

Transformation mit SAP S/4HANA:

Wie kommen Unternehmen in die Zukunft?



Die Transformation in Unternehmen ist vor allem dann erfolgreich, wenn es ein solides Fundament gibt. Die Entscheidung zwischen Cloud, On-Premises und Hybrid ist dabei nachrangig. Vielmehr gilt es, sich rechtzeitig Gedanken um eine nachhaltige Zukunftsstrategie, die Ziellösung und den Weg dorthin zu machen. Am besten gemeinsam mit einem erfahrenen Partner. Carl-Philipp Müller, Director SAP Cloud Services, und Michael Brecht, SAP Solution Architect, bei Nagarro ES beantworten die wichtigsten Fragen.

Wo stehen Unternehmen in Bezug auf das Thema SAP S/4HANA aktuell?

Viele Unternehmen haben bereits erkannt, dass ihr Fundament nicht stabil genug für die Zukunft ist. Doch bei der Umsetzung sind sie noch in der Findungsphase. Eine Herausforderung ist, dass Kunden nicht das gleiche Verständnis haben. Oft werden Begriffe nicht präzise genug verwendet. Was meinen Kunden, wenn sie von ERP aus der Cloud oder S/4 aus der Cloud sprechen? Welche Erwartungshaltung verbinden sie damit? Viele denken, S/4HANA sei ein reines

SAP-Implementierungsprojekt. Das ist aber zu kurzgefasst. S/4HANA ist Teil einer Transformation. Es ist die Grundlage dafür, dass Prozesse sich verändern und dadurch noch digitaler werden als sie es heute schon sind. Aber: Allein die Einführung von S/4HANA macht aus einem Unternehmen noch kein digitales Unternehmen.

Worin besteht der größte Klärungsbedarf?

Kunden können die Entscheidung, welche Technologien sie einsetzen möchten, erst dann treffen, wenn sie die Basis

gelegt haben. Sie müssen die Anforderungen definieren und eine Cloud-Strategie entwickeln, die alle Aspekte berücksichtigt. Dazu gehört auch die Überlegung, wie viel Arbeit der internen IT bleibt und was der Kunde lieber an einen Managed-Service-Provider abgibt.

Anschließend geht es darum, das SAP Rise Portfolio mit den verschiedenen Optionen und Unterschieden in den einzelnen Deployment- und Lizenzmodellen zu verstehen. Allein in dieser Produktfamilie der SAP haben Kunden etliche Möglichkeiten, zum Beispiel:



Carl-Philipp Müller,
Director SAP Cloud Services,
Nagarro ES



Michael Brecht,
SAP Solution Architect,
Nagarro ES

- die Public Cloud als Software-as-a-Service,
- die Private Cloud als Platform-as-a-Service, bei der das System auf einem Hyperscaler durch die SAP betrieben wird,
- und die On-Premises-Version. Diese kann wiederum in der Private-Cloud-Infrastructure im Rechenzentrum eines Providers, auf einem Hyperscaler eines Providers oder auf einem Hyperscaler des Kunden betrieben werden.

Was im System abgebildet werden soll und welches Modell passend für den Kunden ist, lässt sich am besten mit einem Blick auf die Geschäftsmodelle und Prozesse feststellen. Um den Status quo und die USPs zu ermitteln, hat Nagarro ES einen Standardansatz in Form einer Vorstudie entwickelt, der häufig um Cloud Assessments ergänzt wird.

Was erwarten die Unternehmen von der neuen SAP-Produkt-generation?

Kunden legen die Messlatte erfahrungsgemäß zu tief. Für viele soll das neue System in Summe nicht schlechter sein als das alte. Das ist unserer Meinung nach nicht langfristig genug gedacht. Der Anspruch sollte vielmehr lauten, mit dem Wechsel in die S/4HANA-Welt die technischen Grundlagen für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Ideen zu legen. Die Migration ist dabei nur der erste Schritt von vielen in der Transformation. Weitere Releases und Ausbaustufen führen schrittweise dazu, die Geschäftsmodelle und internen Prozesse zu verändern und zu optimieren.

Dazu gehört beispielsweise, die IT enger zu verzahnen, ein lückenloses Schnittstellenmanagement aufzustellen, den Record-to-Report-Prozess zu verbessern, bessere Entscheidungsgrundlagen zu schaffen und Realtime- beziehungsweise Predictive-Analytics-Ansätze zu implementieren.

Wann sollten Unternehmen den Sprung in die Wolke wagen?

Wenn es nach der SAP geht, sofort. Ganz nach dem Motto: "Cloud only und Public Cloud first". Auch wir sind der Meinung, dass es ohne die Cloud als essenziellen Bestandteil des Transformationsprozesses nicht geht. In welcher Ausprägung, ist jedoch individuell zu entscheiden.

Es gibt durchaus Argumente, S/4HANA erst einmal weiter On-Premises zu betreiben und später in die Cloud zu wechseln. Zum Beispiel, wenn die Landschaften so komplex sind, dass sie sich nicht schnell in die Cloud überführen lassen. Oder wenn externe Faktoren den Wechsel erschweren – beispielsweise ein reguliertes Umfeld mit hohen Anforderungen an die Datensicherheit, wie wir das aus dem Public Sector kennen. Da Cloud-Lösungen diese Anforderungen noch nicht vollständig erfüllen, haben derzeit viele Unternehmen hybride Architekturen.

Wie können Unternehmen sicherstellen, dass die Transformation auf allen Ebenen gelingt?

Indem sie die Menschen im Unternehmen mitnehmen – und zwar von Beginn an. Es ist verhältnismäßig einfach, sich mit IT, Deployment-Modellen, Lizenzen und kaufmännischen Aspekten zu beschäftigen. Bei einer Transformation die

Prozesse der Zukunft und damit um Veränderungen in den Abläufen, im Tagesgeschäft und im Werteverständnis. Unternehmen sollten ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bereits bei der Planung beteiligen und begleiten.

Dies macht ein professionelles Organisatorisches Change Management erfolgskritisch, wozu unter anderem eine Kommunikation mit klaren Botschaften seitens des oberen Managements gehört. Dies hilft, den Menschen die Bedeutung zu verstehen, Chancen aufzuzeigen und ihnen die Angst zu nehmen, durch neue Systeme ersetzt zu werden.

Welche Rolle nimmt ein Provider im Transformationsprozess ein?

Viele Unternehmen probieren sich bereits aus, legen Test-Accounts an und machen Readiness-Checks. Das Problem: Anschließend stehen sie vor einem Sammelsurium an Mosaiksteinchen. An diesem Punkt beginnt unsere Arbeit. Gemeinsam mit dem Kunden sortieren wir die Mosaiksteinchen und machen ein Gesamtbild daraus.

Wie lautet die Empfehlung an Unternehmen in Hinblick auf das Mainstream-Wartungsende 2027?

Unternehmen dürfen das Thema nicht unterschätzen. Die digitale Transformation ist nichts, was heute beschlossen und morgen umgesetzt ist. Menschen mitzunehmen, eine Kommunikationsstrategie zu entwickeln, eine Vorstudie durchzuführen, den richtigen Ansatz zu wählen, Innovationen zu kategorisieren – all das braucht Zeit. Unternehmen, die noch nicht angefangen haben, sich mit der Transformation und dem Wechsel zu S/4HANA zu beschäftigen, laufen Gefahr, unter Druck zu geraten. Die reine Systemumstellung ist in einem halben Jahr zu schaffen. Bis die Transformation im Unternehmen ankommt und einen echten Mehrwert erzielt, dauert es deutlich länger – aber es lohnt sich.



nagarro

Weitere Informationen

Nagarro

Westerbachstraße 32 · D-61476 Kronberg
www.nagarro-es.com
info@nagarro-es.com
tel: +49 6173 3363000