

Selektive Datentransition (SDT): Prozesse gezielt modernisieren und auf SAP S/4HANA migrieren

An den Schmerzpunkten des Unternehmens orientieren

Noch immer hat nur die Minderheit der Unternehmen SAP S/4HANA im Einsatz. Der Grund: hoher Aufwand und hohe Investitionen, verbunden mit einem – gefühlt – zu geringen Mehrwert. Einen Kompromiss geht die selektive Datentransition (SDT).

Gerd Hagmaier, VP S/4HANA und Business Transformation, Capgemini

Ein Blick auf die Entwicklung von SAP S/4HANA in Unternehmen zeigt: Nur jedes fünfte mittelständischen Unternehmen (mit 500 bis 5000 Mitarbeitern) hat bereits SAP S/4HANA im Einsatz. Bei den Großunternehmen über 5000 Mitarbeitern sind es nach einer aktuellen Studie von techconsult immerhin knapp die Hälfte. Die Gründe liegen darin, dass viele Unternehmen, die den Umstieg auf SAP S/4HANA noch vor sich haben, eine lange Umstellungszeit (42 Prozent) und hohe Kosten (42 Prozent) befürchten. Hinzu kommt, dass internes Know-how für die neue Software fehlt (49 Prozent).

techconsult: SDT ist inzwischen ein beliebter Weg zu S/4HANA

Ein Ansatz, der in den Unternehmen immer beliebter wird, ist die selektive Datentransition (SDT): Während bei einem Brownfield-Ansatz die Prozess- und IT-Architekturstrukturen weitgehend erhalten

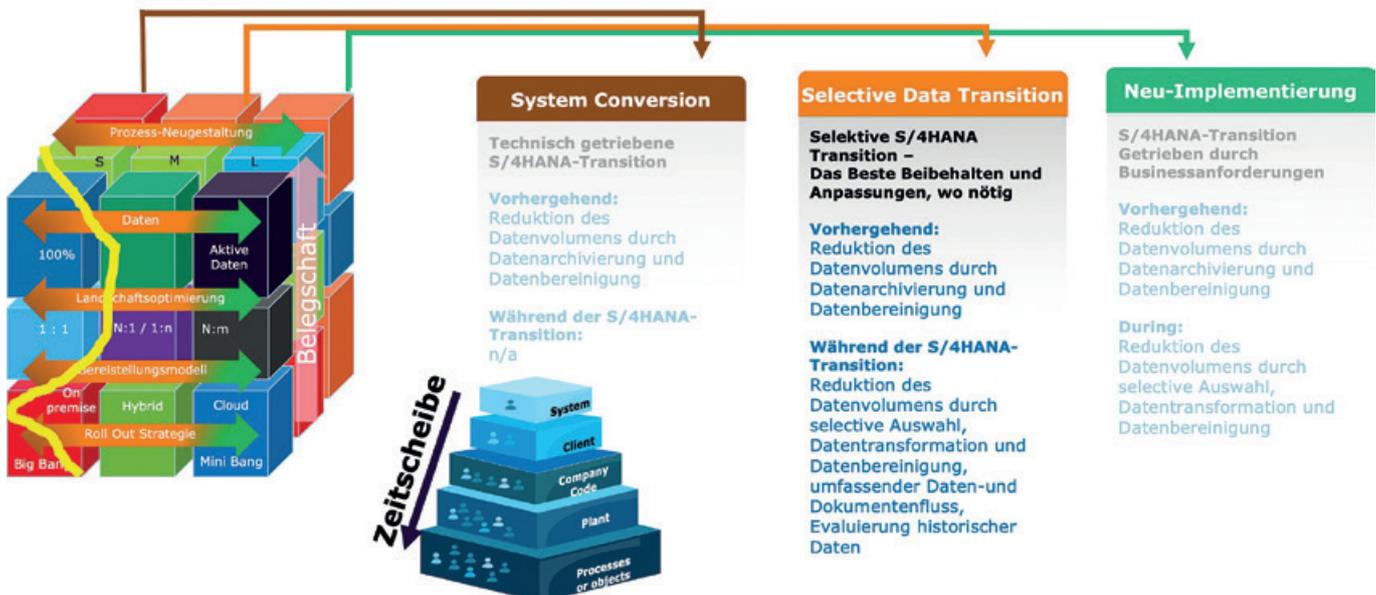
bleiben und historische Daten weiter genutzt werden und sich der Greenfield-Ansatz nah am SAP-Standard orientiert, ist die SDT eine Art Mittelweg. Dabei werden etwa nur ausgewählte Prozesse von SAP ECC auf SAP S/4HANA gebracht und in einem agilen Verfahren implementiert oder aber ein neues System aufgesetzt, aber Altdaten mitgenommen. Beim selektiven Ansatz ist neben den Stamm- und Bewegungsdaten zu prüfen, wie mit kundeneigenen Anwendungen umgegangen wird. Capgemini rät ihren Kunden dazu, eine Systemarchitektur zu wählen, die Lösungen innerhalb wie auch außerhalb von SAP unterstützt. Für die sogenannte Multi-Pillar-System-Architektur gibt es mehr und mehr Kundenbeispiele, in denen ein solches Set-up gewählt wurde – sogar vor dem eigentlichen Umstieg auf S/4HANA. Marktforscher Lündendank fand noch vor einem Jahr heraus, dass nur 18 Prozent der Unternehmen das selektive Vorgehen bevorzugten, während die Mehrheit von 57

Prozent auf Brownfield gesetzt hat. Inzwischen, so zeigen Zahlen von techconsult aus diesem Jahr, setzen bereits 34 Prozent der Unternehmen, die den Umstieg auf SAP S/4HANA planen, auf die selektive Datentransition. Von allen Unternehmen, die heute SAP S/4HANA im Einsatz haben, sind es sogar 39 Prozent. Selbst SAP spricht inzwischen davon, dass jedes vierte Unternehmen auf SDT setzt. Klar ist: Die selektive Datentransition hat sich zu einer beliebten Migrationsstrategie gemauert.

Kleine Transformationspakete statt Großprojekt

Für Führungsverantwortliche steht der Return on Invest im Vordergrund. Sie fordern Planungssicherheit, geringes Risiko, kurze Projektzyklen und dass sich die Investitionen möglichst schnell auszahlen. Ein SAP S/4HANA-Projekt darf kein Großprojekt à la Berliner Flughafen werden. Deshalb

Dimensionen einer SAP S/4HANA-Transformation



definiert Capgemini in der Regel kleinere Transformationspakete mit konkreten und messbaren „Deliverables“ – Einzelleistungen, die in geschlossenen Intervallen etwa eine Migration mit SDT-Ansatz für Prozesse, Daten oder Organisationseinheiten vorzusehen.

Wichtige Orientierungspunkte sind der Total Cost of Ownership und die Time to Value.

Total Cost of Ownership: Die Total Cost of Ownership ist ein etablierter KPI in Digitalisierungsprojekten. Gegenüber Greenfield-Projekten, die eine komplette Neugestaltung aller Geschäftsprozesse erfordern, sind nach Erfahrung von SAP-Partner Capgemini 80 Prozent geringere Kosten möglich. Der Grund liegt darin, dass nur jene historischen Daten mitgenommen werden, die wirklich gebraucht werden, Einsparpotenziale für Datenhaltung identifiziert und so ein möglichst schlankes S/4HANA-System möglich werden. Zugleich werden historisch gewachsene Prozesse, die das Kerngeschäft unterstützen, wiederverwendet und einzelne Prozesse – selektiv – neu gestaltet. Daumenregel: Können zwei Drittel der bestehenden Prozesse mitgenommen werden, erweist sich die selektive Datentransition als kostengünstigste Migrationsvariante.

Time to Value: Projektzeiten werden nach Erfahrung von Capgemini um mehr als 50 Prozent gesenkt, die Time to Value entsprechend verkürzt. Da beispielsweise nur einzelne Prozesse migriert werden, verringern sich Ausfallzeiten im Übergang von der alten in die neue Welt. Zudem sind Harmonisierungsprojekte nicht zwingend nötig, denn Daten und Prozesse werden ja selektiv migriert. Weiteres Plus: Go-lives sind nach und nach in Intervallen möglich. Der neue Wert einer Migration wird damit nach jeder Teiletappe schon spürbar.

Quick-Assessment: Migrationsselektion per Schieberegler

Wie lässt sich herausfinden, ob eine selektive Datentransition gut zum Unternehmen passt? Selektive Datentransition heißt für Capgemini zunächst die relevanten Schmerzen im Unternehmen zu finden. Wir setzen in einem ersten Schritt auf ein Quick-Assessment, um zu ermitteln, welcher Weg für das Unternehmen aus der Vogelperspektive der beste ist. Je mehr Wille zu Prozess-Reengineering und Daten in Echtzeitanwendungen sowie Offenheit für die Cloud, je größer die Bereitschaft zu einer standardisierten Systemlandschaft und Go-lives in mehreren Schritten, umso stärker ist das Unternehmen für Greenfield geeignet. Je weniger ein Unternehmen diese Wege einschlagen kann oder will, umso mehr kommt Brownfield infrage. Wie auf einem Schieberegler stellt sich damit heraus, welche Migrationsstrategie zwischen den Extremen Brownfield und Greenfield tendenziell am besten passt. In der Mitte dieser zwei Pole befindet sich die selektive Datentransition.

Wieso Unternehmen auf die selektive Datentransition setzen

In dieses „Beuteraster“ fiel auch ein Chemiekonzern, der von sich aus auf Capgemini zukam. Das Unternehmen war mit seiner Bestandsführung unzufrieden und entschied sich für die selektive Datentransition. Warum? Das komplette SAP-System zu S/4HANA zu migrieren, bedeutete auch, dass diverse Abteilungen mit betroffen sein würden – und damit auch Finanzprozesse, die Produktplanung, das Qualitätsmanagement und die Stammdaten. Um sich das zu ersparen, fokussierte sich das Unternehmen selektiv auf die Prozesse, die

für die Bestandsführung relevant waren. Die Bestände sanken und Millionen Euro wurden eingespart, ohne dass das „große Rad“ der unternehmensweiten S/4HANA-Implementierung gedreht wurde. Ein anderes nicht ganz unwichtiges Thema sind Industrielösungen, die bisher wie das Dealer Business Management als Add-on in SAP ECC zuverlässig eingesetzt werden konnten, in S/4HANA allerdings nicht mehr. Die Lösung für die Automobilindustrie deckt diverse Prozesse des Automobilhandels vom Vertrieb von Fahrzeugen über den Ersatzteilshop bis hin zum Werkstattbetrieb ab. Die System Conversion wird für das Add-on nicht unterstützt, im Greenfield-Ansatz müsste man die Prozesse umgestalten – bleibt also nur die Datentransition. Ob Add-ons als Industrielösungen oder nicht: Es gibt immer mehr dieser Beispiele der selektiven Datentransition, insbesondere weil es auch in großen Unternehmen mit der Umstellung auf S/4HANA nun „ernst“ wird. Viele Unternehmen haben bisher eher unkritische Prozesse auf S/4HANA migriert – das ändert sich gerade. Der Trend, das zeigen Zahlen von techconsult, SAP und der amerikanischen SAP User Group ASUG, ist klar: SDT wird wichtiger.

Capgemini

Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Telefon: +49 30 88703-0
www.capgemini.com

SIND SIE INNOVATIV, NUR WEIL MAN MUSS?

ODER UM MEHR NÄHE ZU IHREN KUNDEN AUFZUBAUEN?

GET THE FUTURE YOU WANT