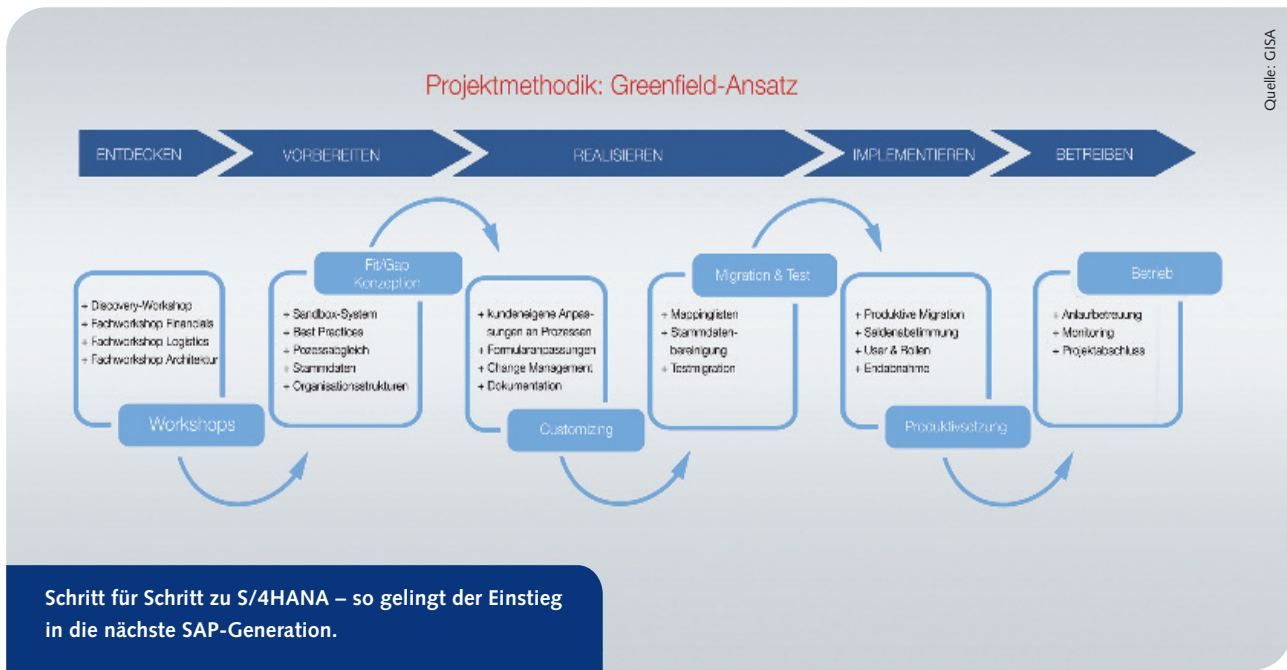


Noch reichlich Luft nach oben



Seit 2015 ist die neue ERP-Generation von SAP offiziell verfügbar. Die grundsätzlichen Produktvorteile von „SAP S/4HANA“ sind hinlänglich bekannt: Systeme werden wesentlich schneller und leistungsfähiger, mit dem „Fiori Launchpad“ steht endlich eine benutzerfreundliche Oberfläche zur Verfügung, der Speicherbedarf wird deutlich verringert, Ad-hoc-Auswertungen und Analysen sind möglich. Und dennoch: Die Begeisterung für die Einführung von S4/HANA ist noch immer vorsichtig euphorisch.

Immerhin: Die Mehrwerte von SAP S/4HANA sorgen dafür, dass das Resümee der S/4HANA-Anwender durchaus positiv ausfällt. „Unsere Kunden haben die Erfahrung gemacht, dass SAP ihre Versprechen hinsichtlich der Leistung, Flexibilität und Usability ganz und gar eingehalten hat“, erzählt Jens Petzold, Berater für das Thema Finanzwesen bei GISA, einem großen IT-Komplettdienstleister aus Mitteldeutschland, aus seiner Workshop-Erfahrung.

Dennoch ist gerade auf dem deutschen Markt nach wie vor eine deutliche Zurückhaltung bei der Implementierung von SAP-S/4HANA-Lösungen festzustellen. Das gilt sowohl für die Migration bestehender Business Suites als auch für das Projektgeschäft mit neuen Systemen. Die Studie „SAP S/4HANA“ von

Pierre Audoin Consultants (PAC) kommt zu einer Reihe von Ergebnissen, die diese Zurückhaltung belegen: Für 38 Prozent der Entscheider ist S/4HANA von zentraler Bedeutung beziehungsweise „ein Ankerpunkt“ für die Neugestaltung von Prozessen. Für 39 Prozent der Befragten ist S/4HANA jedoch nichts anderes als ein neues SAP-Release ohne strategischen Mehrwert. Dazu kommt, dass viele Fachbereiche Neuerungen zumindest kritisch gegenüberstehen und gerne weiterhin auf das klassische „SAP GUI“ setzen wollen. Dabei hat SAP den Übergang in das neue Zeitalter bewusst einfach gestaltet. So ist der Zugriff über das klassische SAP GUI noch weitgehend möglich, auch wenn damit Nachteile bei der Funktionalität in Kauf genommen werden müssen.

Mehr als nur IT – gerüstet für 4.0

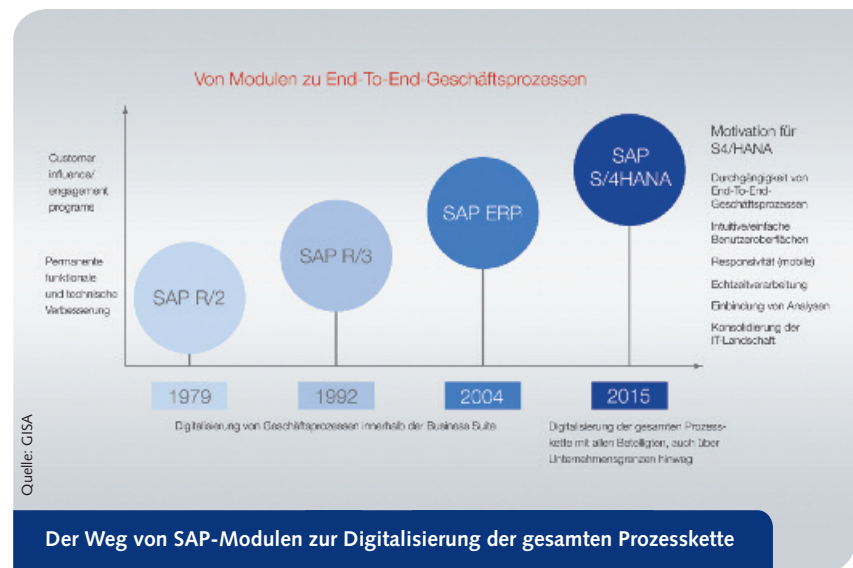
S/4HANA wird immer noch vor allem technologisch gesehen. Dabei ist die Technologie nur das Vehikel, um Unternehmen fit für die Anforderungen der Digitalisierung zu machen. SAP S/4HANA ist ein flexibel anpassbares System, das für die Anforderungen der Digitalisierung gut gerüstet ist. Gerade der schnelle Zugriff über das Fiori Launchpad macht die Lösung zu einem echten Managementwerkzeug. Auch wenn Unternehmen heute noch nicht klar definieren können, welche Herausforderungen auf sie zukommen: mit S/4HANA sind sie auf jeden Fall darauf vorbereitet. Und der Rückgriff auf die HANA-Plattform ermöglicht weitere Applikationen, die früher nicht denkbar waren. ▶

SAP-Bestandskunden klassischer Systeme zögern dennoch häufig, denn meist wird die Einführung von SAP S/4HANA als reines IT-Projekt gesehen. Für Alexander Haas, Logistikberater bei GISA, müssen SAP und Dienstleister gerade in diesem Punkt noch die meiste Überzeugungsarbeit leisten: „Die Einführung von S/4HANA bedeutet nicht weniger als einen Wandel bei der Organisationsstruktur, bei der die IT allerdings eine wesentliche Rolle spielt.“ Vor der konkreten Einführung steht die Beantwortung einer ganzen Reihe von Fragen: Wie sollen Prozesse idealerweise laufen? An welcher Stelle müssen Medienbrüche verhindert werden? Wo soll oder kann mehr digitalisiert beziehungsweise automatisiert werden? Das klingt nach unbequemen Fragen und nach einer Menge Arbeit. Aber oftmals stehen genau diese Fragen in Unternehmen wie auch großen öffentlichen Strukturen schon seit Jahren auf der Agenda. Sich mit einem Wechsel auf S/4HANA zu beschäftigen, kann deshalb auch der entscheidende Impuls sein, sich endlich lang vernachlässigten Prozessen zu widmen und die Organisationsstruktur noch einmal genau unter die Lupe zu nehmen.

Impuls für organisatorischen Wandel

Derzeit unterstützt GISA eine der größten Kommunen Deutschlands dabei, die Voraussetzungen für die optimale Nutzung von S/4HANA zu schaffen. Die Stadt hat ein klassisches ERP im Einsatz, nutzt heute allerdings nicht den vollen Umfang der Funktionen. Nach wie vor sind noch viele Subsysteme wie „Lotus Notes“-Datenbanken im Einsatz, deren Aufgabe selbstverständlich von SAP S/4HANA übernommen werden könnte. Das Problem ist hier nicht die Ausgestaltung einzelner IT-Prozesse, sondern die Beseitigung organisatorischen Wildwuchses.

Zuerst gilt es, die heterogenen und damit trägen Organisationsstrukturen merklich zu entschlacken und effektiver zu gestalten, denn die Optimierung der organisatorischen Prozesse ist Voraussetzung für die Nutzung des vollen S/4HANA-Potenzials. Mehr noch: S/4HANA liefert hier den Impuls für einen organisatorischen Wandel, der letztlich positive Folgen für die gesamte Kommune generiert. Jens Petzold von GISA bringt es auf den Punkt: „Natürlich sorgen auch die reinen Releasewechsel für Verbesserungen und mehr



Performance. Unser Hauptaugenmerk muss allerdings darauf liegen, das Bestmögliche aus dem Gesamtpaket S/4HANA für unsere Kunden herauszuholen.“

Um mehr darüber zu erfahren, ob und wie Kunden S/4HANA einführen wollen, hat GISA eine eigene Umfrage in den Kernbranchen ihrer Kunden gestartet – gemeinsam mit ihrem Wissenschaftspartner, dem Heinz Nixdorf-Lehrstuhl für IT-gestützte Logistik an der Handelshochschule Leipzig. Das Ziel der Untersuchung sind präzise Aussagen darüber, wie die Rahmenbedingungen und Chancen für den S/4HANA-Einsatz bei Kunden konkret aussehen. So können Berater und Kunden mögliche Hemmnisse schon im Vorfeld der Produkteinführung ausräumen. Erste Ergebnisse zeigen, dass es ein großes Interesse an der Thematik S/4HANA gibt, aber der Informationsbedarf ebenso groß ist.

Standardisiertes Vorgehen macht Einführung von S/4HANA einfacher und schneller

SAP hat es geschafft, den Einstieg in S/4HANA zu vereinfachen: Mit „SAP Activate“ hat der Walldorfer Branchenriesen einen mehrstufigen Methoden- und Standardrahmen definiert, der die Partner und Kunden bei der Einführung von S/4HANA unterstützt und den Ablauf beschleunigt. SAP gibt dabei Methodik und Best Practices vor. Das sind in diesem Fall musterhafte aber einsetzsfähige digitalisierte Geschäftsprozesse, die Dienstleistern und Kunden als Ausgangspunkt für die Systemeinführung dienen.

Diese Musterprozesse werden von Partnern wie GISA anschließend für den

Kunden in einem Testsystem, der sogenannten Sandbox, umgesetzt. „Wir schauen uns gemeinsam mit unseren Kunden an, ob die Prozesse exakt auf die Bedürfnisse abgestimmt sind oder ob wir noch etwas anpassen müssen“, erläutert Alexander Haas. Gegenüber früheren Konzeptphasen mit reihenweise verworfenen Mockups, die der Realität nicht standhielten, spart der konzeptgeleitete Zugang zu S/4HANA somit Zeit und Aufwand.

Alles in die Cloud?

Seit dem Rollout von SAP S/4HANA diskutieren Anwender die in ihren Augen vage Roadmap der Business Suite. Sie beschäftigt vor allem die Frage der konkreten Ausgestaltung künftiger Produktszenarien. Tatsächlich kommuniziert SAP asymmetrisch und benennt einerseits klar, welche Funktionalitäten in den digitalen Kern wandern, hält sich aber etwas bedeckt, was aus dem Kern in die Cloud transferiert werden wird. Die Akquisitionen in den vergangenen Jahren sowie die allgemeine Unternehmensstrategie weisen hingegen in dieselbe Richtung: Cloud bleibt das zentrale Thema für SAP.

Gerade deutsche Unternehmen haben bezüglich Datenschutz, Datensicherung und -integrität aber Bedenken bei diesem Weg. Für SAP-Partner bietet sich hier die Chance, ihren Kunden Alternativen aufzuzeigen. Sie können ihre Outsourcing- und Private-Cloud-Modelle wesentlich flexibler, individualisierter und womöglich auch kostengünstiger gestalten als die SAP. GISA beispielsweise betreibt eigene, hochverfügbare Rechenzentren in Deutschland, deren Sicherheit streng extern zertifiziert ist. (ap) @