



Julia Rettig, Senior Business Development Manager
S/4 Hana, Allgeier.

Das aktuelle Stichwort...

Von Julia Rettig, Allgeier

S/4 Hana beyond Technology

Viele Unternehmen, die aktuell ein mehr oder weniger gut funktionierendes SAP-R/3-System laufen haben, wissen, dass ab 2025 die Wartung von ERP/ECC 6.0 und der SAP Business Suite 7 eingestellt wird. Viele beschäftigen sich aber nur mit einer niedrigen Priorität damit. Warum?

Weniger aus purer Ignoranz oder Sturheit, sondern mehr, weil das operative Geschäft oder laufende Projekte alle internen und externen Ressourcen beanspruchen und vielleicht sogar die (Ehr-)Furcht vor einem S/4-Hana-Konsolidierungsprojekt zu groß ist.

Heterogenität und Medienbrüche

Es ist nicht unüblich, dass Unternehmen gewachsene, sehr heterogene Systemlandschaften nutzen, dass sogar Produktions- oder Vertriebsgesellschaften eines Unternehmens auf verschiedenen Systemen laufen. Das Zusammentragen von Daten und die einhergehenden Medienbrüche aus den einzelnen Systemen sind fehleranfällige Schwachstellen. Darüber hinaus bilden Ineffizienz, Redundanz und obsoletere Denkweisen in Systemen statt Prozessen keine Grundlage für ein profundes Wachstum. SAP wirkt hier entgegen und verspricht mit einer Umstellung auf S/4 Hana einen Weg für Unternehmen, die für die Zukunft sicher aufgestellt sein wollen. Dass der Schritt zu S/4 nicht nur technisch ein neues Feld bedeutet, sondern auch kulturelle Implikationen hat, ist aber kein Hindernis, sondern ein großer Vorteil. Disruption ist somit tatsächlich mehr als nur ein Buzzword, nämlich auch eine Chance.

Mit S/4 Hana legen Unternehmen die Grundlage für die Nutzung neuer analytischer Möglichkeiten. So bietet S/4 den Anwendern operatives Repor-

ting in Echtzeit, das zu einer optimalen Entscheidungsunterstützung im System genutzt wird, ohne die Daten an ein separates Data Warehouse oder BI-Tool zu übergeben. Wichtig ist außerdem, dass Unternehmen mit S/4 Hana nicht mehr in Systemen denken müssen, sondern in Prozessen und folgerichtig in abteilungsübergreifenden Services.

End-to-End

Lead to Cash zum Beispiel umfasst den ersten Berührungspunkt des potenziellen Kunden in einem Marketingsystem, das Lead Nurturing im CRM und die nachgelagerten Finanzprozesse. Alles wird End-to-End: Heterogene Systemlandschaften können hier wegen des hohen Aufwands der Stammdatenpflege und deren Abgleich sowie der Pflegeintensivität der Schnittstellen kaum mithalten. Das bedeutet aber auch, dass sich Arbeitsabläufe ändern und Mitarbeiter verschiedener Abteilungen in Zukunft enger miteinander arbeiten werden.

Der Umstieg auf S/4 Hana ist unumgänglich. Die Tatsache, dass es sich um ein immenses IT-Projekt handeln wird, ebenso. GAP-Analysen und realistische Aufwandseinschätzungen sind offensichtliche technische Grundlagen: Genauso wichtig, wenn nicht sogar wichtiger, ist allerdings das Bekenntnis des Unternehmens zu S/4 und Hana, das Vertrauen in den Partner und ein durchdachtes Change Management.

Der Weg ist das Ziel

Der Garant für den Projekterfolg sind die Mitarbeiter. Mitarbeiter, die eventuell seit vielen Jahren auf R/3 arbeiten und aktiv auf dem Weg zu S/4 begleitet werden müssen. Denn unmittelbar ist nicht allen klar, was der Mehrwert von neuen Ober-

flächen sein kann, warum Prozesse neu aufgesetzt werden und warum das Unternehmen sich überhaupt für S/4 und Hana entschieden hat. Deshalb braucht es klare Verantwortungsbereiche, einen Partner, der weiß, wovon er spricht, und Mitarbeiter, die sich vor dem Projekt und ihren neuen Arbeitsplätzen nicht fürchten, sondern ihnen entspannt entgegensehen.

Plattformgedanke und Early Adopters

S/4 und die Hana-Plattform wollen hohe Erwartungen erfüllen und SAP mit der neuen Technologie den Kunden und Usern eine Plattform bieten, auf der nachfolgende Innovationsprojekte abgebildet werden können und funktionale Möglichkeiten durch den Einsatz von IoT-Szenarien oder Big Data ausgeschöpft werden. S/4 und Hana bieten viel Potenzial und als Early Adopter den Vertrauensvorsprung zu wagen bringt realistisch eingeschätzt zwar immer noch viel manuellen Aufwand und die Voraussetzung, dass alles sehr gut durchgeplant ist – allerdings finden Innovationen nicht linear statt, sondern exponentiell.

Insofern hat SAP-Chef Bill McDermott durchaus recht, wenn er sagt: „change has never moved this fast, and it will never move this slowly again“ – und Unternehmen, die früher auf S/4 und Hana umsteigen, sind ihren Marktbegleitern nicht einfach die Zeit X voraus, sondern auch die Innovationskraft, die sie mit S/4 voll ausschöpfen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag Seite 70

 ALLGEIER ES

