

SAP S/4HANA:
Neue ERP-Ära

S/4HANA
implementieren

Fünf CIO-Tipps

Business Suite
vs. S/4 HANA

Case Study
S/4HANA

KAUFBERATUNG

SAP Business Suite 4 SAP HANA

Die Business Suite 4 SAP HANA läutet eine neue Ära für SAP ein. Diese Kaufberatung bietet einen Überblick über S/4HANA und diskutiert mögliche Probleme beim Einsatz.



von **CHRIS MAXCER, CHRISTINE
PARIZO, JIM O'DONNELL
UND JAWAD AKHTAR**



SAP S/4HANA soll neue Ära im Enterprise Resource Planning einläuten

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

SAP HAT IM Februar 2015 die [Markteinführung einer neuen Version](#) seiner SAP Business Suite bekannt gegeben, die ausschließlich auf der In-Memory-Plattform [SAP HANA](#) läuft. Allmählich wird klar, dass das kühne Vorhaben ein logischer Schachzug ist. Für die neue Produktfamilie SAP Business Suite 4 SAP HANA, besser bekannt unter dem Namen SAP S/4HANA, wurden 400 Millionen Codezeilen umgeschrieben beziehungsweise völlig neu geschrieben. Kunden sollen dadurch künftig von deutlich einfacheren Datenmodellen profitieren; zugleich soll die zu verarbeitende Datenmenge auf ein Zehntel des bisherigen Datenvolumens schrumpfen. In Summe verspricht SAP seinen Kunden mit dieser [„Run-Simple“-Strategie](#) eine neue Welt voll blitzschneller Transaktionen und Analysen – egal ob SAP S/4HANA on Premise installiert ist oder über eine [Public Cloud](#) oder eine Managed [Private Cloud](#) bereitgestellt wird.

Doch es erweist sich als schwierig, dieses Ziel allein auf der Basis einer bisher vagen Roadmap und eher wolkiger Nutzenversprechen auch zu erreichen. Analysten kommen aufgrund

SAP verspricht seinen Kunden mit der „Run-Simple“-Strategie eine neue Welt voll blitzschneller Transaktionen und Analysen.

der Gespräche mit ihren Kunden und der Ankündigung von SAP zu dem eindeutigen Urteil: Vor dem Softwarehersteller aus Walldorf liegt noch eine Menge Arbeit, damit die Vision zur Wirklichkeit werden kann.

„Die Markteinführung von S/4HANA wirft bei SAP-Kunden mehr Fragen auf, als sie an

Antworten liefert, was nicht zuletzt auch an der Unsicherheit im Hinblick auf die Roadmap liegt“, sagt Nigel Rayner, Vice President bei Gartner. „Wir raten daher Bestandskunden wie auch künftigen Kunden der Walldorfer, den Konzern zu drängen, weiterführende Informationen bereitzustellen, bevor sie eine Entscheidung zugunsten einer SAP-S/4HANA-Edition fällen.“

BEI DER UMSTELLUNG AUF SAP S/4HANA IST VORSICHT GEBOTEN

Rayner warnt Unternehmen – auch die Early Adopters – vor einer übereilten Entscheidung. Bevor SAP S/4HANA eingeführt werden kann, müssen erst noch wichtige Kernfragen zur Verfügbarkeit, zum Lizenzmodell sowie zur Migration und zur Integration mit anderen SAP-Lösungen beantwortet werden.

„Dieser Prozess kommt jetzt allmählich in Gang, weil SAP damit beginnt, einige dieser Fragen zu klären. Allerdings hören wir bei Gartner noch viele widersprüchliche Aussagen“, so Rayner. Und in der Tat: In dem Forschungsbericht [SAP S/4HANA Is a Transformational Shift for SAP and Its Users](#),

[but Hold on to Your Wallets for Now](#) nimmt Gartner diesbezüglich kein Blatt vor den Mund. „Die wichtigste Frage, die mir in Gesprächen immer gestellt wird, ist: Wie viele Fähigkeiten und Kernfunktionen aus dem bestehenden SAP-ERP-System (ECC 6) werden in SAP S/4HANA aufgehen und ab welchem Zeitpunkt?“, sagt Joshua Greenbaum, Principal Analyst beim Beratungshaus Enterprise Applications Consulting.

„Den Anfang machte ja bekanntlich das Finanzwesen, denn die Anwendung [SAP Simple Finance](#) ist bereits auf dem Markt. Eine weitere Simple-Lösung für die Logistikprozesse soll demnächst folgen, und auch für die übrigen Geschäftsbereiche ist die Markteinführung weiterer Simple-Pakete bereits angekündigt. Ebenso werden die [SAP-Ariba](#)- und die [SAP-SuccessFactors](#)-Plattform auf SAP S/4HANA umgestellt – das soll im Laufe des Jahres 2016 geschehen.“

Laut Greenbaum müssen CIOs aber möglichst genau Bescheid wissen, zu welchem Zeitpunkt bestimmte Funktionen verfügbar sind, um ihre IT-Abläufe auch ordnungsgemäß planen zu können. In der Zwischenzeit veröffentlicht SAP nähere Einzelheiten zu SAP S/4HANA

nur scheinweise. Unter anderem wird in dem Beitrag [SAP S/4HANA: 13 Fragen an SAP](#) darauf eingegangen, dass die Verfügbarkeit der Applikationssuite SAP S/4HANA auch von der Art ihrer Implementierung abhängt. SAP erklärt in dem Beitrag zum Beispiel, dass SAP S/4HANA bereits heute für On-Premise-Kunden verfügbar ist und dass Kunden mit dem Anwendungspaket SAP Simple Finance ein neues und vereinfachtes Finanzsystem erhalten.

SAP S/4HANA: FRAGEN ÜBER FRAGEN BEI DER LIZENZIERUNG

Laut SAP werden durch die Anwendungen für das Finanzwesen und die Logistik zum Glück die meisten Funktionen in einem ERP-System bereits abgedeckt. Das wiederum bedeutet, dass im Rahmen von On-Premise-Installationen in SAP S/4HANA die meisten [ERP](#)-Kernfunktionen verfügbar sind. Den Angaben des Softwareherstellers zufolge ist mittlerweile auch das Projektsystem (PS) und die Anwendungen für das Qualitätsmanagement (QM) sowie für den Vertrieb (SD) vereinfacht worden.

Wer SAP-Kunde ist und zum Beispiel auf eine spezielle Simple-Lösung für den Vertriebsprozess wartet, für den sind die Angaben von SAP dennoch vage. Doch es gibt noch mehr Verwirrung. Man denke dabei nur an die Cloud-Angebote von

Wer SAP-Kunde ist und auf eine spezielle Simple-Lösung für den Vertriebsprozess wartet, für den sind die Angaben von SAP dennoch vage.

SAP: Der Konzern teilte mit, dass Kunden die komplette S/4HANA-Suite nutzen können, als Anfang 2015 eine Public-Cloud-Version und im zweiten Quartal 2015 eine Version für die SAP Managed Cloud veröffentlicht wurde.

Oberflächlich betrachtet, scheint auch die Kostenstruktur von SAP S/4HANA zunächst relativ einfach zu sein. Laut SAP ist die S/4HANA-Suite ein neues Softwareprodukt und somit auch für [SAP-Business-Suite](#)-Bestandskunden,

die Wartungsgebühren zahlen, nicht kostenfrei erhältlich. Werden die Kunden zunächst grummeln und dann trotzdem bezahlen? Das ist schwierig zu sagen, doch zwei Dinge hat SAP klargemacht:

1. SAP S/4HANA ist für den Softwarekonzern das strategische Kernprodukt auf dem Weg in die Zukunft.
2. Die [Gewährleistung der Mainstream-Wartung für die Kernanwendungen](#) der SAP Business Suite 7 wurde von SAP erweitert und ist bis 2025 gewährleistet. Kunden werden somit nicht zu einem baldigen Umstieg auf S/4HANA gezwungen.

Trotzdem ist SAP darauf aus, dass die Kunden möglichst schnell auf S/4HANA wechseln. Kunden, die die SAP-HANA-Plattform für die SAP Business Suite lizenziert haben – nach Angaben von SAP zurzeit mehr als 2.000 Unternehmen –, sind berechtigt, über eine sogenannte Lizenz-Promotion, die Ende des dritten Quartals 2015 endete, ein kostenfreies Upgrade auf SAP S/4HANA auszuführen. Auch Unternehmen, die jetzt Lizenzen für SAP S/4HANA erwerben, profitieren, denn sie erhalten auf den offiziellen

Preis eine Ermäßigung von 15 Prozent. Für Neukunden ist der Kauf von SAP S/4HANA-Lizenzen ebenfalls einfach, da in diesem Fall keine Wartungs- oder Altverträge existieren. Speziell für den Betrieb von SAP S/4HANA in der Cloud hat SAP bisher aber noch kein eigenes Lizenzmodell angekündigt, sondern lediglich preisgegeben, dass die Lizenzierung subskriptionsbasiert sein wird.

WAS PASSIERT MIT DATENBANKEN VON IBM, MICROSOFT UND ORACLE?

Bei vielen SAP-Kunden, die Investitionen in SAP S/4HANA tätigen, finden diese nicht in einem SAP-Vakuum statt. Die meisten Großunternehmen fahren bei IT-Investitionen einen Mix, was auch Ausgaben für [Datenbank-Management-Systeme](#) (DBMS) von Drittanbietern einschließt. Angeschafft werden insbesondere DBMS von Oracle, Microsoft oder IBM. CIOs, die zeitnah auf SAP S/4HANA wechseln wollen, müssen also vorab Klarheit darüber schaffen, wie sie aus einem bestehenden DBMS-Lizenzvertrag herauskommen. Andernfalls müssen sie abwarten, bis dieser ausläuft. In beiden Fällen ist eine Überlappung

der Kosten unvermeidlich. Speziell bei einer unternehmensweit gültigen Datenbanklizenz, die auch für SAP-Lösungen genutzt wird, kann dies zu Problemen führen.

„Das Thema Datenbanklizenzen ist immer interessant; vor allem ist es seit der Markteinführung von SAP HANA sehr komplex geworden“, konstatiert Greenbaum. „Bei einer Installation auf der grünen Wiese stellt sich diese Frage selbstverständlich nicht. Auch für Kunden, die ihre Oracle- oder IBM DB2-Lizenz direkt über SAP im Rahmen einer OEM-Vereinbarung bezogen haben, ist die Lizenzfrage kein Thema; hier muss sich vielmehr SAP damit auseinandersetzen. Wer aber zum Beispiel eine Oracle-[Datenbank](#) auf Basis einer Site-Lizenz, das heißt einer zweiten Lizenz, gekauft und diese auch auf den Betrieb von SAP-Applikationen erweitert hat, für den ist diese Frage kein Klacks. Er muss dann nämlich Vertragsverhandlungen mit Oracle führen und kann sicher sein, dass der Konzern ihm diese nicht gerade einfach machen wird.“

Weiter sagt Greenbaum, er wünsche sich von SAP eine offene Diskussion mit dem Markt

über die langfristigen Einsparpotenziale von SAP S/4HANA, verglichen mit den Kosten, die bei einer vorzeitigen Kündigung der Lösungen von Drittanbietern anfallen. „Wer zum Beispiel seine Oracle-Datenbank nicht mehr benötigt, weil er auf die SAP-S/4HANA-Suite in der Cloud umsteigt, kann die Kosten für die IT-Infrastruktur sowie die Wartungs- und Lizenzkosten für die Datenbank drastisch reduzieren. Obendrein profitieren Kunden von einem deutlich schnelleren Datendurchsatz und allen anderen Funktionen, die eine In-Memory-Datenbank bietet. Ich hoffe, dass SAP diese Kostenvorteile wie auch die weiteren Vorzüge in Zukunft klarer formuliert als bisher“, erläutert Greenbaum weiter.

Doch selbst wenn es SAP gelingt, konkrete Anwendungsfälle, Kundenerfolgsgeschichten und positive Kalkulationen für den Return on Investment (RoI) bereitzustellen, werden die Vorzüge von HANA nicht jeden Kunden davon überzeugen, damit die Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens zu sichern. „Auch wenn SAP die HANA-Plattform als die Wunderwaffe schlechthin anpreist, wird der Konzern doch

einsehen müssen, dass nicht alle Daten ‚erster Klasse fliegen‘ müssen“, kommentiert Holger Kisker, Vizepräsident beim US-Marktforscher Forrester. „Unternehmen benötigen vor allem flexible Lösungen für das Daten-Management, die unterschiedliche Technologien wie [relationale Datenbanksysteme](#) (RDBMS), [Hadoop Distributed File System](#) (HDFS), Streaming und In-Memory-Datenbanken wie SAP HANA kombinieren. In-Memory wird in Zukunft einen wichtigen Baustein in jeder hybriden Datenarchitektur bilden, doch es ist darin nur eine von mehreren Kerntechnologien“, sagt Kisker.

Einige Analysten sind mittlerweile der Meinung, dass sich die gesamte Datenbankindustrie immer weiter von den traditionellen relationalen Datenbanksystemen wegbewegt. „Ich bin überzeugt, dass das Zeitalter des eigenständigen RDBMS vorüber ist“, sagt etwa John Appleby, Global Head für SAP HANA beim Beratungsunternehmen Bluefin Solutions. „Die Lösungen, die heute am schnellsten wachsen, sind Anwendungsplattformen, die Applikations- und Datenplattform miteinander verknüpfen. Dazu zählen SAP S/4HANA, [Oracle Fusion](#), die

Salesforce-Plattform oder die Anwendungen von Workday. Allen gemeinsam ist eine integrierte Technologieplattform, was wiederum bedeutet, dass der Markt für eigenständige RDBMS mittelfristig schrumpfen wird.“

INTEGRATION UND MIGRATION FÜR SAP S/4HANA

Wie SAP seine ERP-Kunden bei der Migration auf SAP S/4HANA unterstützt, wird für den Softwarekonzern künftig eine der wichtigsten „Wild Cards“ sein. In einem aktuellen Dokument wird neben einer Darstellung der grundlegenden Integrations- und Migrationspfade unter anderem auch diese Frage beantwortet. Zum Beispiel muss ein typischer SAP-ERP-6.0-Kunde, der eine beliebige Datenbank nutzt und auf SAP S/4HANA wechseln will, zunächst auf das [Enhancement Package 7](#) (EhP 7) für SAP ERP upgraden, dann von der bisherigen Datenbank auf SAP HANA migrieren und schließlich per Exchange Innovations auch den alten Code gegen neuen Code austauschen.

Ein Kunde, der bereits eine [SAP Business Suite powered by SAP HANA](#) einsetzt und auf

S/4HANA umsteigen will, muss dagegen lediglich via Exchange Innovations den neuen Code einführen. Darüber hinaus können Kunden auch nur bestimmte SAP-Installationen innerhalb der gesamten SAP-Systemlandschaft auf SAP S/4HANA umstellen und in einer gemischten, nicht disruptiven Umgebung betreiben. Kunden, die SAP S/4HANA aus der Cloud beziehen, bekommen Modifikationen laut SAP über die [SAP HANA Cloud Plattform](#) in Form von Erweiterungen (Extensions) bereitgestellt. Alles in allem scheint der Erfolg von SAP S/4HANA noch keineswegs in Stein gemeißelt zu sein. „Die meisten ERP-Anbieter, die sich an einer kompletten Neufassung ihres Kernsystems versucht haben, waren damit nicht erfolgreich. Aber nehmen wir einmal an, dass bei SAP das Gegenteil eintritt“, meint Frank Scavo, Präsident des Beratungshauses Strativa.

„Dagegen spricht, dass Bestandskunden sich solch umfassenden Veränderungen häufig widersetzen. Oracle musste dies schmerzlich bei seinem Applications-Unlimited-Programm feststellen, denn viele Kunden wollten schlicht und einfach nicht auf Oracle Fusion migrieren.

Oracle musste Kunden daher weiterhin die Investitionssicherheit der E-Business Suite sowie der Anwendungen von [JD Edwards](#) und [Siebel](#) Systems zusichern. Soweit ich es beurteilen kann, hat SAP aber kein Versprechen abgegeben, für immer und ewig den Support der SAP Business Suite auf etwas anderem als HANA zu leisten. Ab einem bestimmten Zeitpunkt werden die Kunden ohnehin zur Migration auf SAP S/4HANA gezwungen sein. Das wird bei diesen nicht gut ankommen, vor allem wenn damit neue Lizenzkosten auf sie zukommen“, erläutert Scavo. „Damit SAP seine Bestandskunden zum Umstieg auf die neue Anwendungssuite bringt, muss das Upgrade aufkommensneutral gestaltet werden. Aber für eine Aktiengesellschaft wie SAP ist das ein schwieriges Unterfangen, da Investoren nun einmal keine geduldige Klientel sind.“

FREIER TEST DRIVE VON SAP S/4HANA

Laut Greenbaum scheint SAP die Chance zu verspielen, Kunden eine Möglichkeit zu bieten, die Vorteile und den Nutzen von SAP S/4HANA probeweise und kostenfrei zu testen – etwa in

Form eines Sandbox-Modells. Würden Kunden, die SAP ERP (ECC 6.0) einsetzen, die Möglichkeit haben, eine Kopie ihres ERP-Produktivsystems in eine SAP-S/4HANA-Cloud zu kopieren, könnten sie vor dem Kauf den Betrieb des bestehenden SAP-Systems auf SAP S/4HANA ausgiebig ausprobieren.

„SAP sollte daher jedem Kunden eine SAP S/4HANA-Sandbox kostenfrei zur Verfügung stellen“, schlägt Greenbaum vor. „Das ist wie bei einer Testfahrt: Wenn es sich wirklich um ein völlig neues Fahrerlebnis handeln soll, dann will man es doch vorher auch testen. Wird SAP S/4HANA in einem Sandbox-Szenario zur Verfügung gestellt, kann damit nicht nur gezeigt werden, dass es schneller und preiswerter ist, sondern auch, welche Funktionen schon die Basisversion in einer Cloud-Umgebung mitbringt“, erläutert Greenbaum weiter und fügt hinzu: „Genau durch diese funktionale Vielseitigkeit erhalten Kunden ein annähernd wirklichkeitsgetreues Bild vom

[Cloud Computing](#) der Zukunft. Das bedeutet nicht, dass Rechenzentren und [Mainframes](#) verschwinden werden, doch Unternehmen werden ihre geschäftskritischen Applikationen künftig verstärkt in die Cloud hieven.“

Trotz der vielen offenen Fragen zu SAP S/4HANA scheint Greenbaums optimistische Sicht auch von anderen Analysten geteilt zu werden, die im SAP-Umfeld tätig sind: „Zu diesem Zeitpunkt ist die Markteinführung von S/4HANA genau das Richtige, denn im Bereich der Enterprise-Software stehen umfangreiche Transformationen an“, sagt Appleby von Bluefin Solutions. „Das ist jedoch ein mehrjähriger Prozess. Nachdem 2025 die Mainstream-Wartung für die SAP Business Suite ausläuft, gehe ich davon aus, dass die langsamsten SAP-Kunden noch rund zehn Jahre für den Übergang auf SAP S/4HANA brauchen werden. Es ist das erste Mal, dass mich der SAP-Markt wirklich begeistert, und ich rechne auch in Zukunft mit einer tollen Zeit.“

– *Chris Maxcer*

SAP S/4HANA: zwischen Skepsis und schneller Implementierung

FÜR ALLE, DIE es noch nicht wissen: SAP S/4HANA ist der Nachfolger des bisherigen Kernprodukts SAP Business Suite, der komplett auf der In-Memory-Datenbank SAP HANA läuft.

Wie SAP seine ERP-Kunden bei der Migration auf SAP S/4HANA unterstützt, wird für den Softwarekonzern künftig eine der wichtigsten „Wild Cards“ sein.

Nach der Ankündigung vom Februar 2015 über eine lokal einsetzbare On-Premise-Variante von S/4HANA kündigte SAP kurze Zeit später auf der Jahreskonferenz Sapphire Now [die Verfügbarkeit von S/4HANA als Cloud-Version](#) an. Obwohl SAPs Manager auf der Konferenz

die Einfachheit von S/4HANA lobten, hatten die Diskussionsteilnehmer unterschiedliche Meinungen zu dem neuen System. Einige zeigten, wie sie von Simple Finance profitieren, das über Echtzeitinformationen Innovationen in den Finanzabteilungen ermöglichen soll. Dabei haben bereits einige Firmen eine lokale Implementierung gestartet. Andere waren dagegen skeptischer und haben Bedenken, was den Installationsaufwand und die Migration betrifft.

Für die meisten Nutzer erfolgt der Umzug nach S/4HANA in drei Schritten: Erstens muss sichergestellt sein, dass das [SAP Enhancement Package 7](#) (EHP7) installiert ist. Im zweiten Schritte muss auf SAP HANA migriert werden. Und drittens erfolgt schließlich nach der Bereinigung der Datenbank der Umzug nach S/4HANA.

Die Migration auf S/4HANA bringt laut Troy Bohanon, Supply Chain IT Director bei Newell

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

Rubbermaid, einen Mehrwert. Das Unternehmen erwägt, S/4HANA zu verwenden, „um einen Geschäftsnutzen aus der Technologie zu ziehen und mithilfe der Daten, die wir bereits haben, schnellere Entscheidungen zu treffen“, sagt er.

SCHNELLIGKEIT VON S/4HANA BIETET GESCHÄFTSNUTZEN

Laut Bohanon liegt der Geschäftsnutzen für Newell Rubbermaid vor allem in der Geschwindigkeit von SAP S/4HANA. Das Unternehmen liefert dreimal täglich Verfügbarkeitsberichte für unterschiedliche Geschäftsfelder. Derzeit dauert die Fertigstellung eines Berichts ein bis zwei Stunden. Mit S/4HANA reduziert sich die Fertigstellung auf wenige Minuten und kann bei Nachfrage schneller ausgeführt werden. Das Unternehmen plant mit Simple Finance zu starten, nachdem EHP7 installiert und die Datenbankmigration abgeschlossen ist. Zudem wird das Unternehmen Simple Logistics implementieren, wenn es vollständig verfügbar ist.

Andere Teilnehmer nehmen eine abwartende Position ein. Sie warten vor allem auf Simple

Logistics. „Wir werden wahrscheinlich abwarten, bis Logistics auf den Markt kommt, und uns dann S/4HANA intensiver anschauen“, sagt John Blomquist, Senior Director bei der McKesson Corporation.

Wie bei vielen anderen Unternehmen ist bei der McKesson Corporation die Migration aufgrund der benutzerdefinierten Objekte

United Technologies liebäugelt aufgrund der Komplexität der Benutzerschnittstelle im aktuellen SAP-ERP-System mit S/4HANA und Simple Finance.

ein schwieriges Thema. Auch gibt es die Herausforderung, vorhandene Tabellen auf S/4HANA zu migrieren, sagt Blomquist: „Ich mag die Idee einer einfacheren Berichterstattung, aber ich habe noch von keinen soliden Erfahrungsberichten gehört“, fügt er hinzu. Das

Unternehmen hat keine zeitnahen Pläne, auf die neue Plattform zu migrieren.

FÜR EINIGE IST S/4HANA-IMPLEMENTIERUNG NOCH LÄNGER ENTFERNT

Anderer SAP-Kunden stimmen zu, dass eine Implementierung von S/4HANA nicht innerhalb eines Jahres erfolgen wird – mindestens, wie viele sagen. Wenigstens einen Monat würde es schon dauern, um von EHP6 auf EHP7 umzusteigen. Wenn ein Unternehmen allerdings um mehrere Versionen hinterherhinkt, müssten bis zu vier Monate eingeplant werden – und dabei hat man S/4HANA noch nicht einmal eingeführt, sagt Russ KŁdziołka, Business Intelligence Manager bei United Technologies BIS. Sein Unternehmen hat EHP7 noch nicht implementiert, fügt er hinzu.

Ein Umzug nach HANA würde mindestens ein Jahr dauern und massive Benutzertests sowie mehrere Änderungen an kundenspezifischer Programmierung erfordern, bemerkte KŁdziołka. „Die Tatsache, dass Simple Finance nicht verwendet werden muss und die Kunden ERP on HANA nutzen können, spart Zeit.“ Das bedeutet,

dass es möglich ist, diesen Punkt in etwa acht Monaten zu erreichen, wenn ein Unternehmen bereits EHP7 einsetzt, sagt der Manager.

United Technologies liebäugelt aufgrund der Komplexität der Benutzerschnittstelle im aktuellen SAP-ERP-System mit S/4HANA und Simple Finance. Als Raumfahrtspezialist verfügt das Unternehmen über viele Partner und Beamte, denen Teilbereiche von Informationen zugänglich sein müssen. Simple Finance würde es United Technologies laut KŁdziołka ermöglichen, eine [SAP-Fiori](#)-Benutzeroberfläche zu verwenden und dem jeweiligen Partner nur die exakt benötigten Informationen zu präsentieren.

EINIGE ORGANISATIONEN SETZEN AUF SCHNELLE IMPLEMENTIERUNG

S/4HANA ist noch neu. Trotzdem gehen einige Kunden mit Volldampf eine lokale Implementierung an. Der belgische Staat unterstützt beispielsweise Farys, ein Spin-off des Energieversorgungsunternehmens TMVW, das aufgrund regulatorischer Änderungen ein separates Finanzsystem benötigt, bei der

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

Implementierung. Das System muss laut Inge Opreel, Leiterin der IT-Abteilung, so beschaffen sein, dass es von Finanz- und anderen Abteilungen angenommen wird.

Opreel sagt, Farys beauftragte seinen Implementierungspartner Capgemini mit einer Machbarkeitsstudie, ob Simple Finance

Es bleibt dennoch abzuwarten, wie viele andere SAP-Implementierungen auf S/4HANA umsteigen werden.

die Komplexität des neuen Unternehmens so vereinfachen kann, dass nicht-technische Anwender auf die Informationen zugreifen können, die sie benötigen. Das Unternehmen hat [SAP Business Warehouse](#) und [Customer Relationship Management](#) (CRM) sowie SAP Enterprise Central Component (ECC) auf HANA migriert. Die einzige Sorge, die Opreel bei Simple Finance umtreibt, ist Simple Finance

2.0. Denn als Energieversorger nutzt Farys SAP Finanzbuchhaltung und Controlling, die Integrationsprobleme implizieren können.

IMPLEMENTIERUNGSPARTNER HILFT BEI WECHSEL ZU S/4HANA

Doch die Plattform ist für Farys wegen der [Dashboards](#) attraktiv, die für Anwender einen Drilldown zulassen. Auch die Fiori-Schnittstelle ist intuitiver und trägt dazu bei, Finanzangelegenheiten besser zu managen, sagt Opreel. „Die Machbarkeitsstudie hat uns die Vorteile eindeutig gezeigt.“

Ein Grund, warum Farys der Umstellung auf S/4HANA zuversichtlich entgegenseht, ist laut Opreel die langjährige Beziehung zu Capgemini. Farys konnte die Vor- und Nachteile der Umstellung auf S/4HANA mit Capgemini diskutieren und einen strengen Zeitplan aufstellen, um das Projekt auf Kurs zu halten. Es bleibt dennoch abzuwarten, wie viele andere SAP-Implementierungen auf S/4HANA umsteigen werden, insbesondere angesichts der zu berücksichtigenden einzelnen Schritte.

—Christine Parizo

Fünf CIO-Tipps für eine erfolgreiche Implementierung von SAP HANA und S/4HANA

WENN SIE EINE SAP-HANA-Implementierung in näherer Zukunft planen, sind Sie wahrscheinlich auf der Suche nach hilfreichen Tipps und Richtlinien. Auch wenn HANA die Fähigkeit hat, große Mengen an Daten in Echtzeit zu analysieren, ist die Einsatzrate von SAP HANA noch überschaubar. Allerdings ändert sich das allmählich, da SAP die

Auch wenn HANA die Fähigkeit hat, große Mengen an Daten in Echtzeit zu analysieren, ist die Einsatzrate von SAP HANA noch überschaubar.

Funktionen regelmäßig erweitert und aus HANA eine Plattform für Enterprise-Anwendungen macht. Der Mangel an echten Erfahrungen kann Early Adopters aber mit dem Gefühl

zurücklassen, dass sie die Reise der SAP-HANA-Implementierung ins Dunkel führt.

Um diese Reise ein wenig klarer zu gestalten, erhalten Sie im Folgenden fünf Tipps, die Licht ins Dunkel bringen sollen. Beachten Sie, dass sich die ersten drei Tipps auf die Implementierung der HANA [In-Memory-Datenbank](#) beziehen und die letzten beiden auf HANA-Anwendungen beziehungsweise das Management von S/4HANA.

Nehmen Sie sich Zeit für die Entscheidung, welche HANA-Umgebung Sie einsetzen möchten. Der Einsatz einer In-House-Datenbankinfrastruktur ist ein kostspieliger Prozess. CIOs müssen entscheiden, ob die künftige Ausrichtung ihres Unternehmens eine vollständig lokal betriebene Datenbank notwendig macht, ob sie komplett in die Cloud wechseln oder ob ein Mix für sie geeignet ist.

Die Entscheidung darüber, ob die Kosten für die HANA-Datenbank gerechtfertigt sind, kann

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

in Unternehmen länger dauern, die bereits in eine In-House-Infrastruktur investiert haben. Eine Kosten-Nutzen-Analyse kann einem Unternehmen bei diesem Entscheidungsprozess helfen. Häufig migrieren Firmen nur ihre ältesten und langsamsten Datenbanken zu SAP HANA, um die Transaktionsverarbeitung zu beschleunigen, und beziehen ihre Anwendungen nicht in diesen Prozess ein, da sie erst später entscheiden wollen, ob sie S/4HANA Enterprise Management nutzen werden.

Beachten Sie die Datenbankgröße und reden Sie mit Experten. Die vereinfachte HANA-Datenbank, schnellere CPUs und flexible [Skalierung](#) spornen CIOs dazu an, sich genau über den Umfang der Hardware Gedanken machen zu müssen. Der Grund ist, dass HANA im Vergleich zu traditionellen Datenbanken in einer anderen Liga spielt. Jeder Fehltritt kann dazu führen, dass man die benötigte Hardware über- oder unterschätzt.

Um eine gut informierte Entscheidung zu treffen, sollten CIOs mehrere HANA-zertifizierte Anbieter befragen und die Ergebnisse dieses Prozesses vergleichen. Wenn die meisten Anbieter eine ähnliche Datenbankgröße vorschlagen, ist es

besser, auf einen höheren Wert zu setzen. Wenn die Schätzungen der Anbieter stark variieren, sollten CIOs jeden Anbieter nach Referenzprojekten mit einer ähnlichen Größe befragen oder sich Hilfe bei SAP holen, um die vorgeschlagene Datenbankgröße zu validieren.

Holen Sie sich alles verfügbare Wissen zu SAP HANA. Derzeit gibt es nicht allzu viele Referenzkunden, die CIOs konsultieren können, um sie nach ihren Erfahrungen und Problemen zu befragen. Da SAP HANA eine relativ junge Technologie ist, die noch nicht von einer großen Anzahl Unternehmen eingesetzt wird, haben selbst [SAP-Berater](#), die in HANA-Implementierungen involviert waren, keine ausgiebige Erfahrung mit dem Thema.

Hier springt SAP ein, indem es Early-Adopter-Programme unter dem Namen Ramp-Up anbietet. Innerhalb dieses Programms engagiert SAP Fachexperten, die wiederum an Early Adopter vermittelt werden. Die Fachexperten beraten dabei das Unternehmen auf einer regulären Basis über das gesamte Projekt hinweg zu technischen und funktionalen Aspekten von HANA. SAP teilt außerdem zusätzliche technische Handbücher,

Anleitungen, Präsentationen, Roadmaps, Beschleuniger und andere Hilfsmittel, um Kunden eine effektive und erfolgreiche Implementierung zu ermöglichen.

Verwenden Sie SAP Activate. Für Unternehmen, die sich für eine HANA Enterprise-Management-Lösung entscheiden, gibt es innerhalb von S/4HANA das Framework [SAP Activate](#). Dieses sichert eine schnelle und geführte S/4HANA Enterprise-Management-Implementierung zu. SAP Activate bietet Best Practices, unterstützte Konfigurationen und bewährte Implementierungsmethoden. Die Anwendung eliminiert den traditionellen Ansatz der Erstellung eines SAP-Business-Blueprints, der aktuelle Geschäftsprozesse mit SAP-Best-Practices abbildet und anschließend eine Abweichungsanalyse macht. SAP Activate geht direkt zur Abweichungsanalyse über.

CIOs müssen sich aber bewusst sein, dass es aktuell zu früh für eine Evaluierung ist, ob SAP Activate sicherstellt, dass alle Geschäftsprozesse erfasst werden, da nicht alle SAP-Best-Practices derzeit in HANA verfügbar sind. Dennoch bleibt SAP am Ball und erweitert regelmäßig seine

Best-Practices-Bibliothek. Sollten sich CIOs daher nur auf eine Library verlassen, die vollständig ausgebaut ist? Nein. Ein Ansatz, der bisher gut funktioniert, ist, traditionelle Business-Blueprints zu verwenden und zusätzlich ein Dokument mit SAP Activate zu erstellen.

Für Unternehmen, die sich für eine HANA Enterprise-Management-Lösung entscheiden, gibt es innerhalb von S/4HANA das Framework SAP Activate.

Legen Sie eine Roadmap für die Implementierung fest und halten Sie sich daran. SAP veröffentlicht kontinuierlich neue Funktionen für [S/4HANA Enterprise Management](#), was dazu führen kann, dass Sie das Gefühl bekommen, eine Funktion nicht zu kennen oder ausgelassen zu haben. Es ist daher wichtig, dass CIOs nicht zulassen, dass neue Angebote und Funktionen

laufende SAP-Projekte entgleisen lassen. Mit anderen Worten: Gehen Sie nicht zwei Schritte bei einer bereits vereinbarten Lösung zurück, nur um den Vorteil einer neuen Funktion zu erhalten. Das Ergebnis würde sich schnell ins Gegenteil verkehren, die Projektkosten in die Höhe treiben und die Einhaltung des Zeitplans gefährden. CIOs sollten hart bleiben, wenn es um die Übernahme neuer S/4HANA-Funktionen geht, solange die

ursprüngliche SAP-HANA-Implementierung nicht abgeschlossen ist.

Später, wenn die HANA-Implementierung live geschaltet wird und die Geschäftsprozesse ausgereift sind, können CIOs ein Projekt zur kontinuierlichen Verbesserung starten, um die neuesten Enterprise-Management-Entwicklungen innerhalb von S/4HANA zu implementieren. –

Jawad Akhtar

Für SAP ist S/4HANA die Zukunft – doch was wird aus der Business Suite?

DIE ZUKUNFT DER SAP Business Suite scheint klar: Für SAP ist S/4HANA die Zukunft der Business Suite. Das überrascht kaum, denn nach zahlreichen HANA-Erweiterungen hat SAP jetzt alles unter der S/4HANA-Marke angesiedelt. Beispielsweise wurde aus Simple Finance S/4HANA Finance.

In Zukunft wird SAP alle neuen Softwaremodule über S/4HANA verbinden – also genau das machen, was man auch in der Glanzperiode der Business Suite getan hat, nämlich stets neue Anwendungen darüber miteinander verknüpfen. Wobei „Glanzperiode“ nicht korrekt ist, denn das hört sich nach verblasstem Ruhm an. Stattdessen behauptet SAP, dass man 35.000 Business-Suite-Kunden hat und dass S/4HANA die nächste Generation der Business Suite darstellt – und zwar sowohl symbolisch als auch buchstäblich. SAP S/4HANA ist eine neue Technologie, die flexibel genug ist, sowohl die aktuellen

Anforderungen der digitalen Wirtschaft zu bewältigen als auch die Rolle der folgenden Business-Suite-Generation zu übernehmen. Sie ist das nächste logische Upgrade, auch wenn diese Version nur noch wenig mit den Vorgängern gemeinsam hat. Das zeigt sich unter anderem am geringeren Daten-Footprint, an schnelleren Analytics-Prozessen, veränderten Geschäftsprozessen, der Cloud-basierten Anpassung und der Tatsache, dass man keine Standard-Datenbanken mehr benötigt.

S/4HANA IST NICHT NUR EIN EINFACHES UPGRADE

„Ich denke, dass die Mehrheit der Business-Suite-Kunden noch nicht in der Position ist, die erforderlich wäre, um auf S/4HANA zu wechseln. Sie wollen mehr Belege dafür sehen, dass das Konzept skalierbar ist, sie wollen eine klare Roadmap, sie wollen wissen, wie sie dahin

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

gelangen können, sie wollen wissen, was es kostet, und sie wollen vor allem die Vorteile von S/4HANA erkennen“, sagt Paul Hamerman, Vice President und Principal Analyst bei Forrester Research.

„Der Wechsel auf S/4HANA ist ein Mammut-Projekt für jedes Unternehmen, das bereits für den Roll-out von ECC 6 viel Geld und Zeit investiert hat. Und jetzt kommen noch die Investitionen für die Migration auf eine neue Version auf einer völlig neuartigen Plattform hinzu. Es wird ein paar Jahre dauern, bis die Hälfte der Kundenbasis ihre Lösungen umgestellt hat – wobei diese Zahl vermutlich noch ein optimistischer Wert ist“, erläutert Hamerman weiter.

Zum Ende des dritten Quartals 2015 hatte SAP 1.300 S/4HANA-Kunden, doch im vierten Quartal explodierten die Verkaufszahlen, so dass es zum Jahresende 2015 2.700 S/4HANA-Kunden waren. Das ist zwar beeindruckend, doch im Vergleich zu den Business-Suite-Kunden ist die Zahl noch bescheiden: Gemessen an diesen sind es nur sieben bis acht Prozent.

SAP veröffentlicht keine Prozentzahlen, doch es ist eine realistische Annahme, dass viele der neuen S/4HANA-Kunden nicht neu sind,

sondern lediglich ihre Business Suite auf die neue Plattform umgestellt haben.

WER IST DER ELEFANT IM RAUM – S/4HANA ODER DIE BUSINESS SUITE?

„Wir haben großen Respekt vor den Investitionen, die unsere Kunden in ihre SAP-Lösungen getätigt haben“, sagt Uwe Grigoleit, Global Head of Business Development for HANA Applications und Global Vice President von SAP. Konsequenterweise verspricht er einen langfristigen Support für die Business Suite. So sollen die Maintenance- und Support-Programme sowie die kontinuierlichen Weiterentwicklungen noch bis mindestens 2025 erhalten bleiben. „Wir haben vor Kurzem das [Enhancement Package 8](#) für die SAP Business Suite freigegeben“, sagt Grigoleit. Auch in Zukunft werden wir eng mit unseren Kunden an Verbesserungen der Business Suite arbeiten. Das Programm heißt Customer Connect und bedeutet Folgendes: Sobald sich ein Kunde wegen zusätzlicher Produktentwicklungen an SAP wendet, überlegen wir, ob wir das nicht standardisieren können.

Customer Connect gibt es auch für die Business Suite, und wir werden das fortsetzen“, erläutert Grigoleit die Kooperation von SAP mit seinen Business-Suite-Kunden. Allerdings sind viele der neuen Software-Verbesserungen nur mit der [In-Memory-Datenbank](#)-Architektur von HANA möglich. „Es ist völlig klar, dass sich unsere digitale Kern-Innovation mehr und mehr in Richtung S/4HANA verschiebt“, bestätigt Grigoleit die neue Ausrichtung.

DIE MIGRATIONSPROBLEME BEI SAP S/4HANA WIRKEN SICH AUF DIE BUSINESS SUITE AUS

„Das größte Risiko, das SAP bei den bestehenden Business-Suite-Kunden hat, ist, dass diese eine Art Fluchtstrategie verfolgen, die etwa so lautet: ‚Ich halte fest an allem, was die Business Suite heute bei mir leistet, doch alles Neue und Innovative beschaffe ich mir auf dem Markt bei anderen Lieferanten, wie [Salesforce](#), Workday, Microsoft oder anderen‘“, sagt Joshua Greenbaum, Principal bei Enterprise Application Consulting. „Natürlich möchte SAP, dass diese Kunden sagen: ‚Ich kann das ja auch alles von SAP bekommen‘,

doch das bedeutet, dass diese Kunden früher oder später dann doch auf S/4HANA wechseln müssen. Und genau das ist SAPs Dilemma“, so Greenbaum weiter. Mit anderen Worten: Die Zukunft der Business Suite hängt davon ab, wie elegant sie irgendwann im Dunkeln der Nacht verschwindet. Laut Hamerman sind Erfolgsgeschichten der Schlüssel für die Transformation – vor allem Erfolgsgeschichten, bei denen erkennbar ist, dass S/4HANA hoch skalierbar ist. „Von einem technischen Standpunkt aus betrachtet ist sicherzustellen, dass die Migrationsreise erst dann beginnt, wenn der letzte Release-Stand von ECC 6 eingespielt ist“, lautet sein Rat an die Wechselwilligen. Und er hat noch einen wichtigen Hinweis für die erste Zeit nach der erfolgreichen Umstellung: „S/4HANA stellt mit Fiori eine besondere Herausforderung in puncto User-Experience dar“, lautet seine Warnung. So würde die allgegenwärtige neue Benutzeroberfläche häufig auf Widerstand stoßen und viel Trainingszeit verschlingen.

Mittlerweile hat SAP einiges dafür getan, den Wechsel auf S/4HANA voranzutreiben. Dazu gehört die Strategie, vorwiegend das Top-Management

von den Vorteilen zu überzeugen und gleichzeitig die technischen Umstellungsprobleme zu verharmlosen. Grigoleit verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass die Kunden durchaus erkennen, dass S/4HANA die Agilität und Flexibilität bietet, die sie sich wünschen.

An dieser Stelle erscheint ihm noch ein Punkt besonders wichtig: „Wir haben S/4HANA ja nicht von Grund auf neu entwickelt. Es basiert auf der technischen und semantischen Infrastruktur unserer ERP-Systeme, damit ist der Wechsel auf S/4HANA keine Neuimplementierung. Viele haben inzwischen erkannt, dass der Wechsel wesentlich unterbrechungsfreier abläuft, als es ursprünglich befürchtet wurde.“

DOCH WAS IST MIT INDIVIDUELLEN ANPASSUNGEN?

„Unsere Business-Suite-Kunden können ihren individuellen Code mit einem Analyzer auf Verträglichkeit testen. Das Ergebnis ist eine Liste, die aufzeigt, wo es Probleme geben kann. Darüber hinaus bieten wir verschiedene Werkzeuge an, mit denen die individuellen Transaktionen optimiert werden können, und wir haben eine Reihe von

Kompatibilitätsbausteine erstellt, mit denen individueller Code garantiert ausführbar ist“, verspricht Grigoleit.

Außerdem gäbe es architektonische Vorteile bei S/4HANA, denn der größte Teil der Anpassungen würde sich auf aggregierte Indextabellen beziehen, die ja bei HANA nicht mehr benötigt werden. Beim Löschen der Indextabellen sei sogar keinerlei Sorgfalt erforderlich. „Wir installieren für jede Tabelle, die wir entfernen, einen Simulator. Das heißt, erfolgt aus einer individuellen Anpassung heraus ein Aufruf einer gelöschten Tabelle, so wird diese dynamisch generiert und dann an das aufrufende Programm unterbrechungsfrei zurückgeliefert“, erklärt Grigoleit diese wichtige Funktion.

Doch Greenbaum sieht noch ein weiteres Problem bei der Umstellung. „Große Unternehmen, die heute die Business Suite im Einsatz haben, werden nicht in der Lage sein, alle Funktionalitäten ein zu eins auf dem neuen System zu replizieren, denn es gibt einige Funktionen, die derzeit bei S/4HANA nicht vorhanden sind – hier ist größte Vorsicht geboten“, lautet seine eindringliche Warnung. – *Chris Maxcer*

SAP Business Suite 4 SAP HANA als Basis für innovative Geschäftsmodelle

DER ERSTE ZU sein, der auf neue Technologien wie eine Softwareplattform setzt, kann enorm lohnend sein. Allerdings sind die Risiken hoch, wenn die Plattform noch nicht ausgereift ist.

Manchmal braucht es eine Firma, die den Sprung wagt und als Pionierunternehmen ihre Vision umsetzt.

Genau dies ist bei SAP S/4HANA der Fall. Die Plattform ist aktuell so innovativ, dass viele Unternehmen noch keinen Business Case sehen, der die Risiken und Kosten der Umsetzung übertreffen würde. Deshalb braucht es manchmal eine Firma, die den Sprung wagt und als Pionierunternehmen ihre Vision umsetzt.

Ein solches Unternehmen ist Swiss Property, das S/4HANA ausrollte, um seine digitale Business-Infrastruktur-Plattform zu entwickeln.

Die Schweizer Immobiliengesellschaft hätte S/4HANA nicht unbedingt gebraucht: Ohne Zweifel kann das Unternehmen sein Geschäftsmodell auch ohne S/4HANA umsetzen. Aber laut Jaan Saar, Head of Process and IT bei Swiss Property, war es die ideale Plattform, damit alle Vorhaben realisiert werden konnten.

Um vollständig zu begreifen, warum das so ist, sagt er, ist es wichtig zu verstehen, wie sich das Geschäftsmodell von Swiss Property von traditionellen Bau- und Immobilien-Geschäftsprozessen unterscheidet. Das in Zürich ansässige Unternehmen wurde im Jahr 2013 mit dem Ziel gegründet, Ineffizienzen in der Baubranche, von denen es jede Menge gibt, zu reduzieren.

„Die Produktivität [der Baubranche] in Europa ist in den vergangenen 15 Jahren rückläufig

SAP S/4 HANA: NEUE ERP-ÄRA

S/4 HANA IMPLEMENTIEREN

FÜNF CIO-TIPPS

BUSINESS SUITE VS. S/4 HANA

CASE STUDY S/4 HANA

ÜBER DIE AUTOREN

gewesen, während sie in jeder anderen Branche gestiegen ist“, betont Saar. „Wir haben das Internet, mit dem alles online geht, und wir haben bessere Technologien, aber trotzdem gibt es zu wenig Produktivität. Also: Warum ist das so?“

Swiss Property führte deshalb in einem neuen Business-Modell drei Grundprinzipien ein mit der Absicht, das traditionelle Geschäftsmodell der Bauindustrie zu sprengen. Das erste Prinzip sind schlanke Herstellungsprozesse. Sie sollen es Swiss Property ermöglichen, vorgefertigte Baukomponenten in der gleichen Art und Weise zu verwenden, wie Autos gebaut werden.

Das zweite Prinzip ist das Management des gesamten Lebenszyklus von Immobilien. Swiss Property will dabei den kompletten Entwicklungsprozess steuern – vom Finden der Immobilien über den Bau bis zu Verkauf, Vermietung und Verwaltung des Gebäudes nach Fertigstellung.

Das dritte Prinzip – Standardisierung – bedeutet, dass Swiss Property die gleichen Bauteile für die grundlegende Konstruktion aller Gebäude verwendet, die etwa 70 Prozent der Projekte ausmachen, erklärt Saar.

UMFASSENDE FUNKTIONALITÄT ERFORDERLICH

Um dieses ehrgeizige und innovative Geschäftsmodell zu managen, brauchte Swiss Property eine IT-Infrastruktur, die alle Funktionen des Entwicklungslebenszyklus verwalten kann. Dazu gehören Dinge wie Finanzen, Planungs- und

SAP S/4HANA hat alle Funktionen, die von Swiss Property benötigt werden, aber die Implementierung war von vornherein keine todsichere Sache.

Kostenkalkulations-Tools, Projekt-Management, [Supply Chain](#) und ein Datenspeicher für jedes Element, das im Lebenszyklus eines Projekts verwendet wird. Diese komplexen Anforderungen führten dazu, dass Swiss Property S/4HANA in Erwägung zog, sagt Saar.

„Weil wir alles Mögliche erledigen mussten, brauchten wir ein ERP-System mit einer Vielzahl

von Funktionen“, erklärt er. Hinzu kommt: „Wir machen alles selbst und greifen nicht auf Subunternehmer zurück, so dass wir uns auf so wenige Akteure wie möglich beschränken. Das ist im Baugewerbe ungewöhnlich, weil man immer mit Problemen rechnen muss. Aber wir sind nicht so schlecht dran, weil bei uns alles integriert ist: Alle unsere Teams teilen Informationen, das Designteam mit dem Produktionsteam, das Produktionsteam mit der Herstellung und so weiter.“

Der Erste im Ziel zu sein bringt Vorteile – allerdings auch etliche Herausforderungen.

SAP S/4HANA hat alle Funktionen, die von Swiss Property benötigt werden, aber die Implementierung war von vornherein keine todsichere Sache. „Wir hätten aufgrund unserer Größe [rund 100 Mitarbeiter] nie SAP in Betracht gezogen. Aber unser CEO war zu der Zeit gut über

SAP informiert, und er wusste, dass S/4HANA auch für kleinere Unternehmen in Frage kommt“, erzählt der IT-Experte. „Wir hatten zudem ehrgeizige Pläne für unser Wachstum, deshalb brauchten wir etwas, das flexibel ist und schnell mit uns mitwachsen kann.“

KLEINES UNTERNEHMEN, KOMPLEXE STRUKTUR

Ein weiterer Faktor, der für die Einführung von S/4HANA sprach, erklärt Saar, ist die Komplexität des Unternehmens: Obwohl Swiss Property hinsichtlich der Zahl seiner Mitarbeiter ein kleinerer Betrieb ist, ist seine Unternehmensstruktur ziemlich komplex. Das Unternehmen hat zwar seinen Sitz in der Schweiz, unterhält aber zwei Produktionsstätten in Estland und hat mehrere Rechtsformen.

„Für jedes Projekt gibt es einen eigenen Rechtsträger. Unser Finanzchef hat unsere rechtliche Struktur mit der Struktur der Volkswagen-Gruppe verglichen, die eine ähnliche rechtliche Struktur besitzt“, so Saar. „Aber der Schlüssel [für die Auswahl von S/4HANA] ist tatsächlich die Integration all

dieser Teile des Immobilien-Lebenszyklus und die Zusammenführung von all diesem mit den Finanzen. Und letztendlich natürlich in der Lage zu sein, diese „Single Source of Truth“ zu bauen – das ist es, was SAP auszeichnet.“

Da das Unternehmen relativ jung ist, sprach dies ebenfalls für S/4HANA, da es nicht von Legacy-Systemen belastet war. Im Jahr vor

Die Idee ist es, dass der gesamte Lebenszyklus für Immobilien von einem einzigen System unterstützt wird.

der Veröffentlichung der S/4HANA-Plattform evaluierte Swiss Property mehrere andere Systeme und erstellte für SAP ECC 6 einen Proof of Concept. Dieses System, sagt Saar, wäre vielleicht in gewisser Weise sicherer gewesen, was die Implementierung betrifft, da es sich um eine bewährte, erprobte Plattform handelt.

„Als es allerdings an die Umsetzung ging, fanden wir heraus, dass wir die Möglichkeit

haben, S/4HANA einzusetzen, das kurz darauf veröffentlicht wurde – und wir sahen es als die Plattform der Zukunft“, so der Head of Process and IT.

VOR- UND NACHTEILE DER FRÜHEN EINFÜHRUNG

Der Erste im Ziel zu sein bringt Vorteile – allerdings auch etliche Herausforderungen. Zu den Nachteilen eines Early Adopters gehören zum Beispiel Software-Bugs, fehlende Dokumentation und die Tatsache, dass man sich in unbekanntes Gefilde begibt. „Wir sollten von SAP wahrscheinlich Geld zurückfordern, weil wir kostenlos eine Menge Tests für sie gemacht haben“, scherzt er. „Aber der Vorteil, der Erste oder einer der ersten Anwender zu sein, ist die immense Menge an Unterstützung, die wir von SAP bekommen haben. SAP Customer Care und die SAP Regional Implementation Group waren für uns eine große Hilfe. Sie nahmen unsere Probleme ernst und reagierten extrem schnell auf sie.“

Als ein kleines Unternehmen mangelte es Swiss Property an IT-Ressourcen, die erforderlich sind, um die Umsetzung des Projekts alleine

durchzuziehen. Deshalb ging man eine Partnerschaft mit Intelsys ein, einem SAP-Partner mit Sitz in Estland. Weil das System für ein wichtiges, gerade anstehendes Projekt benötigt wurde, musste die Implementierung innerhalb einer recht ehrgeizig gesetzten Frist über die Bühne gehen und wurde schließlich innerhalb von zwei Monaten abgeschlossen. Dass die Frist eingehalten werden konnte, begründet Saar wieder damit, dass keine alte, belastende Infrastruktur vorhanden war.

Das Ergebnis wird nun als Digital Building System bezeichnet und umfasst erste Funktionalitäten für die Bereiche Finanzen, Supply Chain Management, schlanke Produktion und Projekt-Management.

„Zwar konnten wir die Implementierung technisch in zwei Monaten umsetzen, aber für das Change Management brauchte es mehr Zeit – mehr Zeit für Tests und Training. Aber wir haben alles zum Laufen gekriegt und die Leute dazu gebracht, sich an die Software zu gewöhnen und mit ihr zu arbeiten. Schließlich hatten wir aber so etwas noch nie vorher“, sagt Saar. „Wir hatten ja kein ERP-System, deshalb war es früher ein wenig

chaotisch. Aber jetzt bringen wir Ordnung ins Chaos, und wir bitten die Jungs, mehr Daten für jede einzelne Transaktion einzugeben. Dies nimmt zwar mehr Zeit in Anspruch, und es ist mühsam. Aber am Ende wird man mit einer Transparenz belohnt, die es vorher nicht gab.“

Diese Transparenz brachte das Unternehmen dazu, Probleme in dem Prozess zu finden, die relativ schnell und leicht behoben werden konnten. Aber Saar behauptet, dass sie sich auch freuen, Funktionalitäten hinzuzufügen, die die Vorteile von HANA ausnutzen – wie etwa [Analytics](#) oder die Einbeziehung des [Internet der Dinge](#) in das Supply Chain, um Sendungen zu verfolgen. All dies soll den gesamten Prozess des Entwicklungszyklus effizienter und kostengünstiger machen. „Die Idee ist es, dass der gesamte Lebenszyklus für Immobilien von einem einzigen System unterstützt wird“, sagt der Swiss-Property-Mann. „Mit diesem System können wir Daten sammeln und speichern und diese dann nutzen. Und natürlich hoffen wir, mit dem Digital Building System weiterhin innovativ zu sein.“ – *Jim O'Donnell*

JAWAD AKHTAR ist Autor des Buches „Production Planning and Control with SAP ERP“ sowie verschiedener anderer SAP-Bücher. Er ist Leader for Business Sales and Delivery bei IBM und arbeitete vorher als Assistant Vice President bei AbacusConsulting, wo er sich auf Themen in den Bereichen Logistik und SAP SCM konzentrierte.

CHRIS MAXCER schreibt über Business-Technologie, seit es den Newsletter gibt. Er hat mittlerweile zahlreiche Artikel über Enterprise-Computing-Themen verfasst, die sich unter anderem mit IBM, Oracle, SAP, Microsoft und Apple sowie verschiedenen Strategien auseinandersetzen.

JIM O'DONNELL schreibt für TechTarget in erster Linie zu den Themen SAP und ERP. Vorher arbeitete er unter anderem als freiberuflicher Autor sowie bei Penton Media und IDG, wo er sich mit Themen wie IBM Technology und Enterprise Applications befasste.

CHRISTINE PARIZO ist freiberufliche Autorin und beschäftigt sich vor allem mit Wirtschafts- und Technologiethematen. Sie arbeitete bereits mehr als zehn Jahre als Rechtsanwaltsfachangestellte im Spezialgebiet Technologie, bevor sie anfang, über verschiedene Technologien für diverse Business- und IT-Publikationen zu schreiben.



SAP Business Suite 4 SAP HANA

ist eine Publikation von SearchEnterpriseSoftware.de

Michael Eckert | Editorial Director

Wolfgang Dietl | Online Editor

Jakob Jung | Online Editor

Tobias Wendehost | Online Editor

Becky Wrigley | Assistant Editor

Bill Crowley | Herausgeber

bcrowley@techtarget.com

TechTarget

275 Grove Street, Newton, MA 02466

www.techtarget.com

© 2017 TechTarget Inc. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise weitergegeben oder reproduziert werden. Nachdrucke von TechTarget-Publikationen sind verfügbar über The YGS Group.

Über TechTarget: TechTarget publiziert Informationen für Profis im Bereich Informationstechnologie. Mehr als 100 Themen-Websites ermöglichen schnellen Zugriff auf ein reichhaltiges Angebot an Nachrichten, Ratgebern und Analysen über die Technologien, Produkte und Prozesse, die entscheidend sind für beruflichen Erfolg. Unsere Live- und virtuellen Veranstaltungen vermitteln direkten Zugang zu den Einschätzungen und Ratschlägen unabhängiger Experten. IT Knowledge Exchange, unsere soziale Community, bietet die Möglichkeit, um Rat zu fragen und sich mit Kollegen und Experten über Lösungen auszutauschen.

Cover image: robu_s/Fotolia