

Transition zu S/4HANA erfolgreich planen

Eine Wegleitung zur fundierten Analyse, Planung und dem grundlegenden Erkenntnisaufbau für das Zusammenspiel von Managed Services und SAP S/4HANA

WHITEPAPER

UMFANG & KAPITEL

Executive Summary	3
1 · Setzen Sie auf den richtigen Partner	4
2 · Verstehen Sie S/4HANA und die Auswirkungen auf Ihre Organisation	5
3 · Entscheiden Sie über die Einführung und die Roadmap	7
4 · Wählen Sie den für Sie besten Transition-Pfad	9
5 · Bestimmen Sie Plattform und Betriebsmodell	10
6 · Prüfen Sie ORIA HANA	11
7 · Kontakt	12

EXECUTIVE SUMMARY

Beschleunigen Sie Ihre Geschäftsprozesse und vereinfachen Sie Ihre IT-Umgebung.

S/4HANA ermöglicht Ihnen den Einblick auf Live-Daten und entlastet Sie bei der aufwendigen Pflege von separaten Altsystemen und Datensilos. Sie treffen präzisere Geschäftsentscheidungen, indem Sie die relevantesten Erkenntnisse als Basis dazu einfach abrufen.

In Kombination mit einer massgeschneiderten Managed Services Lösung lassen sich neue Perspektiven und ein höherer Grad der Leistungsfähigkeit erschliessen. Der sechsstufige Transition-Prozess von SAP Business Suite zu S/4HANA beginnt mit «Erkennen».

Bevor Sie die Transition von SAP Business Suite zu S/4HANA in Betracht ziehen oder bereits starten, empfiehlt es sich, die Weichen frühzeitig richtig zu stellen. In der «SAP Activate»-Methodik wird die erste Phase «Erkennen» oft vernachlässigt. Dabei ist diese erste Etappe äusserst wichtig, um zu vermeiden, dass später im Prozess schwerwiegende Korrekturen nötig werden.

Wenn Sie die zukünftige Lösung und deren Nutzen durchwegs verstanden und die für Ihre Organisation passende Vorgehensweise, Roadmap, Partnerschaft und Plattform geklärt haben, steht einer erfolgreichen Überführung zu SAP HANA nichts mehr im Weg.

Ziehen Sie hierzu den vorliegenden Leitfaden in fünf Schritten in Betracht, der Sie auf der Reise unterstützt.



©SAP 2017

1 · SETZEN SIE AUF DEN RICHTIGEN PARTNER

Eine ERP-Partnerschaft ist immer langfristig und wird kontinuierlich optimiert. Definieren Sie die Kriterien der Zusammenarbeit, die für Sie speziell wichtig sind, und gleichen Sie diese mit den Fähigkeiten Ihres bevorzugten Partners ab. Versuchen Sie dabei auch künftige Anforderungen zu antizipieren. Hinterfragen Sie bestehende Partnerschaften, wenn keine Deckungsgleichheit besteht.

Eine echte Partnerschaft basiert auf Augenhöhe. Ihr SAP-Partner muss sich in Ihre Lage versetzen können. Er muss Ihnen Know-how transferieren in einer Weise, die Sie nachvollziehen können. Sehen Sie den SAP-Partner als Erweiterung Ihrer Organisation an. Speziell dann, wenn eine Betriebsverantwortung mit übernommen wird. Vermeiden Sie Partnerschaften, wo die Wertschätzung fehlt und Ansprechpartner laufend wechseln. Achten Sie auch auf ausreichende personelle Reserven Ihres Partners: Mehrere Vertreter sollen Ihre Situation kennen und dazu in der Lage sein, Aufgaben intern reibungslos weiterzugeben. Holen Sie von Anfang an die Geschäftsleitung Ihres Partners mit ins Boot.

Automatisierte Tools vermindern ein hohes Mass an manuellem Aufwand, z.B. im Bereich der Prozessanalyse (Process Mining) oder im Testen von neuen Funktionen. Ein strategisch gut auf S/4HANA vorbereiteter Partner verfügt über Werkzeuge, die knappe interne Ressourcen kompensieren und Sie als Kunde entlasten.

Bei einem Hosting oder Komplettbetrieb der S4-Umgebung über Ihren Partner empfiehlt es sich, Architektur und die Mechanismen hinsichtlich Verfügbarkeit und Disaster Recovery genau unter die Lupe zu nehmen. Lassen Sie sich die Support-Organisation im Detail erklären - speziell dann, wenn Sie 7 x 24 Support benötigen. Gehen Sie nicht nur auf Service Levels, sondern auch auf die Konsequenzen für den Partner bei Nicht-Erreichung ein. Machen Sie sich auch Gedanken darüber, wo Ihre Daten liegen. Weitere wichtige Themen sind die Anpassungsfähigkeit der Umgebung an Ihre wechselnden Anforderungen sowie das ideale Preis-Leistungs-Verhältnis.

LEITFRAGEN ZUR STANDORTBESTIMMUNG

- Sehe ich meinen aktuellen SAP-Partner als Partner des Vertrauens?
- Hat der Partner eine klare S/4HANA-Strategie
- Verfügt der Partner über die nötigen Mittel für die ressourcenschonende Einführung?
- Hält die Entwicklung meines Partners auch mit Blick auf künftige Herausforderungen Schritt mit meiner Organisation?
- Stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis?

2 · VERSTEHEN SIE S/4HANA UND DIE AUSWIRKUNGEN AUF IHRE ORGANISATION

Für die Transition zu S/4HANA ist es entscheidend, die Nutzenpotentiale und den Mehrwert vorgängig klar zu umreissen. Funktionalitäten und Geschäftsprozesse werden im Verlauf des Prozesses beleuchtet und neu abgebildet. Dadurch entstehen Potentiale zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Akzeptanz und Mitwirkung der Mitarbeitenden spielt eine gewichtige Rolle für den Erfolg einer Überführung zu S/4HANA.

S/4HANA ist eine neue Produkt-Linie und SAP's Langzeit-Lösungsstrategie. Die weitgehend neue Architektur der SAP-Kern-ERP-Funktionalität basiert auf In-Memory Computing (IMC) in Verbindung mit einer Vereinfachung des Datenmodells sowie dem neuen User-Interface «FIORI». Das aktuelle SAP ERP 6.0 wird noch bis 2025 unterstützt. SAP fokussiert sich bei Innovationen jedoch auf S/4HANA. Sehen Sie den Wechsel auf S/4HANA aber nicht als Zwang, sondern als Chance.

Die neue Architektur ermöglicht beschleunigte, vereinfachte Applikationsprozesse, Analyse von Transaktionen in Echtzeit, bessere Benutzer-Erfahrung durch die FIORI-Applikationen und neuartige Funktionalitäten. Die Kombination dieser Punkte erhöht die Wettbewerbsfähigkeit in einer Zeit, wo Echtzeit-Information unter Umständen innerhalb von Minuten und Stunden über Erfolg oder Misserfolg entscheiden können. Geschäftsprozesse wandeln sich laufend, genauso wie die Arbeitsweise der Nutzer in Ihrem Team. Potentiale zur Entschlackung und Standardisierung werden sichtbar und können gezielt angegangen werden.

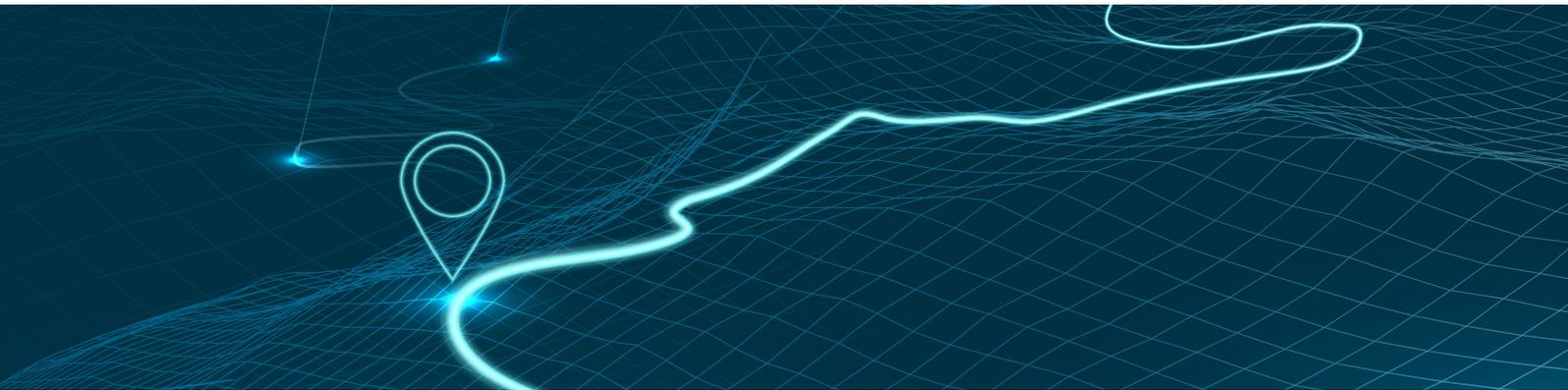
Es empfiehlt sich, zusammen mit Ihrem Partner die Auswirkungen auf Ihr Geschäft zu analysieren (High-Level-Analyse) und Chancen wie auch Risiken entsprechend abzubilden. Dabei ist es ein Muss, die entscheidenden Leute aus den unterschiedlichen Geschäftsbereichen zu involvieren und deren Mitwirken einzufordern. Machen Sie auch Gebrauch von der Möglichkeit, S/4HANA – idealerweise aus der Cloud Ihres Partners – vorgängig zu testen.

LEITFRAGEN ZUR STANDORTBESTIMMUNG

- Wie wirkt sich ein Wechsel zu S/4HANA auf meine Geschäftsprozesse aus?
- Wie kann S/4HANA dazu beitragen, mein eigenes Geschäft voranzubringen?
- Wie gross ist der Nutzen im Verhältnis zum Aufwand bei einer Transformation auf S/4HANA?
- Wer vom Team soll in den Prozess einbezogen werden? Wer sind die Change Leaders?

3 · ENTSCHEIDEN SIE ÜBER DIE EINFÜHRUNG UND DIE ROADMAP

Die Entscheidung hinsichtlich S/4HANA hängt von Resultaten der vorhergehenden Assessments ab. Je höher der Nutzen und die möglichen Chancen, desto schneller macht eine Einführung Sinn. Falls eine genauere Planung noch nicht möglich ist, ist es dennoch von Vorteil, sich für ein Szenario zu entscheiden.



Grundsätzlich unterscheidet man zwischen zwei Szenarien:

Von einer **strategischen Transformation** spricht man, wenn durch eine zeitnahe Umsetzung (i.d.R. ein bis drei Jahre) ein hoher Mehrwert oder gar die Erschliessung neuer Märkte oder Business-Modelle möglich sind. Möglicherweise wird ein Entscheid zugunsten einer strategische Transformation durch eine veraltete SAP ERP-Version beschleunigt, wenn ohnehin Handlungsbedarf besteht. Dies bedeutet: baldige Transformation mit strategischen Vorteilen.

Die **taktische Transformation** ist dann als Szenario angebracht, wenn Nutzen ersichtlich, aber vorderhand nicht entscheidend für das Geschäft ist. Taktisch transformiert wird oft bei sehr komplexen Umgebungen, wo mit erschwerter Transformation gerechnet werden muss. Ein rasches Handeln steht nicht im Vordergrund. Bis 2025 sollte die Transformation allerdings spätestens abgeschlossen sein.

Unabhängig davon, welches der beiden Szenarien für Ihr Unternehmen relevant ist: Definieren Sie eine grobe Roadmap nach dem Entscheid und lassen Sie diese von den Entscheidungsgremien (VR, GL) genehmigen. Auch wenn es nicht vordringlich sein sollte, lohnt es sich, einen genauen Startpunkt mit vorgesehener Umsetzungsdauer festzulegen und ein internes Projekt dafür zu lancieren (siehe dazu auch Kapitel 2, relevante Teammitglieder).

LEITFRAGEN ZUR STANDORTBESTIMMUNG

- Wie wichtig ist die Zeitachse einer Transformation auf S/4HANA?
- Sind Sie ein «strategischer» oder «taktischer» Transformator?
- Welcher grobe Zeitplan der Umsetzung ist realistisch?

4 · WÄHLEN SIE DEN FÜR SIE BESTEN TRANSITION-PFAD

Haben Sie sich für eine strategische oder taktische Transition entschieden, besteht die Möglichkeit einer Implementierung von S/4HANA auf Basis von zwei unterschiedlichen Verfahren: Der Greenfield-Ansatz, in dem SAP S/4HANA neu aufgesetzt wird und der Brownfield-Ansatz, bei dem eine schrittweise Transformation des bestehenden SAP-Systems auf SAP S/4HANA erfolgt. Auf Grundlage der vorangegangenen Überlegungen wird Ihr SAP-Partner gemeinsam mit Ihnen den für Sie idealen Pfad wählen.



Der **Greenfield-Ansatz** bedeutet einen radikaleren Schritt, da dabei ein komplett neues S/4HANA System aufgebaut und Unternehmensdaten danach integriert werden. Dieser Pfad ist insbesondere dann sinnvoll, wenn viele Altlasten das SAP System belasten oder wenn ohnehin grössere Veränderungen im Unternehmen anstehen (zum Beispiel bei einer Umstrukturierung von Geschäftsfeldern). Dieser Pfad wird zudem grundsätzlich seitens SAP offiziell empfohlen. Dabei gilt es im Detail zu klären, welche Daten vom alten in das neue ERP übernommen werden, und welche Bestände nicht mitgehen oder archiviert werden.

Der **Brownfield-Ansatz** umfasst die Vorgehensweise, die vorsieht, schrittweise auf S/4HANA zu wechseln. Die bisherige SAP-Landschaft bleibt grösstenteils bestehen, kann aber von den Vorteilen der neuen Software profitieren und laufend mit neuen Funktionen ergänzt werden. Auf diesem Pfad ist es entscheidend zu klären, welche Funktionen in Zukunft relevant sind für Sie.

Die Abbildung der neuen Struktur im alten ERP-System kann aufwendiger sein, als alles komplett neu aufzusetzen.

LEITFRAGEN ZUR STANDORTBESTIMMUNG

- Welcher Transition-Ansatz passt am besten zu Ihrer Organisation?
- Inwiefern sehen Sie die Transition auch als Chance, sich von Altlasten zu befreien?

5 · BESTIMMEN SIE PLATTFORM UND BETRIEBSMODELL

Sind sowohl Art der Transformation, Zeitraum und Transition-Pfad geklärt, stellt sich die Frage nach Plattform und Betrieb. Eine diesbezügliche Planung im Vorfeld der nächsten Phase «Vorbereiten» (PREPARE) macht Sinn, da Stabilität, Verfügbarkeit und Disaster-Recovery-Fähigkeiten eng mit einer erfolgreichen Inbetriebnahme von S/4HANA verbunden sind. Es sind mehrere Plattform- und Betriebsmodelle denkbar - von On-Premise-Installation bis Cloud. Ihr SAP-Partner ist idealerweise auch der Plattform- und Betriebs-Partner, was ein hohes Mass an spezifischer Erfahrung und Know-how voraussetzt.



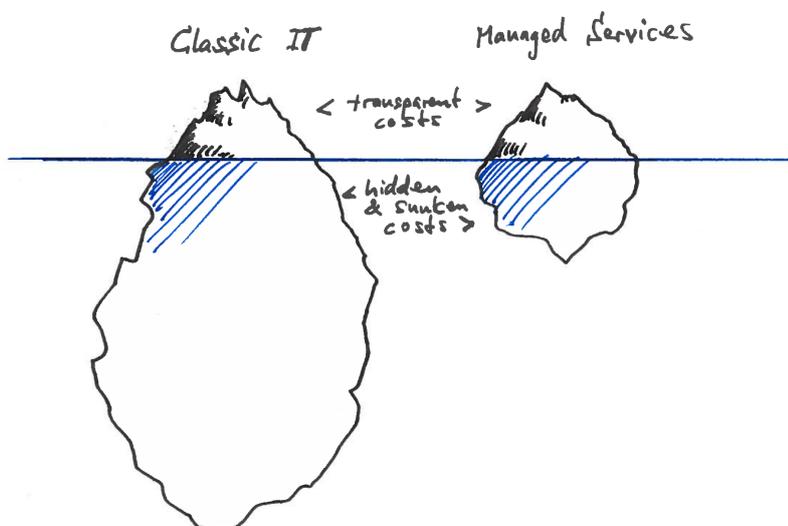
Bezüglich Computing-Power (Technologie) stehen mehrere Optionen bereit. Der Markt konzentriert sich derzeit vornehmlich auf zwei Stossrichtungen: Auf der einen Seite x86 (primär Intel) und auf der anderen Seite IBM POWER.

IBM POWER bietet grosse Vorteile bezüglich Ressourcen-Nutzung und Stabilität – passt aber nicht in jede Unternehmens-IT-Landschaft. x86 ist bereits überall vorhanden, stösst im Vergleich zu IBM POWER jedoch früher an Grenzen, wenn es um Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit speziell im Fall von S/4HANA geht. Eine Abwägung macht dann Sinn, wenn Sie eine eigene Infrastruktur nutzen möchten. Beachten Sie in diesem Fall, dass die Komponenten nach dem TDI-Ansatz (Tailored Datacenter Integration) von SAP zertifiziert sein müssen. Als Alternative zu TDI sind ebenfalls von SAP zertifizierte «HANA Appliances» erhältlich. Fraglich ist, ob diese Appliance-In-sellösung in einer zentralisierten, zukunftsfähigen Infrastruktur Sinn macht.

Es gilt zu beachten, dass HANA eine In-Memory-Datenbank ist und nach üppig Memory, Rechenleistung und schnellem Storage verlangt. Wenn Sie über eine bestehende Infrastruktur verfügen, die für S/4HANA nicht tauglich ist, bieten sich der Bezug von Infrastruktur oder S/4HANA im Cloud-Modell an. Der allgemeine Trend hin zu neuen IT-Bezugsmodellen zeigt eine rasante Verdrängung vom klassischen eigenen IT-Betrieb auf. Gerade für KMU empfiehlt sich mehr denn je die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen und die Überlegung eines Komplettbezuges von S/4HANA oder gar der gesamten IT als Managed Service.

Die vielen Aspekte, die für eine hochwertige Managed IT-Services-Lösung sprechen – volle Kostentransparenz, Datenhaltung in der Schweiz, höchste Sicherheits-Standards, singuläre Ansprechpartner, Vielfalt der angebotenen Leistungen, High-End-Performance, Skalierbarkeit gemäss Geschäftsverlauf, bestes Do-how, optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis und ortsunabhängiges Arbeiten – sollten mit Ihrer aktuellen IT-Situation abgeglichen und anhand derselben beurteilt werden.

Zwischen den beiden Extremen «**On-Premise mit eigenem Betrieb**» und «**vollständigem Bezug von S/4HANA as a Service aus der Cloud**» existiert eine beliebige Anzahl von Nuancen, um sich eine massgeschneiderte Lösung zusammenzustellen. Eine beliebte Hybrid-Lösung ist beispielsweise die Variante, in der eine Vor-Ort-Plattform mit Managed Services kombiniert wird. Die eigene Infrastruktur und S/4HANA können in dieser Konfiguration von einem externen Partner betrieben werden und gleichzeitig stellt der Partner den Zweitstandort als Service bereit.



Das Eisberg-Modell: Oftmals verstecken sich hinter oder offenkundig wahrnehmbaren Kosten eine grosse Zahl von nicht sichtbaren Ausgabe-Positionen. Dazu gehören nicht ausgeschöpfte Personalressourcen, Überkapazitäten in der Hardware-Performance, vorsorglich überhöht ausgebaute Datenspeicher oder Fehlkäufe von nie benötigten Software- und Hardwarekomponenten. Auf der anderen Seite bilden Managed IT Services maximale Kostentransparenz und die Nutzung neuester Technologie – zugeschnitten auf den jeweiligen zeitaktuellen, sich verändernden Bedarf.

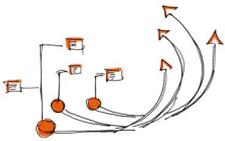
LEITFRAGEN ZUR STANDORTBESTIMMUNG

- Welche Plattform und welches Betriebsmodell bringen meiner Organisation den höchsten Mehrwert?
- Welches Mass an Verantwortung kann oder will ich selber tragen?
- Welche Ausprägung an Managed Services ist die richtige für mich?

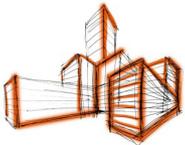
6 · PRÜFEN SIE ORIA HANA

«ORIA HANA» ist ein Service-Projekt von ITpoint Systems AG. Unter dem Brand ORIA HANA bietet ITpoint ein modulares Betriebsmodell bis hin zur kompletten Bereitstellung von «S/4HANA as a Service» nach dem Cloud-Ansatz. ORIA HANA schafft mehr Agilität und Flexibilität rund um Ihre S/4HANA-Umgebung.

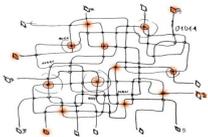
Die «ORIA HANA IT Services» beinhalten drei Cluster, die nahtlos ineinandergreifen:



Operation Services: Beinhalten alle operativen Leistungen, die den reibungslosen Betrieb Ihrer S/4HANA-Umgebung unterstützen - vom einfachen Service Desk bis hin zur kompletten Betriebsübernahme.



Infrastructure Services: Von einer Shared oder Private Cloud wird Ihnen die Infrastruktur für S/4HANA nach Mass als Dienstleistung bereitgestellt.



Software Services: S/4HANA Software-Module werden gemäss Ihren Anforderungen bereitgestellt.

Die drei Module können zu einem kompletten Leistungspaket nach dem Cloud-Modell bis hin zu Software-as-a-Service kombiniert werden.

Dieses Leistungspaket

- ist vollständig redundant in zwei Schweizer Rechenzentren aufgebaut
- inkludiert den kompletten Betrieb bis S/4HANA Basisbetrieb
- ist wahlweise mit 5 x 12 oder 7 x 24 Support ausgestattet
- gibt Ihnen Zugriff auf ein vielköpfiges Team von SAP-Spezialisten
- ist preislich transparent und attraktiv
- nutzt S/4HANA Best-Practice-Prozesse



Das rund 80-köpfige Team von **ITpoint** plant, realisiert und betreibt massgeschneiderte IT-Umgebungen für anspruchsvolle Unternehmen. Die Anforderungen des Kunden entscheiden über die passende Architektur und das ideale Betriebsmodell. Von der reaktiv betreuten Vor-Ort-Installation bis hin zur Bereitstellung von IT als Service nach dem Cloud-Modell: Als «Trusted Advisor» strebt ITpoint mit der perfekten Balance zwischen Funktionalität, Verfügbarkeit, Performance und Wirtschaftlichkeit den maximalen Nutzen für die Kunden an.

ORIA PRIME
MANAGED
SERVICES

www.oria.ch/hana

Vereinbaren Sie ein Gespräch mit uns – wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen:

René Eschler, Senior Account Manager · rene.eschler@itpoint.ch · +41 31 959 35 06

ITpoint Systems AG

Riedstrasse 1

6343 Rotkreuz

+41 41 798 80 80

www.itpoint.ch // www.oria.ch