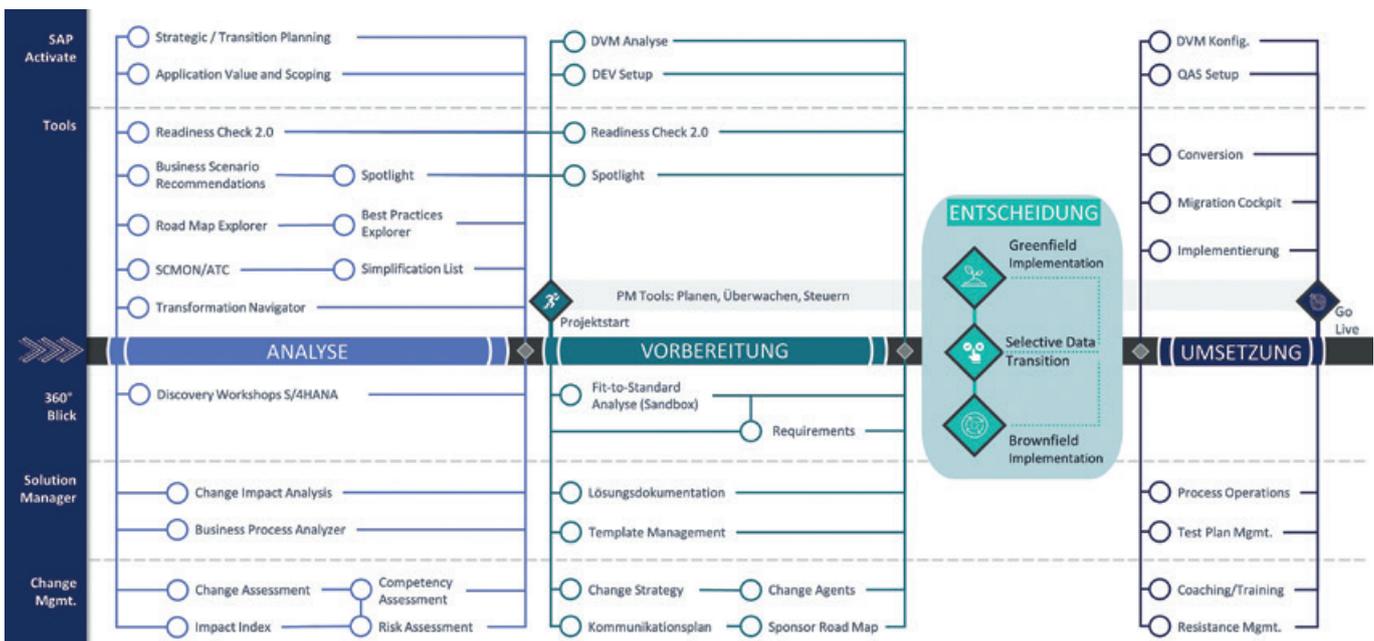
**W**ir befinden uns in einer Umbruchphase – der Wechsel vom SAP-Alt-system stellt viele Unternehmen vor eine weitreichende Entscheidung. Wie die WirtschaftsWoche im Februar dieses Jahres schrieb, bröckelt das Motto „Einmal SAP, immer SAP“. Betrachtet man dabei noch die Agilität im Börsenkurs sowie die allgemeine Stimmung unter vielen SAP-Bestandskunden, so kann man schon mal in die Diskussion gehen: Wenn ich schon alles aufräume, lohnt sich die weitere Journey mit SAP dann überhaupt noch? Unbestreitbar ist sicherlich, dass der Zeitpunkt für einen Anbieterwechsel im Zusammenhang mit dem Auslaufen von ERP/ECC 6.0, der SAP Business Suite, kaum günstiger wäre. Denn Fakt ist leider: Viele SAP-Bestandskunden tun sich aktuell mit einem Wechsel zu S/4 und Hana sehr schwer.

Doch warum ist das so? Zum einen liegt dies in der lange intransparenten Cloud- und allgemeinen Lösungsstrategie des Platzhirschs. Zum anderen verlangt der Einstieg oder Wechsel auf S/4 auch einiges von Ihren Fachseiten ab. Das Ziel ist die Ausgestaltung von flexiblen, effizienten und möglichst intelligenten selbstlernenden Prozessen. Dies bedingt ein ganzheitliches intensives Auseinandersetzen mit den Altlasten: Unternehmen sind eingeladen, jeden Baustein der aktuellen Infrastruktur und Prozesslandschaft zu analysieren und Optimierungspfade zu entwerfen. Viele Prozesse und Strukturen sind historisch gewachsen und oft nicht mehr zeitgemäß. Ein schnelles Reagieren auf unvorhersehbare Ereignisse ist kaum möglich (siehe Pandemie oder geopolitische Konflikte mit Einfluss auf Lieferketten). Nur wer hier schnell reagieren kann, ist erfolgreich.

Natürlich kann eine derartige ganzheitliche Transformation nicht im Big Bang von heute auf morgen erfolgen. Diese ist durch einen umfassenden Change zu begleiten! Es ist eine Chance, vor dem Hintergrund der anliegenden strategischen Geschäftsziele, aber auch akuten operativen Einflussfaktoren den Wechsel auf S/4 als mehr zu verstehen als das bloße Upgrade oder die simple Neuimplementierung eines ERP-Systems.

## Intelligentes Unternehmen

So weit haben wir festgestellt, dass der Generationswechsel in der SAP-Welt eine Trendwende darstellt. Unternehmen müssen sich den wegweisenden Leitfragen stellen. Mit den Antworten lässt sich eine ganzheitliche IT-Architektur als Gehilfe der strategischen Ziele implementieren.



Die verprobte SAP-S/4-Methodik Metromap: Business-Strategen, Prozess- und Fachexperten haben interdisziplinär eine nachhaltige und ganzheitliche Methodik entwickelt. Diese beinhaltet S/4-Fahrpläne für eine technische, betriebswirtschaftliche sowie organisatorische Perspektive.

Dieses Zielbild muss in seiner Konsequenz das Potenzial dort heben, wo ein Unternehmen in seiner Einzigartigkeit besteht: die Mannschaft. Der Wechsel eines ERP-Systems oder das Redesign von Geschäftsprozessen verlangen zwei elementare Dinge: die Adoption dieser neuen Technologie sowie den Change in der Firmenkultur. Arbeitsweisen werden sich ändern, und das ist gut so.

Wichtig ist, die jeweiligen internen Treiber des Innovations- und Wachstumspotenzials mitzunehmen und die Organisation als Enabler der technologischen Strategie frühzeitig einzubinden. Ja, wir reden hier von Change Management – der menschlichen Seite des Wandels. Das Management muss sich vor Augen halten, welche Probleme in der Vergangenheit im Zuge der Implementierung neuer Lösungen vorlagen. Alle Faktoren gilt es einzubeziehen, um die Chance einer durchdachten Neuaufstellung sinnvoll und nachhaltig zu nutzen.

## Die IT als Enabler

Wenn das Management die Businessziele setzt und ihre Treiber in Bezug auf Wachstum, Geschäftserfolg, Innovation und Mannschaftsstärke sowie die „Ermöglicher“ des Ganzen, die internen Technikexperten, miteinbezieht, so steht einer nachhaltigen, zeitgemäßen und zukunftsfähigen Unternehmensausrichtung nichts im Weg. Die Rolle der IT ändert sich von der reinen umsetzenden zur beratenden und technologisch-versierten Einheit des Wandels. Die IT als Enabler der Businessziele.

Wer heute an S/4 denkt, der sollte nicht an eine einfache Systemmigration denken, sondern vielmehr an die Reise zu einem vollumfassenden, intelligenten Unternehmen. Moonshot Thinking: Echtzeit-Daten und tiefreichende Insight-to-Action-Analysen, weitgehende End-to-End-Prozesse und Best Practices sowie die Anbindung von Partnernetzwerken und Integration von Drittanbietern klingen schon fast nach einem Wunschlos-glücklich-Paket.

S/4 verschafft, auch mit dem neuen Angebot Rise with SAP, den erforderlichen Weitblick. SAP macht den Weg frei, durch die nahtlose Integration von Partnernetzwerken echte Mehrwerte in der Supply Chain zu schaffen. Denn auch Ihre Dienstleister und Lieferanten sollen netzwerkartig vom neuen Potenzial profitieren. Die angebotenen Business-Netzwerke ermöglichen die vorausschauende Optimierung von Beschaffungsprozessen, der Supply-Chain-Transparenz oder auch der ganzheitlichen Abbildung und Performance-Übersicht ihres digitalen Zwillinges (vom IoT-Szenario bis zur vorausschauenden Wartung).

*Marc Trümper ist Vorstand Vertrieb bei Affinis. Er hat in über 20 Jahren Expertise in der IT-Strategie und der SAP-Beratung gesammelt. In Fachkreisen sind seine klaren Positionen und der kritische Diskurs zur Lösungsfindung im Kontext Time, Budget und Quality geschätzt.*



Ein Wechsel zu S/4 hat das Zeug, Unternehmen, wie sie heute aufgestellt sind, tiefgreifend zu verändern. Die In-memory-Datenbank Hana und der neue Netzwerkgedanke sind dabei auch nur Teile des neuen Systems. S/4 und Hana können ein echter Single Point of Truth mit verkürzten und direkten Prozessen sein. Das Ergebnis: Kollaboration auf allen Ebenen, verkürzte Time-to-Market und insgesamt die Befähigung, veränderte Businessprozesse auch schnell und flexibel ERP-seitig abzubilden.

## Transformationsszenarien

Die Transformation auf S/4 und Hana ist zu grundlegend und zu richtungsweisend, um sie als reines IT-Projekt zu setzen. Prozesszellen wird mit S/4 zum neuen Standard. Wir empfehlen, den Systemwechsel ganzheitlich und nicht als reines IT- oder SAP-Projekt zu sehen. Es ist der nachhaltige Weg, um eine zukunftsfähige Prozesslandschaft zu gestalten, die effizient darauf ausgerichtet ist, die gesetzten Geschäftserfolge zu ermöglichen. Diese bevorstehende Transformation bietet nun die Gelegenheit, über bestehende Prozesse und Strukturen zu reflektieren, und ebnet den Weg für eine technologische, prozessuale und organisatorische Neuaufstellung.

Nebeneffekt dieser Neuaufstellung kann eine Modernisierung sein, basierend auf Automatisierung, Standardisierung und damit einer umfassenden Digitalisierung (Anmerkung: eine Digitalisierung, wie sie vor 20 Jahren nicht vorstellbar war). Rise with SAP ist die aktuellste Initiative der SAP. Ein spannender Projekttitle sollte jedoch nicht blenden. Der realistische Business Value steht im Vordergrund, einen „One fits all“-Ansatz gibt es nicht.

Ergebnis unserer Erfahrungen aus S/4-Projekten ist die mit Partnern und Kunden gemeinsam verprobte Methodik Metromap für S/4 Hana. Business-Strategen,

Prozess- und Fachexperten haben gemeinsam und interdisziplinär eine nachhaltige und ganzheitliche Methodik aus Kundensicht entwickelt. Diese beinhaltet Fahrpläne für eine technische, betriebswirtschaftliche sowie organisatorische Perspektive, um zielgruppengerecht den Weg des Wechsels auf S/4 einzuleiten und zu begleiten.

Von der Analyse bis zur Umsetzung sind die verschiedenen Meilensteine aus den jeweiligen Perspektiven enthalten. Nur so – so sind wir überzeugt – können große Transformationen nachhaltig und gewinnbringend gelingen. Denn noch heute ist (fast) jedes System ein Unikat und jeder Kunde bringt seine individuellen Herausforderungen mit in die Transformation.

In jeder Phase der Einführungsmethodik werden alle festgelegten Perspektiven in den Mittelpunkt gestellt und im Sinne des Gesamterfolges mit Elementen der anerkannten Change-Methodik Prosci angereichert. Neben der technischen Sicht und dem Projektmanagement wird viel Wert auf die menschliche Seite des Wandels gelegt. Denn die wichtigste Botschaft ist: Eine erfolgreiche S/4-Hana-Transformation ist kein (reines) IT-Projekt. Neben technischen Umständen gilt es auch zukünftige Geschäftsmodelle, Marktumgebung und Innovationskraft zu betrachten.

Seit mehr als 20 Jahren helfen wir Kunden, durch die Untiefen der Digitalisierung zu navigieren. Unsere starke Mannschaft unterstützt dabei, die sich stellenden Herausforderungen ganzheitlich zu lösen und die immer weiter steigende Komplexität der IT in den Griff zu bekommen. Dabei entstehen Lösungen aus einem Guss und damit auch vertrauensvolle und intensiv gelebte Kundenbeziehungen. In einer disruptiven und komplexen Welt unterstützen wir dabei, genau die Entscheidungen zu treffen, die Sie nach vorn bringen.