

# EXTRA

# RISE WITH SAP

**Stammdaten-Aufbereitung  
für SAP-Systeme** Seite 28

**RISE beyond – mit adesso  
auf die Überholspur** Seite 30

**Funktioniert doch! Agiles  
Berechtigungsmanagement  
in S/4 Hana** Seite 34

**Software-Auswahl  
neu gedacht** Seite 36

**RISE with SAP in die Cloud –  
das müssen Unternehmen  
beachten** Seite 38

Einstieg in Master Data Governance

# Stammdaten-Aufbereitung für SAP-Systeme

Es gibt viele Anlässe dafür, die ERP-Stammdaten einer Revision zu unterziehen: Dazu gehören Firmenübernahmen, die Migration von IT-Systemen, Vorbereitung von Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekten oder Prozessverbesserungen.

**D**och ohne etablierte Standards, bewährte Vorgehensweisen und effiziente Werkzeuge wird die Optimierung von ERP-Stammdaten schnell zur Sisyphos-Arbeit.

ERP-Systeme beherbergen viele Tausende von Stammsätzen, die einem Kreislauf schleichender Verschlechterung durch Fehleingaben, uneinheitliche Terminologie, veraltete Daten, unterschiedliche Vorgehensweisen, mangelnde Konventionen und Zuständigkeiten unterliegen. Ein nachhaltiges Optimierungsprojekt muss also zwei Ziele erreichen:

- Die Stammdatenqualität muss in einem Kraftakt neu definiert, der umfangreiche Datenschatz aktualisiert, bereinigt und auf ein neues Niveau gehoben werden.
- Geeignete Mittel und Maßnahmen müssen verhindern, dass der allfällige Erosionsprozess der Datenqualität erneut einsetzt. Hier kommt Master Data Governance (MDG) ins Spiel.

Die heutigen ERP-Systeme, dies sei gleich vorweggenommen, enthalten weder effiziente Bordmittel, die eine einmalige Stammdatenoptimierung unterstützen, noch Routinen oder Funktionen für eine fortlaufende Qualitätssicherung.

## Effiziente Werkzeuge für die Stammdaten-Aufbereitung

Diese Lücke füllt simus systems mit der patentierten Software-Suite *simus classmate*. Die Software-Module *classmate DATA* und *classmate CAD* analysieren anhand vordefinierter Regeln Datenbestände jeder Größe aus den relevanten firmeninternen Quellen wie Datenbanken, Tabellen oder CAD-, ERP- und PDM-Systemen. Währenddessen erfasst die Software typische Merkmale, welche als Grundlage für eine Klassendefinition dienen. Bei 3D-CAD-Modellen erfolgt die Einordnung zusätzlich anhand von Geometrie- und Meta-Daten.

## Know-how und Best Practices

Neben der Software bringt *simus systems* als Dienstleister eine bewährte Projektmethodik und standardisierte Basisregelwerke in die Zusammenarbeit ein. Schließlich hat



Mit einem Stammdaten-Projekt lässt sich der Wert des Datenkapitals deutlich steigern. Bildrechte: *simus systems GmbH*.

der Spezialist für technische Massendaten in den vergangenen 20 Jahren über 350 Projekte bei rund 220 Kunden aus Maschinen- und Anlagenbau, Automobilindustrie und Elektrotechnik erfolgreich abgeschlossen. Detaillierte Kenntnisse der Struktur und Funktionsweise der ERP-Systeme von SAP haben zur Entwicklung von Schnittstellen geführt, die den Datenaustausch sicherstellen. Diese Erfahrungen, die Branchenkenntnis, die eigens entwickelte Software und die professionelle Projektmethodik verbessern die Zusammenarbeit mit den Kunden.

## Klare Ziele, treffende Ergebnisse

Sie beginnt mit einem Vorprojekt, das Klarheit über die Potenziale und die dahinterstehenden internen und externen Aufwände schafft. Dazu wird die zu bearbeitende Datenmenge vom Kunden bereitgestellt und zunächst exemplarisch bearbeitet. Anhand der Ergebnisse werden in Workshops und Gesprächen die Ziele für das eigentliche Projekt definiert. Sie beginnen bei einer funktionalen Neuordnung der Stammdaten und umfassen oft die Klassifikation der Norm- und Kaufteile sowie den Aufbau weiterer, kundenspezifischer Funktionsklassen, welche die Wiederverwendungs-

rate von Materialien signifikant erhöhen. Wer eigene Produkte konstruiert, wird eine geometrische Klassifikation der 3D-CAD-Modelle einschließen.

## Regeln verändern statt Daten bearbeiten

Mit Projektbeginn werden die relevanten Daten aus den betroffenen ERP-Systemen ausgelesen und in *classmate DATA* bearbeitet. Nach zunächst neutralen Regeln für die Aufbereitung und Optimierung werden die Daten sortiert, angereichert und in einer Ergebnisdatenbank abgelegt. Die Ergebnisse lassen sich nun mit der Suchmaschine *classmate FINDER* filtern und betrachten, um eventuelle Fehler, Dubletten oder Ungenauigkeiten aufzufinden. In Workshops mit den betroffenen Fachabteilungen des Kunden, die online oder vor Ort stattfinden, werden die Ergebnisse überprüft. Die Abweichungen und Fehler werden jedoch nicht über einzelne Datensätze, sondern durch Änderung der zugrunde liegenden Aufbereitungsregeln korrigiert.

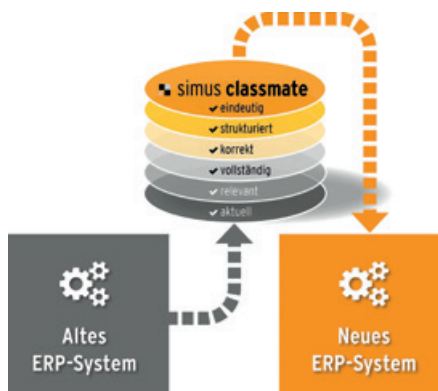
Dank der regelbasierten Vorgehensweise kann die Klassifizierung an jeden Anwendungsfall angepasst werden. Es erfolgt eine automatische Strukturierung der Daten in



die entsprechenden Klassen. So lassen sich selbst angesichts riesiger Datenmengen innerhalb von Stunden die gewünschten Ergebnisse erreichen. Dank dieser Methodik der bestehenden Best-Practice-Regelwerke werden, aufseiten des Kunden wie des Dienstleisters, bis zu 80 Prozent des Aufwands für die Datenbearbeitung eingespart. Anschließend werden die Daten samt neuer Struktur an das ERP-System übergeben.

### Nachhaltige Sicherung der Datenqualität

Um die einmal erreichte Qualität der Materialstamm-Daten zu erhalten, kommt der bereits aus dem Projekt bekannte classmate FINDER zum Einsatz, um einen Materialstamm-Antragsprozess für neue Teile nach Master Data Governance zu implementieren. Dabei stellen Anwender einen Materialantrag, wenn sie ein gewünschtes Teil nicht im Bestand finden. Eine Stammdatenstelle begutachtet die Materialanträge. Dazu werden automatische Prozesse und Benachrichtigungen per E-Mail einge-



Mit der Software und Projektmethodik lassen sich die Daten im Vorfeld einer Migration aufbereiten.

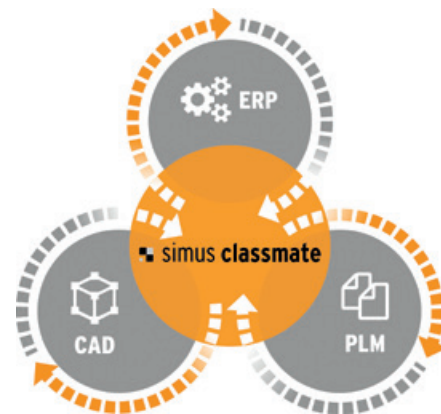
richtet. Nach positiver Entscheidung wird das Material über simus classmate automatisch in ERP-Systemen wie SAP angelegt.

### Unternehmensübergreifender Pflegeprozess

Auch die Pflege von Materialstämmen durch mehrere Fachabteilungen, von der Technik bis zum Marketing, lässt sich mit einem anpassbaren Prozess automatisieren. Für Sicherheit sorgt ein Berechtigungskonzept, intelligente Voreinstellungen reduzieren den Aufwand und verhindern Fehleingaben. Der Prozess kann sich sogar über verteilte Standorte erstrecken und an unterschiedliche Abläufe, beispielsweise für verschiedene Materialarten, angepasst werden. Die intelligente Unterstützung bei Routineaufgaben beschleunigt die Durchlaufzeit, der Datenbestand bleibt aktuell und hochwertig.

### Einfache Integration in SAP

Die nahtlose Integration mit ERP-Systemen von SAP hat sich bei vielen Unternehmen bewährt. Sie profitieren von der hohen Benutzerfreundlichkeit, Flexibilität und Transparenz der eingerichteten Prozesse, ohne die Datenhoheit des ERP-Systems aufzugeben. Dazu werden alle Ergebnisse der simus-Software in eine Datenbank geschrieben, die für sämtliche Funktionen verwendet wird. In einstellbaren Intervallen erfolgt dann eine Synchronisierung der Ergebnisse mit dem ERP-System. So lassen sich Workflows unabhängig von SAP definieren – die Ergebnisse stehen jedoch zentral für viele Anwendungen wie Product Lifecycle Management oder Engineering Control Center (ECTR) zur Verfügung.



Die Software simus classmate integriert sich in die übliche Systemlandschaft von Industrie-Unternehmen.

### Über simus systems

Die 2002 gegründete simus systems GmbH mit Sitz in Karlsruhe ist mit ihrer Produktfamilie simus classmate einer der Marktführer im Bereich automatische Klassifizierung von CAD-Modellen, Datenbereinigung von Massendaten, Suchen und Finden vorhandener Daten und automatische Kalkulation.



#### Simus Systems GmbH

Siemensallee 84  
76187 Karlsruhe  
Telefon: +49 721 830843-0  
Telefax: +49 721 830843-77  
info@simus-systems.com  
www.simus-systems.com

## Daten auf Anhieb finden.

- classmate DATA
- classmate CAD
- classmate FINDER
- classmate PLAN
- classmate CLOUD



### Umfassendes Daten-Prozess-Management

Mit classmate FINDER sichern Sie sich 100 % Treffer bei der Suche nach Ihren Produkt- und CAD-Daten. Und sparen damit Zeit und Geld. Dafür sorgt die Software zur grafisch unterstützten Recherche mit bildgeführter Benutzeroberfläche. Sie erlaubt die Suche nach Struktur, Schlagworten, Ähnlichkeiten, einzelnen Merkmalen, Vorschaubildern und anderen Kriterien. Für alle gängigen CAD-, ERP- oder PDM-Systeme. Ergonomisch und in Sekundenschnelle.

Erfahren Sie mehr. Es lohnt sich.



info@simus-systems.com  
www.simus-systems.com



# RISE beyond – mit adesso auf die Überholspur



adesso begleitet Kunden bei „RISE with SAP“ – auf einem kostenoptimalen Weg zu innovativen Geschäftsprozessen und optimaler Nutzung der Neuerungen in S/4HANA und der Geschäftsplattform BTP.

**R**ISE bündelt unterschiedliche Services und Technologien, wie z. B. S/4HANA (Cloud Edition), Best Practices und ein Prozess-Re-Design, die Business Technology Plattform zur Nutzung als Integrationsplattform. Es geht bei „RISE with SAP“ um eine komplette Business Transformation.

Für SAP-Kunden ist es umso wichtiger, einen neutralen und unabhängigen Partner an der Seite zu haben, um aus der Vielzahl von Initiativen, Technologien und Vorgehensweisen ein stimmiges Vorgehen zu entwickeln. So können die unbestreitbaren Vorteile von S/4HANA genutzt, die entscheidenden Prozesse optimiert und die Integration unterschiedlicher Lösungen sicher und kostenoptimal vorangetrieben werden. Die Business Transformation wird von adesso als Service erbracht, bestehend aus unterschiedlichen Portfoliobausteinen, die je nach Kundensituation und -bedarf zum Einsatz kommen. Jeder Kunde hat unterschiedliche Voraussetzungen und Ziele, bei manchen mag ein Business-Prozess bevorzugt modernisiert bzw. etabliert werden, bei anderen mögen technische oder personelle Rahmenbedingungen ein kurzfristiges Handeln erfordern.

adesso verbindet technologische Kompetenz mit fachlichem Branchen-Know-how. Unsere Arbeit basiert auf ausgeprägter Kundenorientierung, Flexibilität und erprobten Methoden bei der Umsetzung sowie auf der Vernetzung von Forschung, Lehre und Praxis und einer offenen Unternehmenskultur.

Mit einem Team von über 5600 Mitarbeiter:innen arbeiten wir an 44 Standorten täglich daran, die Vorhaben unserer Kunden erfolgreich ans Ziel zu bringen. Wir übernehmen gerne Verantwortung und verfügen über die Praxiserfahrung, die uns zu einem verlässlichen Partner macht.

In der Tochter, der adesso orange AG, wird der Großteil der SAP-Kompetenz gebündelt. So kann das Know-how des Konzerns zu zwölf Branchen und Technologien wie Java, Microsoft, Google und Salesforce mit dem agilen Vorgehen einer auf SAP spezialisierten Tochter mit über 300 Mitarbeiter:innen verbunden werden.

Um die strategischen und taktischen Herausforderungen der Kunden systematisch und zielführend anzugehen, gibt es unterschiedliche Betrachtungswinkel.

adesso hat daher unterschiedliche Beratungsbausteine zu diesen Themen:

adesso orange hat eine Vorgehensweise entwickelt, um den Wechsel auf S/4HANA zeit- und kostenoptimal mit dem Kunden umzusetzen. Ebenso gibt es ein Beratungsportfolio, um den Themenkomplex „Cloud“ systematisch und strukturiert anzugehen. Von SaaS, PaaS, IaaS mit Software on Any Premise (SoAP) über die Integration mittels BTP und kundenindividueller Java-Entwicklungen kann hier leicht der Fokus verloren gehen. Ein wichtiger Faktor ist für viele Kunden das Management der wichtigsten Ressource, der Mitarbeiter:innen. Hier bietet SAP mit SuccessFactors eine hochinteressante Lösung an, die in die bestehende oder aufzubauende IT-Landschaft integriert wird, um Medienbrüche zu vermeiden. adesso hat hier aus aktuellen Projekten fundiertes Know-how zur Integration von SuccessFactors in S/4HANA Cloud Edition.

Die intern umfassend ausgebildeten Solution-Architekten von adesso orange fungieren als trusted advisor für den Kunden: Sie behalten den Überblick sowohl bei den unterschiedlichen Lösungen von

SAP, den Stärken der verschiedenen Möglichkeiten der Umsetzung sowie der optimalen Integration, auch mit 3rd-Party-Applikationen.

## adesso Active Transformation

adesso active Transformation (att) ist ein Vorgehensmodell für die Transformation von IT-Systemen und -Landschaften. Diese Methodik ist angelehnt an SAP Activate und wurde von adesso orange um eine strategische Komponente erweitert. Somit werden die strategischen Ziele des Kunden erfasst, bewertet und in einem umfassenden Masterplan umgesetzt.

Das Ziel von att ist es, den „roten Faden“ in die Transformation zu bringen – von der strategischen Planung und dem Organisations-Enablement, über die Feinplanung bis hin zur Umsetzung.

Die Struktur des Vorgehensmodells besteht aus verschiedenen Phasen und darin enthaltenen Bausteinen sowie darunter einzelnen Leistungen, die in Form von Workshops und vorangehenden Analysephasen oder klassischer Beratung abgebildet werden. Durch das Bausteinprinzip kann jede Transformation schnell und effektiv geplant und gestartet werden. Je nach Kundensituation lassen sich einzelne Phasen auch kürzen.

### Generell betrachtet adesso verschiedene Streams bei der Transformation:

- Stream Business: beim Wechsel auf S/4HANA ist – zumindest in Teilbereichen – ein Business Re-engineering erforderlich und sinnvoll. Hier begleitet adesso den Fachbereich mit Erfahrung und einer erprobten Vorgehensweise.
- Stream People und Projektmanagement: der Wechsel auf S/4HANA ist ein bedeutendes Projekt, hier ist ein strukturiertes und erfahrenes Projektmanagement ein entscheidender Erfolgsfaktor.
- Stream Technologie: beim Wechsel auf S/4HANA gibt es gravierende Veränderungen beim Einsatz von Technologie, der Integration von Lösungen im Frontend sowie bei der Übernahme von Daten.

### Je nach Branche und Anwendungsgebiet können auch weitere Streams dazukommen, wie z. B.

- Change Management: Durch die Veränderung der IT-Landschaft werden häufig auch Prozesse neu gedacht. Einige Unternehmen wollen diesen Prozess professionell begleitet haben, um die Veränderungen proaktiv und erfolgreich zu gestalten.

- Validation/Regulatorik: In bestimmten Branchen gibt es spezifische Anforderungen, die eingehalten werden müssen. In der Pharma/Life-Sciences-Branche müssen z. B. Validierungsprozesse umgesetzt werden, wenn eine neue Software eingeführt wird. Im Bankenumfeld gibt es ebenfalls regulatorische Anforderungen.

### Die Hauptziele von

#### Active Transformation sind:

- Passgenaue Integration in die IT- und Business-Strategie des Kunden.
- Ermittlung des optimalen (technischen) Transformations-Pfades des Systems.
- Harmonisierung von Business- und IT-Anforderungen für die Transformation.
- Umsetzung der Transformation selbst in einer effizienten, geordneten und hybriden Arbeitsweise.

Elementarer Bestandteil von Active Transformation ist darüber hinaus insbesondere ein früher Touchpoint mit dem neuen System/den neuen Systemen in der sogenannten User-Experience-Journey und ein Fast-Prototyping.

## Cloud-Strategie

Aus strategischer Sicht ist die Zukunft des Lösungsportfolios von SAP klar umrissen. Auch der Trend bei IT-Investitionen von Unternehmen zeigt klar, dass das Investitionsvolumen in native und hybride Cloud-Landschaften signifikant steigt. Lange Zeit wurden jedoch insbesondere die Cloud-Lösungen von SAP mit Skepsis betrachtet. Unternehmen müssen sich in Zukunft veränderten Marktsituationen stellen, um beispielsweise ihre Marktpräsenz auszubauen oder diese zu verteidigen. Dies hat zur Folge, dass Unternehmen kontinuierlichen Innovationszyklen ausgesetzt sind, um mit der Marktentwicklung Schritt halten zu können. All diese Einflussfaktoren wirken sich insbesondere auf den Lösungsraum der IT aus.

Innovationen, sowohl fachlicher als auch technischer Natur, werden in kurzen Releasezyklen bevorzugt oder gar ausschließlich in den Cloud-Lösungen bereitgestellt. Dies schränkt insbesondere die Innovationsfähigkeit von Unternehmen ein, die sich mit ihrer Cloud-Transformation noch nicht auf die Überholspur begeben haben. Mit zentralen SAP-Applikationen wie S/4HANA Cloud, C/4HANA, SuccessFactors und Ariba bietet SAP bereits ein signifikantes Cloud-Portfolio. Neben diesen sind jedoch viele weitere Cloud-Applikationen der SAP verfügbar, welche nicht direkt in die Lösungsbetrachtung fallen. Cash Management, Advanced Variant

Configuration, Asset Management, Analytics Cloud und Customer Data Cloud, um nur einige Beispiele zu nennen. Neben dem Applikationsportfolio gehören zudem Themen wie Business Network, Technology und Infrastruktur essenziell in eine ganzheitlichen Cloud-Strategie eines Unternehmens.

Umso wichtiger ist es, dass das Thema SAP-Cloud bei jedem Unternehmen ganzheitlich und strategisch betrachtet wird, um die Mehrwerte einer Cloud-Transformation aus den unterschiedlichen Perspektiven ausschöpfen zu können. adesso orange bietet Unternehmen mit „adesso strategic cloud transformation“ (asct) die Möglichkeit, die Cloud-Transformation aus unterschiedlichen Perspektiven zu erarbeiten und eine individuelle SAP-Cloud-Roadmap zu entwickeln. Abgeleitet von der Unternehmens- und IT-Strategie bzw. deren Anforderungen wie bspw. Digitalisierung, Demands und M&A-Aktivitäten erfolgt die Erarbeitung von Handlungsfeldern und der Aufbau einer Capability Map.

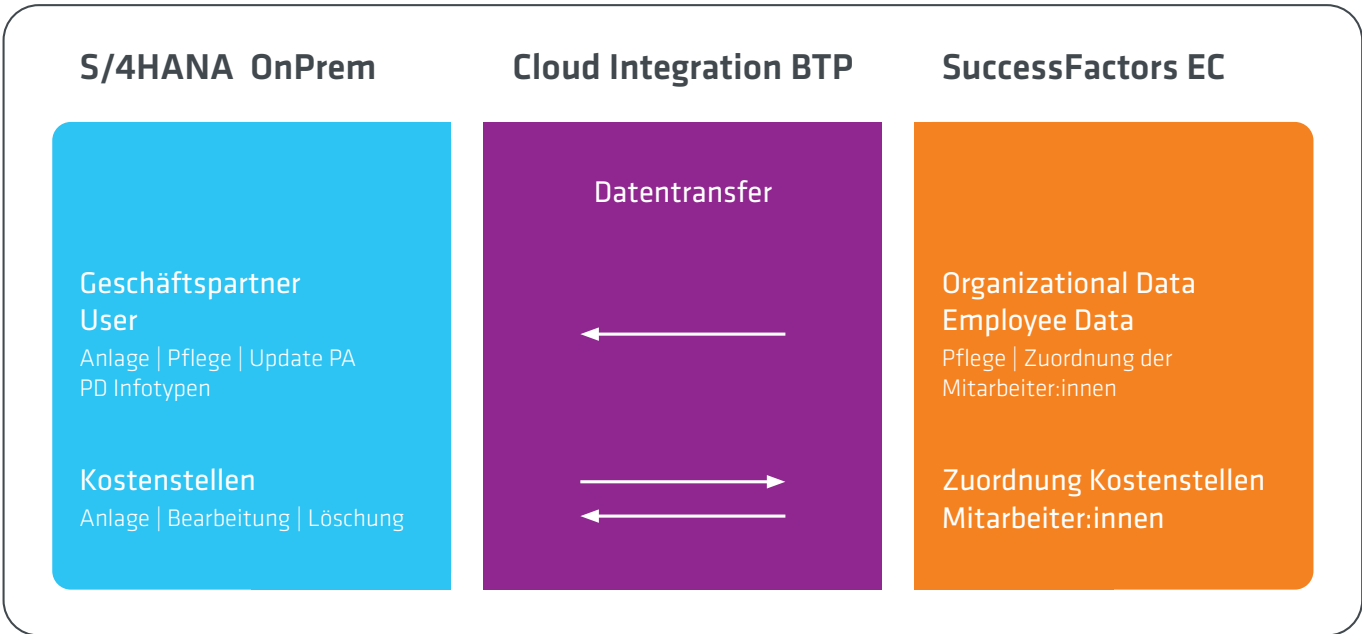
Die daraus resultierenden Handlungsfelder werden mithilfe der Bausteine Business, Application, Technology und Infrastructure ausgearbeitet und schließlich in einer Cloud Capability Map und Roadmap manifestiert. Unternehmen erhalten somit eine strategische und ganzheitliche Betrachtung ihrer Cloud-Transformation, welche das Ziel einer direkten Umsetzung der Unternehmens- und IT-Strategie verfolgt. Innerhalb der genannten Bausteine erfolgt die Untersuchung der identifizierten Handlungsfelder auf den Ebenen „Business“, „People“ und „Technology“. Denn unabhängig von den eingesetzten Lösungen wirkt sich eine Cloud-Transformation auf all diese Ebenen aus bzw. wird von diesen beeinflusst. Darüber hinaus erstreckt sich die Aufgabe einer Cloud-Transformation ebenso auf den soziokulturellen Wandel, was eine Betrachtung von Cloud-Change-Management unabdingbar macht.

Die Erfahrungen von adesso orange bei Cloud-Transformationen sind in die „adesso strategic cloud transformation“ eingeflossen und sorgen so für einen schnellen, pragmatischen Start auf der Überholspur – unter Berücksichtigung der strategischen Ziele.

## SAP-HR-Transformationsstrategie: vielfältige Möglichkeiten

Die Strategie der SAP-Roadmap geht auch im Bereich Personalmanagement in Richtung Cloud. Die Cloud-Lösung für HR-Prozesse und -Funktionalitäten von SuccessFactors wird von SAP als HXM-Suite (Human Experience Management) betitelt.





In Deutschland nutzen derzeit annähernd 10.000 Kunden die On-premise-Lösung von SAP für ihre Payroll. SAP hat garantiert, dass der Support für die bestehende On-premise-Lösung bis Ende 2027 bestehen bleibt und bis 2030 (kostenpflichtig) erweitert werden kann. Derzeit bieten sich bezüglich der SAP-HR-Strategie folgende Möglichkeiten für Kunden, welche ihre HR-Kernprozesse sowie die Payroll über SAP HCM abbilden.

- SAP ERP HCM On-Premise (bis 2030/ H4S4 bis 2040).  
Ab Q4 2022 ist H4S4 als technisches Upgrade auf einer HANA Datenbank mit dem S4/HANA Release angekündigt.
- SAP S/4HANA Private Cloud Edition (PCE) Migration S/4 PCE in ein Datacenter der SAP oder Hyperscaler (Azure, GCP, AWS)
- SAP SuccessFactors.  
Hybrider oder Fullcloud-Ansatz.

**SuccessFactors für die wichtigste Ressource im Unternehmen**

Heutzutage stehen Mitarbeiter:innen als wichtigste Ressource eines Unternehmens im Fokus. Der zunehmende Wandel zum Arbeitnehmermarkt macht eine nahtlose, schnelle, effektive Lösung mit einer bestmöglichen User Experience für die potenziellen Mitarbeiter:innen absolut notwendig. SuccessFactors bietet diverse Vorteile bzgl. der User Experience, Modernität und Standardisierung.

SuccessFactors bietet nicht nur eine smarte Recruitinglösung, sondern es wird der gesamte Lebenszyklus der Mitarbeiter:innen vom Onboarding, die Begleitung im Unternehmen sowie die Kompetenzentwicklung bis zum Knowledge Management und Offboarding bestmöglich unterstützt.

Die Möglichkeiten der Erweiterung und Entwicklung von Applikationen bieten weitere Szenarien, um kundenindividuelle Anforderungen abzubilden. Hierbei sollte auch immer der eigentliche Vorteil einer Standardsoftware bedacht und im ersten Schritt der Prozessanalyse Möglichkeiten zur Optimierung und ggf. Verschlinkung von Prozessen eruiert werden.

Für viele Unternehmen kommt derzeit strategisch zunächst eine sukzessive Einführung einer Cloud-Lösung infrage. Das Zielbild der Systemarchitektur stellt häufig eine hybride Systemlandschaft dar. Dabei ist ein kompetenter Partner wichtig, der bei der Prozessanalyse und -beratung sowie der Integration unterstützt. Die zahlreichen Tools und Services sowie die vielfältigen Integrationsszenarien über die BTP erschweren es allerdings zugleich, einen Überblick zu behalten und Best Practises zu erarbeiten.

In der folgenden Abbildung wird beispielhaft der webdienstbasierte Datenaustausch zwischen einem S4/HANA On-Prem FI System und EmployeeCentral SuccessFactors über die Cloud-Integration als Middleware dargestellt. Zur Anbindung der Middleware sind vorbereitende Einstellungen in EmployeeCentral, der BTP sowie in dem SAP S/4HANA OnPremises System notwendig.

Mitarbeiterstamm- und Unternehmensdaten werden in dem S/4HANA System in entsprechende Infotypen der Personaladministration und des Organisationsmanagements repliziert. Die Daten werden über die Compound Employee API in SuccessFactors abgerufen. Das Mapping der Felder oder die Zuordnungen über Business Add-Ins wurden zuvor in der Cloud-Integration sowie im S4/

HANA OnPrem System über den Business Integration Builder vorgenommen. Die Konfiguration für die Kostenstellenintegration erfolgt über die Integration of SAP ERP CO Master Data with SuccessFactors Employee Central über den IMG (SAP-Implementation GUIDE).

**Zusammenfassend**

Die Initiative „RISE with SAP“ wird von adesso orange umfassend auf den verschiedensten Ebenen unterstützt. Mittels einer eigenen Methodik, dem umfassenden Blick auf die Transformation hin zur Cloud wie auch beispielhaft dem Einsatz und der Integration von SuccessFactors. Diese Beratung und Entwicklung erfolgt neutral und unabhängig: sowohl bei der Beratung zur Technologie, den Veränderungsprozessen bei Mitarbeiter:innen wie auch dem tiefen Know-how von inzwischen zwölf dedizierten Branchen, die von adesso seit Jahrzehnten bedient werden.

**adesso orange AG**  
 Robert-Henseling-Straße 11  
 31789 Hameln  
 Telefon: +49 5151 406 66 90  
 hinrich.mielke@adesso-orange.com  
 www.adesso-orange.com

adesso  
orange

# Building intelligent enterprises.

---



SAP Authorization Management

# Funktioniert doch! Agiles Berechtigungsmanagement in S/4HANA

Klassische Berechtigungsprojekte basieren auf einem monolithischen Ansatz mit einer linearen Abfolge von Projektphasen mit Meilensteinen. In einem idealtypischen Projektumfeld, in dem sowohl die Projektfaktoren als auch der Endzustand bekannt sind, mag das funktionieren.

**D**och S/4HANA-Berechtigungsprojekte unterliegen aufgrund oft anfänglich ungeklärter Gesamtstrategie und sich ändernden Anforderungen einer starken Dynamik. Wie also damit umgehen? Roozbeh Noori-Amoli, Deputy Head SAP Consulting bei SAST SOLUTIONS, erläutert.

Thema ist hier die richtige Vorgehensweise bei Berechtigungsprojekten, ausgehend von initialen Überlegungen, die vorangestellt werden, um ein Projekt aufzusetzen, bis hin zum Aufzeigen von Herausforderungen und Stolperfallen, um daraus Learnings abzuleiten. Also, welche Elemente spielen eine grundlegende Rolle? Neben dem Vorhaben an sich sind dies technische Faktoren wie die zugrunde liegende Systemarchitektur, verwendete Tools, aber auch organisatorische und Compliance-Anforderungen. Diese geben einen ersten Rahmen vor und bestimmen die Wahl des Projektansatzes und -vorgehens sowie des Berechtigungskonzepts maßgeblich. Ihre Zusammenhänge sind oft eng kausal verzahnt und der Faktor Mensch darf in keiner Überlegung fehlen.

## Vor dem Projekt

Die drei maßgeblichen initialen Fragen vor Projektbeginn sind: welcher Projektansatz, welches Projektvorgehen, welches Berechtigungskonzept? Zunächst zum Projektansatz: Man kann bei Berechtigungsprojekten analog zu S/4HANA-Migrationsprojekten zwischen den Extremen Greenfield- und Brownfield unterscheiden. Greenfield heißt dann, im Grunde alles neu aufzusetzen, Brownfield bedeutet die Überführung der ERP-Welt. Diese Wahl ist auch von Budget und Ressourcen abhängig, aber häufig startet man mit einem Greenfield-Approach, befüllt die Lücken mit bewährten Prozessen aus der alten Welt und spricht dann vom Bluefield-Approach, auch Selective-Data-Ansatz genannt. Transformation bedeutet hier Konvertierung der alten Rollen und Integration

## Zusammenhänge in einem S/4HANA Berechtigungsprojekt



neuer Elemente. Dies ist oft der goldene Mittelweg, aber dennoch nicht immer die optimale Lösung für jedes Szenario. Ein konkretes Beispiel: Mitunter funktioniert ein Greenfield-Ansatz mit Übernahme bewährter Prozesse, aber einer Neu-Definition von BPDs (Business Process Descriptions) für jeden Prozess. Hinzugezogen und transferiert werden dann Traces aus den Altsystemen zur Ergänzung der Informationslücken und begleitend finden Fachbereichsworkshops und Tests zur Abdeckung der Grauzonen statt.

## Klassisches vs. agiles Projektmanagement

Ist diese Thematik geklärt, muss die wegweisende Entscheidung zwischen klassischem und agilem Projektvorgehen getroffen werden. Hier kommt es auf Faktoren wie den tatsächlichen Unternehmensbedarf, Projektziele und Sicherheitsbedürfnis, Budget, zeitliche und personelle Ressourcen, aber auch organisatorische Strukturen und Prozesse wie die Anzahl der SAP-User oder die Art und Architektur des Systems an. In der Theorie wird diese Entscheidung oft abhängig gemacht vom sogenannten magischen Dreieck: Ist der Projektumfang fix, sind Kosten und Zeit

hingegen variabel, deutet dies auf klassisches Projektmanagement hin. Sind aber Kosten und Zeit fix und der Umfang variabel, dann empfiehlt sich ein agiles Vorgehen. Letztlich lässt sich feststellen: Wenn das Mindset dafür vorhanden ist oder aufgebaut werden kann, macht agiles Projektmanagement durchaus Sinn.

## Berechtigungskonzepte

Die nächste Überlegung, die Wahl des Berechtigungskonzepts, läuft im Grunde auf den Zielkonflikt Minimierung der Risiken und der Vergabe von Berechtigungen versus Vereinheitlichung von Prozessen, Erhöhung von Transparenz und Minimierung des administrativen Aufwandes hinaus. Aufgrund der großen Vielzahl an Konzepten und ihrer unterschiedlichen Eignung für bestimmte Szenarien seien hier nur zwei Beispiele angeführt, um ihre Diversität zu verdeutlichen: Bei einer internationalen Organisation mit vielen gleichen Unternehmenseinheiten und wiederkehrenden Prozessen funktionieren der Template-Rollenansatz mit Ableitungen nach organisatorischen Einheiten oder das Menu/Value-Rollenkonzept. Bei einem hohen Sicherheitsbedürfnis und dem Wunsch nach einer präzisen Vergabe



der Berechtigungen, einer niedrigen Anzahl Transaktionen je User und einem System mit wenigen, aber unterschiedlichen Prozessen empfiehlt sich hingegen das Konzept 1 Transaktion – 1 Rolle.

## Herausforderungen und Learnings

Ein erfolgreiches S/4HANA-Berechtigungsprojekt ist mit entsprechender Expertise und sorgfältiger Planung möglich – die Vorgehensweise und die Bedürfnisse der Stakeholder sind unbedingt im Vorfeld zu bestimmen. Wichtig ist dann, von Beginn an Zeit für das Testing einzuplanen und zwischen dem Test-, dem Schulungsmanagement und dem Berechtigungsteam eine detaillierte Abstimmung sicherzustellen. Hilfreich ist eine Tool-Unterstützung, etwa durch die SAST SUITE, um Prozess-Tests zu gewährleisten.

S/4HANA-Berechtigungsmanagement agil und ganzheitlich anzugehen, wird beträchtlich erleichtert, wenn man auf Partner wie SAST SOLUTIONS und ihre SAST SUITE setzt. Mit einem solchen Toolkonzept sparen Verantwortliche durch die signifikante Reduzierung manueller Arbeiten sowohl Zeit als auch Geld. Denn die

Software verbessert Analyseergebnisse, gibt eine Empfehlung, ob eine Migration oder eine Neukonzeption der Berechtigungsrollen sinnvoller ist, und liefert direkt Vorschlagswerte. Zudem werden obsoletere oder getauschte Transaktionen erkannt und etwa passende FIORI-Apps identifiziert.

In organisatorischer Hinsicht sind besonders der Faktor Mensch zu berücksichtigen und die Herausforderungen, die durch den Wechsel auf S/4HANA entstehen. Kaum jemand ist erpicht auf Veränderung und diese Transformation bedeutet: Prozesse, Transaktionen und die User-Experience ändern sich. Eine saubere Projektpolitik und -kommunikation, sodass Endanwender sich abgeholt fühlen und Neuerungen annehmen, ist daher maßgeblich für den Projekterfolg. Der aufgrund sich häufig ändernder Anforderungen starken Dynamik von S/4HANA-Berechtigungsprojekten begegnet man dann optimalerweise mit einem agilen Projektmanagement-Ansatz, der zielgenau auf die Komplexität der Herausforderungen abgestimmt wurde.

## Dynamisch, reaktionsschnell, flexibel: agiles Projektmanagement

Agiles Projektmanagement birgt hier große Vorteile: Integrations-, Regressions- und Berechtigungstests werden etwa nicht separat betrachtet, sondern parallel durchgeführt. Es bietet schnelle Reaktionsmöglichkeiten auf geänderte Anforderungen und einen stetigen Optimierungsprozess. Wichtig ist schlussendlich, ausreichend Zeit und Ressourcen einzuplanen, das Thema kann nicht einfach neben dem Tagesgeschäft umgesetzt werden. Die gesamte Thematik muss frühzeitig gemeinsam mit den Fachbereichen angegangen werden, schließlich gilt es, bereichsübergreifende Entscheidungen hinsichtlich der Rollen-Inhalte zu treffen und kundeneigene Kataloge und Gruppen zu erstellen, um nicht auf den überladenen SAP-Standard zurückgreifen zu müssen. Wichtige Learnings: weg vom Berechtigungsteam, hin zu je einem Verantwortlichen in den Fachabteilungen. Sinnvoll ist eine passgenaue Tool-Unterstützung, benötigt werden Standard-Templates für Vorschlagsrollen zum Testen sowie saubere und SoD-freie Rollen. Berechtigungen dürfen nicht nur auf Funktionalität getestet werden, sondern es müssen auch Negativ-Tests stattfinden. Das Tagesgeschäft sollte dabei unbedingt durch einen Safe-go-live-Ansatz gewährleistet bleiben, dann steht einem erfolgreichen agilen Berechtigungsprojekt kaum etwas im Wege.

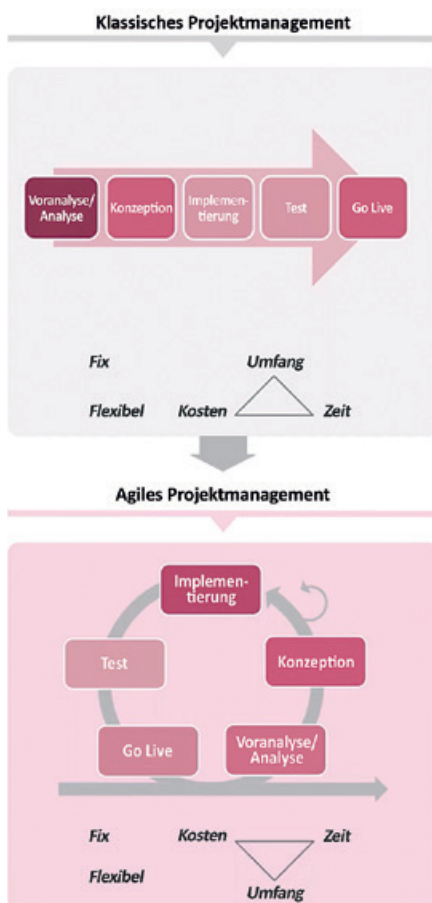


*Mit SAST SOLUTIONS haben wir das richtige Team mit den richtigen Werkzeugen zusammengestellt, um agil auf unsere Dynamik reagieren zu können. Karsten Krebs, Business Solution Manager bei PUMA SE.*

*Roozbeh Noori-Amoli ist Deputy Head Consulting bei SAST SOLUTIONS. Der Partner für ganzheitliche Lösungen bei SAP Cyber Security & Access Governance bietet neben Consulting die eigenentwickelte Software Suite sowie Managed Services.*

### Projektvorgehen

Vom klassischen zum agilen Projektmanagement



**SAST SOLUTIONS**  
 Paul-Stritter-Weg 5  
 22297 Hamburg  
 Telefon: +49 40 88173-109  
 mail@sast-solutions.de  
 www.sast-solutions.de

Die richtige Wahl bei der Software

# Software-Auswahl neu gedacht

Die Entscheidung für eine neue Software stellt für viele Unternehmen eine veritable Herausforderung dar. Warum ist das so? Und wie kann man das Problem individuell lösen?

Der Markt verändert sich rasant, weg von großen On-Premise-Installationen zu schlanken und flexiblen Cloud-Lösungen. Allein im deutschsprachigen Raum gibt es im ERP-Umfeld mehr als 500 verschiedene Lösungen am Markt.

Unternehmen, die auf der Suche nach einer modernen und auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittenen Software sind, wird sehr schnell klar, wie komplex und zeitintensiv die Auswahl ist. Ein objektiver Vergleich fällt sehr schwer, da die einzelnen Anbieter ihre Stärken in den Vordergrund stellen, ohne auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen. Wichtig ist häufig, ob die Abdeckung aller Lokalisierungsanforderungen im internationalen Umfeld gegeben ist.

Ein neutraler Vergleich der angebotenen Lösungen ist kaum möglich und dazu extrem zeitaufwändig. Das ist für die IT-Leitung oder für die Verantwortlichen neben dem Tagesgeschäft oft nicht leistbar. Grundsätzliche Fragestellungen können zu langwierigen Diskussionen führen, bevor überhaupt Prozess-Themen beleuchtet werden, wie zum Beispiel:

- Cloud- oder On-Premise-Lösung?
- Kaufen, mieten oder leasen?
- Wirtschaftliche Stabilität des Herstellers?
- Innovationsgrad des Anbieters?

Alle diese Faktoren individuell zu berücksichtigen kann die eigene Organisation schnell überfordern.

Aus diesem Grund haben wir uns von Just 4 People unter anderem auf die Auswahlberatung fokussiert. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, eine moderne und auf die Anforderungen passende Lösung und den richtigen Partner für die Einführung der Software zu finden.

## Was unterscheidet uns von anderen Auswahlberatungen?

Wir haben keine allgemeingültigen Anforderungskataloge mit 10.000 Zeilen, sondern entwickeln aus unseren erprobten und branchenspezifischen Vorlagen einen individuellen Katalog, mit dem jeweils für unseren Kunden relevanten 300 Zeilen. Nach der Auswahl sind wir weiter-



Die Geschäftsführung von Just 4 People: Ulrich Gauweiler, Andrea Grosse und Tobias Wahner (v. l.) unterstützen ihre Kunden nicht nur bei der Auswahl der passenden Software, sondern begleiten auch den Implementierungsprozess.

hin für unsere Kunden da und begleiten bei Bedarf auch die Implementierung als qualitätssichernde Maßnahme sowie bei weiteren Projektphasen, Optimierungen oder Roll-outs der Lösung.

## Wie gehen wir bei einer Auswahl vor?

Neben den Kernprozessen stehen für uns Themen wie Workflows, Formulare, Schnittstellen, Datenübernahmen und Auswertungen im Mittelpunkt, da diese bei vielen Implementierungen zum Aufwandstreiber werden.

Auf Basis unserer Vorlagen entwickeln wir mit den relevanten Ansprechpartnern aus den Fachbereichen, der IT und der Geschäftsführung einen Katalog mit Muss- und Kann-Kriterien. Dabei fokussieren wir uns sehr stark auf die kritischen Kernprozesse, die als Alleinstellungsmerkmal bezeichnet werden können und unbedingt in einer neuen Lösung abgebildet werden müssen. Ziel ist es, eine Lösung zu identifizieren, die bereits mit Standardfunktionalitäten eine größtmögliche Abdeckung der Anforderungen bietet.

Mit dem Verständnis der Anforderungen aus den Unternehmensbereichen übersetzen wir diese in einen passenden Anforderungskatalog. Diesen gleichen wir mit dem aktuellen Markt ab und gehen auf die entsprechenden Anbieter zu.

Für die Anbieterpräsentationen stellen wir unseren Kunden erprobte Kriterienkataloge zur neutralen und realistischen Bewertung der Anbieter zur Verfügung, um hier größtmögliche Vergleichbarkeit zu schaffen.

Über die reine Auswahl unterstützen wir unsere Kunden bei Bedarf in den weiteren Schritten bis zum Abschluss des Vertrags, dabei hilft unsere langjährige Expertise in der Vertragsausgestaltung und Lizenzberatung. Ein wichtiger Baustein für ein bestmögliches Ergebnis ist unser großes Netzwerk, das in alle Ebenen der unterschiedlichen Anbieter hineinreicht.

Bei der Vertragsgestaltung ist die Klärung der Leistungen und Mitwirkungspflichten im Detail relevant. Auf Basis von RACI- bzw. RASCI-Matrizen, die auch fester Bestandteil des Vertrages sind, wird bereits im Vorfeld klar definiert, wer für welche Themen verantwortlich ist bzw. wer unterstützt oder informiert werden muss.





## Checkliste zur Systemauswahl

Ersteller	<input type="text"/>
Datum	<input type="text"/>
Version	<input type="text"/>
Kunde	<input type="text"/>

Anbieter 1	<input type="text"/>
Anbieter 2	<input type="text"/>
Anbieter 3	<input type="text"/>
Anbieter 4	<input type="text"/>
Anbieter 5	<input type="text"/>

**J4P-AUFNAHME**

**technische Anforderungen**

**funktionale Anforderungen**

**Anbieterleistungen**

*Just 4 People hat einen auf die Kundenbedürfnisse angepassten Anforderungskatalog entwickelt und passt diesen für die Auswahl individuell an.*

Höchste Sorgfalt und Genauigkeit bei dieser Festlegung machen eine erfolgreiche Implementierung wahrscheinlicher.

Bei einer weiteren Begleitung des Projektes in der Implementierungsphase kommt unsere Erfahrung aus zahlreichen nationalen und internationalen ERP-Einführungen zum Tragen. Wir wissen, was in solchen Projekten schiefgehen kann, und stellen sicher, dass unsere Kunden diese Erfahrungen nicht machen müssen.

### Warum sind wir von Just 4 People der richtige Partner?

Wir bringen aufgrund von 25-jähriger ERP- und SAP-Expertise eine umfangreiche Kenntnis des Marktes mit und sind anbieterneutral. Das bedeutet, dass wir den Fokus auf die Anforderungen legen und uns dabei auf die Kernprozesse unseres Kunden konzentrieren. Der aber wahr-

scheinlich wichtigste Punkt ist unsere Neutralität, denn wir erhalten von keinem Softwareanbieter Provision oder eine sonstige Vergütung für unsere Beratung. Wir werden von unseren Kunden für eine neutrale Auswahl bezahlt. Dies versetzt uns in eine starke Verhandlungsposition gegenüber den Anbietern im gesamten Auswahlprozess und in der Vertragsverhandlungsphase.

### Was sagen unsere Kunden über unser Vorgehen?

Bei der Phytect Messtechnik GmbH haben wir aus acht Anbietern über einen dreistufigen Auswahlprozess mit Beauty Contest einen ERP-Anbieter ausgewählt und auch die Vertragsverhandlungen maßgeblich begleitet. Aktuell unterstützen wir das Einführungsprojekt als Qualitätssicherer und Prozessberater.

Bodo Huber, Geschäftsführer der Phytect Messtechnik GmbH: „Durch die Unterstützung und die große fachliche Expertise, die Just 4 People mitgebracht hat, konnten wir den Auswahlprozess in nur gut drei Monaten durchführen. Die Zusammenarbeit war äußerst professionell und geprägt von großem gegenseitigem Vertrauen.“

Die OBE GmbH & Co. KG sowie die dazu gehörende MIM plus Technologies GmbH & Co. KG sind ein international agierendes Familienunternehmen mit Hauptsitz in Ispringen im Nordschwarzwald. Sie gehören zu den weltweit führenden Herstellern von Komponenten für die Brillenindustrie. Hier haben wir die ERP-Auswahl für mehrere Gesellschaften und Produktionsstätten begleitet und die Vertrags- und Lizenzverhandlungen unterstützt.

Peter Specht, Geschäftsführer der OBE GmbH & Co. KG: „Durch die Zusammenarbeit mit J4P konnten wir unsere Anforderungen an ein zukünftiges ERP-System präzisieren. Das Know-how, die auf uns angepasste Vorgehensweise und die Erfahrung von J4P haben uns den Weg bereitet, die richtige Entscheidung zu treffen.“



**Just 4 People GmbH**  
 Schellingstraße 74  
 75175 Pforzheim  
 Telefon: +49 7231 2040590  
 agr@j4p.de  
 www.j4p.de



**Geschäftsmodellentwicklung**

**Digitalisierungsberatung**

**Förderberatung**

[www.j4p.de](http://www.j4p.de)



**Unternehmensberatung neu gedacht\_**



# RISE with SAP in die Cloud – das müssen Unternehmen beachten

Das Programm „RISE with SAP“ bietet SAP-Anwenderunternehmen eine Lösung für zwei elementare Entwicklungen: den Wechsel nach SAP S/4HANA und den in die Cloud.

**O**bwohl die klassische SAP S/4HANA-Einführung eine Kombination aus technischer Migration und Business-Transformation ist, gehen SAP-Kunden diese Projekte meist getrennt voneinander an. Der Umzug in die Cloud bleibt für viele ein reines Infrastrukturthema. Schade. Denn der gemeinsame Wechsel nach SAP S/4HANA und in die Cloud bietet Unternehmen gleich mehrere Vorteile: eine Digitalisierung der IT-Landschaft mit hohem Innovationspotenzial, neue Komponenten und kürzere Workflows. Zudem profitieren Unternehmen bei der Umsetzung von niedrigeren Projektkosten, reduzierten Projektlaufzeiten und geringeren Systemausfällen.

Laut dem Benchmark-Report von SAPinsider vom November 2021 informieren sich SAP-Kunden vor allem über die Kosten (46 Prozent) und über SAP S/4HANA Cloud (39 Prozent). Die weiteren Komponenten des Programms Business Process Intelligence, Embedded Tools, Branchenerweiterungen,

SAP BTP oder Business Network, sind aktuell von nachgelagertem Interesse. SAP-Anwender nutzen die Migration, um ihre bestehenden IT-Landschaften zu modernisieren und sich gleichzeitig für voll digitalisierte Arbeitswelten zu rüsten. Darüber hinaus können sie mit dem Wechsel nach SAP S/4HANA und in die Cloud zwei strategische Transformationsprojekte miteinander verbinden und den Gesamtaufwand reduzieren. Projektverantwortliche sollten sich ausreichend Zeit für eine systematische Planung nehmen und überstürztes Handeln vermeiden. Was müssen Unternehmen beachten, wenn sie sich für den Umzug ihrer Systeme, Daten und Anwendungen in die SAP S/4HANA Cloud entscheiden?

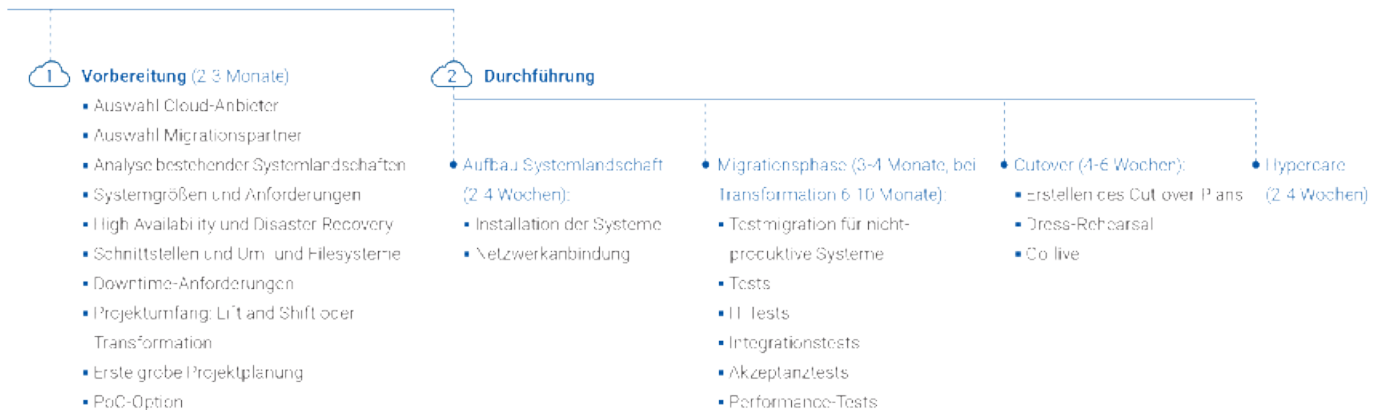
## Das A und O: Gute Planung

Um eine optimale Strategie für SAP S/4HANA Cloud zu entwickeln, erweist es sich als zielführend, zunächst die eigenen Treiber für die angestrebte Cloud-Nutzung zu iden-

tifizieren. Konzerne möchten sich von der Last eines großen, lokalen Rechenzentrums befreien und eine einfachere, skalierbare Alternative finden, mit der sie agiler auf unerwartete Ereignisse reagieren oder Kosten einsparen können.

Ergänzend müssen sich Unternehmen einen Überblick über ihre derzeitige IT-Landschaft verschaffen: Wie groß ist das System, welche Daten und Anwendungen kommen zum Einsatz? Kann, darf und soll das Gesamtsystem ausgelagert werden oder nur bestimmte Teile? Basierend auf diesen Informationen kann das Vorhaben wohlüberlegt und im Sinne der Unternehmensstrategie geplant sowie über die ideale Cloud-Infrastruktur und den geeigneten Anbieter entschieden werden.

Wichtig ist dabei auch, das passende Modell für die Bereitstellung von SAP S/4HANA Cloud im Rahmen von RISE with SAP zu finden. Hierfür bietet der Softwareanbieter zwei Modelle an: die Private oder Public Cloud Edition. Für die meisten



SAP-Anwenderunternehmen ist die Private Cloud interessant. Sie richtet sich vor allem an mittlere und große Unternehmen, die SAP S/4HANA an ihre Anforderungen anpassen und Erweiterungen nutzen. Die bekannten Hyperscaler Amazon Web Services, Google, IBM und Microsoft betreiben die SAP-Systeme. Die Public Cloud richtet sich an SAP-Kunden, die SAP S/4HANA Cloud im Standard nutzen wollen. Die Cloud-Lösung lässt kein Customizing zu und eignet sich deshalb vor allem für kleinere SAP-Anwender mit geringerer Prozesskomplexität oder für neue Unternehmen. Der Vorteil: Sie können die geringsten Total Cost of Ownership (TCO) erzielen.

### Ausreichend Zeit für Vorarbeiten einplanen

Parallel laufen idealerweise gezielte Vorarbeiten: Zahlreiche unserer Kundenprojekte haben gezeigt, dass es sich auszahlt, die vorhandene SAP-Landschaft vor der Migration aufzuräumen. Gelingt es, den Datenumfang der SAP-Systeme zu reduzieren, muss später weniger Cloud-Speicher angemietet werden, wodurch sich hohe Kosten einsparen lassen. Auch lohnt es, eine Reduktion von nicht produktiven Systemen wie Entwicklungs- und Qualitätssicherungssystemen anzustreben. Hier verbergen sich oft weitere Einsparpotenziale, die einfacher als bzw. zusätzlich zur Archivierung im Produktsystem gehoben werden können.

### Weniger Kosten, geringeres Risiko? Unbedingt!

In einem nächsten Schritt sollten sich Unternehmen ausführlich mit der Frage beschäftigen, wie die Migration nach SAP S/4HANA Cloud technisch realisiert wer-

den kann. Diese Grundsatzentscheidung wirkt sich wesentlich auf den Projekterfolg aus. Zu empfehlen ist der Einsatz einer Transformationssoftware und eines automatisierten Vorgehens. Das ermöglicht Unternehmen eine besonders schnelle und besonders sichere Datenmigration und schützt vor langen Ausfällen. Denn im Zuge der Umstellung ist es technisch erforderlich, Geschäftsprozesse herunterzufahren. Insbesondere für weltweit agierende oder stark kundenorientierte Unternehmen mit durchgehendem Betrieb ist es wichtig, Systemausfallzeiten möglichst gering zu halten, weil sie schnell zu immensen Kosten führen. Wie stark die Ausfallzeit je nach Ansatz variieren kann, zeigt ein direkter Vergleich: Ein moderner Migrationsansatz ermöglicht Umstellungen von SAP-Systemen im Near-Zero-Downtime-Verfahren und der Betrieb kann weitestgehend störungsfrei weiterlaufen. Demgegenüber würde dieselbe Datenmigration mit einer Standardmethode deutlich länger als ein Wochenende dauern, an dem das IT-System nicht verfügbar ist!

Die gewählte Softwarelösung sollte Unternehmen zudem einen Blick in die Zukunft ermöglichen: Wie wirken sich die geplanten Veränderungen auf meine Systeme aus? Wenn dies noch vor der tatsächlichen Migration simuliert werden kann, lassen sich Kosten und Risiken minimieren und Unternehmen behalten stets die Kontrolle über das Großprojekt.

### Aus Fehlern lernen? Am besten erst keine machen

Bei der Verlagerung von komplexen SAP-Systemen und Prozessen in die SAP S/4HANA Cloud kommt es mitunter zu gravierenden Fehlern. Wer sich im Vorfeld mit mög-

lichen Fallstricken beschäftigt, ist klar im Vorteil. Bedeutend ist etwa der Umgang mit den Schnittstellen in Unternehmen, die den Informationsaustausch zu internen und externen Kommunikationspartnern gewährleisten. Diese digitalen Verbindungsstellen, oftmals sind es mehrere Tausend, müssen vor einer Migration nach SAP S/4HANA Cloud identifiziert sowie währenddessen umgestellt bzw. aktualisiert werden. Nur so lässt sich der fortlaufende Austausch zwischen Mitarbeitenden sowie mit Partnern, Zulieferern und Kunden sicherstellen. Unternehmen sind darüber hinaus gut beraten, ausreichend Ressourcen für Testphasen mit SAP S/4HANA Cloud einzuplanen. Um eine Migration sauber zu planen bzw. zu dokumentieren und sicherzustellen, dass Bilanzen unverfälscht dargestellt werden, bedarf es insbesondere bei der Migration von Finanzsystemen einer genauen Absprache mit dem Wirtschaftsprüfer.

Wenn alles bedacht, gut geplant und vorbereitet ist, kann der Umzug nach SAP S/4HANA und in die Cloud zügig und sicher durchgeführt und die Innovationspotenziale der neuen Technologie voll ausgeschöpft werden.



**SNP Schneider-Neureither & Partner SE**

Speyerer Straße 4  
69115 Heidelberg  
Ansprechpartnerin: Paola Krauss  
Corporate Communication  
paola.krauss@snpgroup.com  
www.snpgroup.com

# THE SKY'S NO LIMIT