



# Die Transformation zu SAP S/4HANA

So helfen Ihnen  
Serviceprovider bei  
der Transformation.

Am Beispiel von Eviden

Rainer Suletzki

## Überblick: The “perfect storm” für die Unternehmens-IT

Die Erwartungen an die IT-Bereiche in den Unternehmen haben in den vergangenen Jahren deutlich an Komplexität zugenommen. Nicht zuletzt hat auch die COVID-Pandemie dazu beigetragen, insbesondere durch die notwendige Beschleunigung von anstehenden Transformationsvorhaben. In der vorliegenden Ausarbeitung wird auf einen wesentlichen Bereich dieser Herausforderungen Bezug genommen: Die Transformation zu S/4HANA für diejenigen Unternehmen, welche auf der Ebene der unternehmensweiten Anwendungen stark auf die Produkte aus Walldorf setzen. Der Zeitrahmen dafür ist durch die Festlegung seitens SAP gegeben, die Standardwartung für die Vorgängerprodukte nunmehr bis Ende 2027 fortzuführen. Das Unternehmen folgt damit den Forderungen seitens der Kunden, die den zunächst angepeilten Umstieg bis 2025 angesichts des bislang eher zögerlichen Fortschritts bei der Umstellung als unrealistisch ansehen.

Diese Transformation ist naturgemäß im Kontext der insgesamt bestehenden Herausforderungen für die Unternehmens-IT zu betrachten. Dabei erscheint die folgende Beobachtung von Relevanz, die ISG In vielen Gesprächen mit Kundenunternehmen einerseits und Providern andererseits gewinnen konnte: In vielen Fällen führt zu erwartende Komplexität der bevorstehenden Transformation, insbesondere bei Großunternehmen, zu nennenswerter Unsicherheit über den bestmöglichen Transformationspfad. Zudem führt das hohe Innovationstempo seitens SAP rund um die S/4HANA-Suite dazu, dass die Rahmenbedingungen für die Planung und Umstellung sich stetig verändern. Infolgedessen werden die vorbereitenden Projekte zur Strategiefindung und zur Programmplanung in vielen Unternehmen weiter ausgedehnt, um diesen Unsicherheiten in angemessener Weise Rechnung zu tragen.

In diesem Zusammenhang stellen sich typischerweise sich für einen CIO die folgenden Fragen:

- Wie sieht das Anwendungsdesign auf Basis von SAP S/4HANA aus?
- Was ist die geeignete Infrastruktur (Cloud vs. On Premise) sowie im Falle der Cloud die Frage nach Public Cloud Edition (SaaS) vs. Private Cloud Edition (PaaS)?
- Was ist das anzustrebende Lizenz- und Transformationsmodell?
- Wie ist die Zusammenarbeit der verschiedenen beteiligten Provider zu organisieren?

Etwas plakativ kann diese komplexe Kombination von Herausforderungen als „perfect storm“ bezeichnet werden, insbesondere wenn die stetige Weiterentwicklung der Unternehmen, beispielsweise durch M&A-Aktivitäten, ebenfalls ins Kalkül einbezogen wird.

In den folgenden Abschnitten werden die genannten Aspekte näher ausgeführt und dabei wird auch die wichtige Rolle skizziert, welche Serviceprovider als strategische Partner in diesem Transformationsprozess einnehmen können. Zur Konkretisierung dient das entsprechende Portfolio des Anbieters Eviden – an atos business. Dieser umfasst die Geschäftsbereiche Digital, Cloud, Big Data und Sicherheit innerhalb der Atos-Gruppe. Eviden wird ein weltweit führendes Unternehmen für datengesteuerte, vertrauenswürdige und nachhaltige digitale Transformation sein. Eviden verfügt über weltweit führende Positionen in den Bereichen Digital, Cloud, Daten, Advanced Computing und Sicherheit und bringt ein fundiertes Fachwissen für alle Branchen in über 53 Ländern mit. Eviden kombiniert High-End Technologien über das gesamte digitale Kontinuum, verfügt über insgesamt 57.000 qualifizierte Mitarbeitende und hat einen Jahresumsatz von ca. 5 Mrd. €.

## 1. Die Transformation nach S/4HANA als zentrale Herausforderung für Unternehmen mit SAP-ERP-Anwendungen

Der Markt für ERP-Anwendungen wird seit geraumer Zeit von SAP dominiert. Mit der im Jahr 2015 erfolgten Einführung des auf der In-Memory-Technologie basierenden Produkts S/4HANA als Ablösung der langjährig im Einsatz befindlichen Version ECC 6.0 hat SAP einen weit über den üblichen Rahmen eines neuen Release hinausgehenden Schritt gemacht. Dies stellt Unternehmen, welche ECC 6.0 nutzen und dafür üblicherweise beträchtliche Investitionen getätigt haben, vor die Notwendigkeit einer umfassenden Transformation ihrer derzeitigen Anwendungslandschaft anstelle eines herkömmlichen Releasewechsels. Die folgende Auswahl zeigt mögliche Komponenten der Transformation auf:

- **Funktionale Modernisierung** der ERP-Anwendung durch signifikant geänderte Prozesse, beispielsweise in der Finanzbuchhaltung.
- **Ersatz von bislang genutzten Eigenentwicklungen** durch zahlreiche neue Standardfunktionalitäten, beispielsweise das einheitliche Partnerkonzept für Kunden und Lieferanten.
- **Konsolidierung von verschiedenen bislang genutzten Instanzen** in eine neu zu etablierende zentrale Datenbasis (SAP spricht hier vom sog. „Digital Core“).
- **Auslagerung von bisherigen Eigenentwicklungen** aus dem Kernsystem auf die cloudbasierte SAP Business Technology Platform (BTP), um die heutzutage vielfach stark modifizierten ERP-Systeme durch eine an Standardprozessen orientierte Implementierung abzulösen. Diese Strategie wird üblicherweise mit „Keep the core clean“ umschrieben.
- **Nutzung von zahlreichen neuen und innovativen Funktionalitäten**, beispielsweise unter Einsatz von KI-Komponenten.
- **Nutzung von Embedded Analytics**, d. h. von Analytics-Funktionalitäten auf Basis des operativen Systems anstelle eines Business Warehouse.

Die vielfältigen und komplexen Fragestellungen, welche mit dieser Transformation verbunden sind, haben dazu geführt, dass die Umstellung auf S/4HANA bislang eher schleppend verläuft. Trotz mehrerer Initiativen seitens SAP, die Kunden bei der Umstellung besser zu unterstützen und somit die Geschwindigkeit zu erhöhen (beispielsweise das Programm S/4 MOVE), nutzt ein beträchtlicher Teil der Kunden weiterhin die Version ECC 6.0 und plant die Umstellung auf S/4HANA erst in den kommenden Jahren. Dies kann beispielsweise den entsprechenden Umfragen des DSAG unter den Mitgliedsunternehmen entnommen werden (Details zu den DSAG-Umfragen können unter <https://www.dsag.de/presse/dsag-investment-report-2022> eingesehen werden). Eine zentrale Fragestellung, die in den Planungen immer wieder angesprochen wird, ist die nach der für den jeweiligen Anwendungsfall am besten geeigneten Migrationsmethode. Mögliche Varianten sind:

- Sollte lediglich ein Upgrade bestehender Systeme durchgeführt werden (sog. Brownfield-Transformation) und somit der Aufwand für die Transformation eng begrenzt werden?
- Sollten die Möglichkeiten von HANA durch eine umfassende Überarbeitung der Systemarchitektur und die resultierende Transformation im Wege einer Neuimplementierung (sog. Greenfield-Transformation) besser ausgenutzt werden? Zentrales Stichwort seitens SAP ist hier die Realisierung des bereits genannten Digital Core mit der Implementierung von S/4HANA.
- Oder gibt es einen geeigneten Weg, in ein neues System zu migrieren und dabei ein Reengineering ausgewählter Prozesse zu erreichen, ohne eine komplette Neuimplementierung vorzunehmen (Selective Data Transition)?

Zusätzlich ist an dieser Stelle noch das Problem der Verfügbarkeit von personellen Ressourcen über die nächsten Jahre zu erwähnen. Das bislang eher mäßige Tempo der Umstellungen führt dazu, dass die Anzahl der parallelen Projekte in verschiedenen Unternehmen mit Blick auf das Zieldatum Ende 2027 signifikant zunehmen wird.

Alle genannten Faktoren ermöglichen leistungsfähigen Service Providern, sich als strategische Partner für die jeweiligen Kundenunternehmen zu positionieren und diese bei der geeigneten Transformationsplanung und -durchführung nachhaltig zu unterstützen. Dazu ist naturgemäß die breite Abdeckung der verschiedenen Aspekte im Portfolio erforderlich.

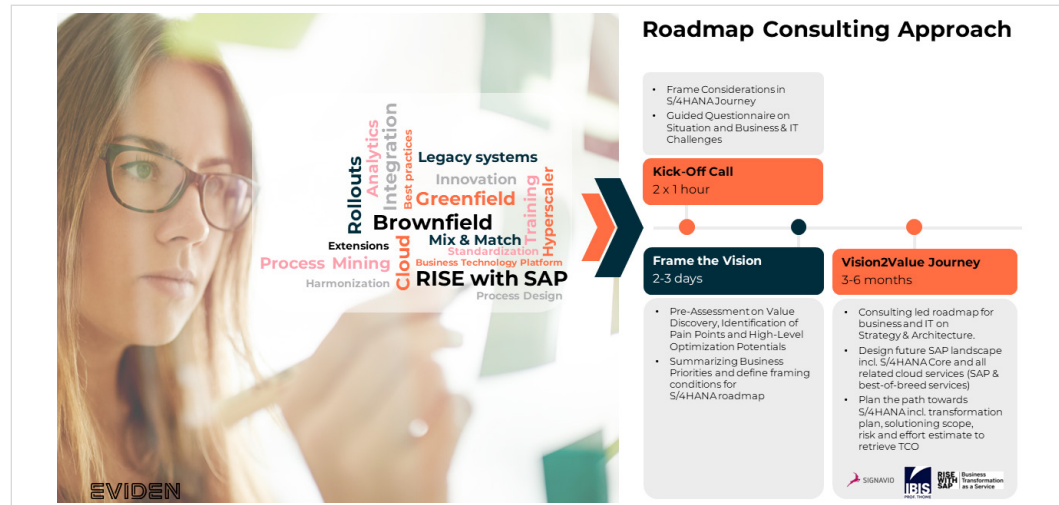
Am Beispiel von Eviden wird hier gezeigt, wie diese Unterstützung ausgestaltet werden kann. Zudem werden einige Beispiele für produktivitätssteigernde Tools aufgeführt. Wesentliche Grundlage ist ein umfassendes Konzept zur Analyse der Ausgangssituation sowie der Auswahl der geeigneten Variante der Transformation.

Eviden kann auf langjährige Erfahrung bei der Umstellungsplanung verweisen und deckt im Portfolio alle Phasen von der Voranalyse bis zur konkreten Umsetzung ab. Das Unternehmen bietet dabei eine Vielzahl von Beschleunigern, welche als „Best Practices“ in vorangegangenen Transformationsprojekten erarbeitet wurden. Im Einzelnen sind zu nennen:

- Mit dem **Paket „Roadmap/Discovery Consulting“** unterstützt Eviden Kunden, die eine S/4HANA-Transformation anstreben und Beratung suchen, um die richtige Mischung aus Software-Version (Public/Private), Transformationspfad (Green/Brown/Selective), Lizenzierung (on Prem/RISE/PMC) mit einem entsprechenden Business Case und Geschäftswert zu finden.

Für diese Voranalyse greift Eviden auch auf Tools und Erfahrung von Partnerunternehmen zurück, mit denen zusammen ein dreistufiges Paket für eine erste Voranalyse entwickelt wurde. Die folgende Grafik illustriert das Vorgehen:

Figure 1: Roadmap Consulting durch Eviden



Source: Eviden

Zur Beschleunigung der darauffolgenden Umsetzung hat Eviden mit der APS (Advanced Preconfigured Solutions), dem Smart Guide und dem Framework mit der Bezeichnung Miles weitere leistungsstarke Tools entwickelt, auf die hier kurz eingegangen wird.

- **APS (Advanced Preconfigured Solutions)** – Die vorkonfigurierte Lösung kommt sowohl in Greenfield als auch in Brownfield Implementierungen zum Einsatz. Sie basiert auf SAP und Eviden Best Practices und unterstützt die Projektarbeit durch Demoszenarien und vorkonfigurierte und dokumentierte Bausteine, die auch modular ausgeliefert werden können. Business Process Maps als Referenz für unterschiedliche Branchen und Geschäftsarten unterstützen die Auswahl relevanter Inhalte und ermöglichen eine effiziente Vorbereitung und Unterstützung der Fit-to-Standard Workshops.

Während der Einsatz in Brownfield Projekten auf die Verwendung als Referenzsystem beschränkt bleibt, kann für Greenfield Projekte eine auf die Scope Anforderungen des Kunden zugeschnittene vorkonfigurierte Lösung als Startbasis ausgeliefert werden.

Darüber hinaus kann die APS ab Tag 1 als Show'n Tell System den Kunden zur Verfügung gestellt werden, um die erwähnten Szenarien den Mitarbeitern anfassbar und erlebbar zu machen, was sowohl in der Konzeption als auch im Change Prozess einen erheblichen Vorteil bringen kann.

- **Smart Guide 2.0** ist der Ansatz von Eviden, den von SAP vorgeschlagenen Implementierungsleitfäden und -verfahren für S/4HANA-Projekte zu folgen und die umfassende Erfahrung von Eviden als Partner bei der Bereitstellung von SAP-Lösungen für seine Kunden bereitzustellen.

#### Smart Guide 2.0

- Kombiniert verschiedene SAP Activate Roadmaps für S/4HANA Übergangs- oder Implementierungsprojekte.
- Enthält APS (Advanced Preconfigured Solutions) als Basislösung und Ausgangspunkt für SAP Best Practice-Prozesse und Eviden-Lösungen für verschiedene Branchen.
- Berücksichtigt Best Practices aus der umfangreichen SAP-Erfahrung von Eviden und nutzt Vorlagen und Referenzdokumente, um Implementierungsaufgaben zu beschleunigen.
- Basiert auf dem Methodik-Framework KI Nxt, das Arbeitshilfen aus verschiedenen von Eviden durchgeführten Projekten enthält und bewährten und anerkannten Standards wie PMI, Prince2, IPMA, ISO-Regeln usw. folgt.
- Und definiert einen standardisierten Ansatz, der auf kunden- und projektspezifische Anforderungen hinsichtlich der Arbeitspakete und Ergebnisse im Rahmen des Vorhabens zugeschnitten werden kann.

Somit unterstützt Smart Guide 2.0 eine End-to-End-Betrachtung, die strategische und technische Fragestellungen in allen Phasen von Discovery und Design über die Implementierung bis zum operativen Betrieb der Anwendung umfasst.

- Mit dem **Miles-Framework** stellt Eviden einen Ansatz für S/4 Projekte zur Verfügung in dem die Anforderungen für folgende Themen in Konvertierungsprojekten abgedeckt sind:
  - **Modernisierung (Modernize)**; Die Planung und Umsetzung einer hybriden Landschaft mit minimalem Aufwand zur Schaffung einer hohen Benutzerakzeptanz und der Möglichkeit das Digitalisierungspotenzial auszunutzen.
  - **Integration (Integrate)** mit API und anderen Cloud-Lösungen mit minimalem Programmieraufwand sowie die Erstellung von benutzerdefinierten Adaptern mit geführten Vorlagen.
  - **Hebelwirkung (Leverage)** von neuen Technologien wie IoT/Machine Learning und Künstlicher Intelligenz in der Systemlandschaft einplanen und nutzen.
  - **Erweitern (Extend)** des S/4HANA-Kerns, indem er intakt gelassen und durch eigene Erweiterungen auf der BTP erweitert wird.

### Key Takeaways

SAP hat die Standardwartung für die Vorgängerprodukte von SAP S/4HANA bis 2027 zugesichert. Dies ist somit das entscheidende Zieldatum für die zu erfolgenden Umstellungen.

Die Transformation von SAP-ERP-Anwendungen auf SAP S/4HANA ist weit mehr als ein klassischer Releasewechsel und erfordert umfangreiche Konzepte sowie weitreichende Entscheidungen.

Auf Basis langjähriger Erfahrung unterstützt Eviden Kunden in allen relevanten Phasen mit einem umfassenden Vorgehensmodell, leistungsfähigen Tools sowie einer Reihe von vorkonfigurierten Lösungen, wie z. B. der Projektmethodik Smart Guide, Advanced Preconfigured Solutions und dem Miles-Framework.

## 2. Die Frage nach der geeigneten Plattform

Als weiterer wesentlicher Aspekt ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass die rasante Erweiterung des Angebots an cloudbasierter Infrastruktur für SAP HANA die Rahmenbedingungen signifikant verändert hat. Der Umstieg auf die Cloud ist mittlerweile ein zentraler Trend für SAP-Anwendungen, insbesondere auch für die Transformation zu S/4HANA. In vielen anstehenden Transformationsvorhaben wird zumindest die Option für einen Übergang auf ein cloudbasiertes Betriebsmodell geprüft. Für die Strategiefindung ergibt sich damit die zusätzliche Herausforderung, neben der Umstellung der Anwendung auch die Frage der Plattform zu klären und in das betreffende Programm einzubeziehen.

Dabei ist jeweils zu beachten, dass die Nutzung der Plattform eines Hyperscalers ein höheres Maß an Standardisierung erfordert, als dies in vielen Unternehmen in der Vergangenheit der Fall war. Die Migration auf solche Infrastruktur-Angebote ist im Bereich von Entwicklungssystemen, Testsystemen und so genannter Sandboxes bereits ein gutes Stück vorangekommen. Bei der Umstellung der jeweiligen Produktivsysteme sind viele Kunden ebenfalls noch eher zurückhaltend.

Hinzu kommt, dass seitens SAP inzwischen verstärkt für einen Umstieg auf die SaaS (Software-as-a-Service)-Version S/4HANA Cloud geworben wird, anstelle die On-Premise- oder die Private-Cloud-Version zu nutzen. Im Hinblick auf diesen Schritt ist die Zurückhaltung vieler Kunden, speziell in Deutschland, noch ausgeprägter als bei der Umstellung insgesamt. Dies wird auch durch die alljährlich publizierten Umfragen der DSAG (Deutsche SAP-Anwendergruppe e.V.) unter ihren Mitgliedsunternehmen untermauert, in der ein großer Teil der Unternehmen, welche SAP-Software einsetzen, organisiert sind. Kurz zusammengefasst zeigen diese Umfragen, dass die Bereitschaft, in den nächsten Jahren auf S/4HANA umzusteigen, kontinuierlich wächst, wobei die Bereitschaft für cloudbasierte Versionen jedoch etwas zurückbleibt. Die Nutzung von On-Premise-Plattformen bleibt in näherer Zukunft jedenfalls noch für einen signifikanten Anteil der Kundenunternehmen

ein valides Modell. Die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal ist allerdings ein kritischer Aspekt für die Realisierbarkeit dieses Modells. Alternativ ist hier jedoch die Unterstützung durch einen leistungsfähigen Serviceprovider im Wege eines Managed Service eine vorteilhafte Option. leistungsfähigen Serviceprovider im Wege eines Managed Service eine vorteilhafte Option.

Details zu den DSAG-Umfragen können unter <https://www.dsag.de/presse/dsag-investment-report-2022> eingesehen werden.

Für die Serviceprovider bedeutet dies, dass das Management von hybriden Umgebungen, bestehend aus verschiedenen Deploymentmodellen für verschiedene Anwendungen, eine in der überschaubaren Zukunft standardmäßig abzudeckende Anforderung bleiben wird.

Den jeweiligen Serviceprovidern, welche bei der Transformation unterstützen können, kommt auf diese Weise eine gewichtige Rolle bei der Definition eines für das jeweilige Unternehmen möglichst geeigneten Transformationspfades zu. Es ist zu betonen, dass es hierbei je nach Ausgangslage zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen kann, d. h. es gibt hier definitiv keine allgemeingültige Empfehlung. Die vorhandenen Fähigkeiten und Erfahrungen eines Serviceproviders sind dabei mitentscheidend für den Erfolg einer Transformation.

Das Angebot von Eviden in diesem Bereich umfasst die folgenden wesentlichen Komponenten:

- Strategieberatung für eine nachhaltige Gestaltung der Infrastrukturlandschaft mit Fokus auf die Nutzung der Vorteile durch cloudbasierte Modelle.
- Konzeption von sog. Landing Zones (vorkonfigurierte Umgebungen für den Systembetrieb) sowie der künftigen Organisation des operativen Betriebs ("Future Mode of Operation" (FMO)), sowohl für cloudbasierte Ansätze als auch hybride Ansätze, wo geboten.
- Design der künftigen SAP-Anwendungslandschaft sowie des zugehörigen Transformationswegs sowie Umsetzung neuer Schnittstellen.
- Umfassendes Angebot an Managed Application Services für alle Deploymentoptionen (Cloud und hybride Ansätze).

### **Key Takeaways**

Es gibt einen klaren Trend zu cloudbasierter Infrastruktur für S/4HANA. Allerdings werden auf absehbare Zeit auch hybride Strukturen mit teilweiser Nutzung von On-Premise-Plattformen relevant bleiben.

Das Portfolio von Eviden als End-to-End Service Provider deckt beide Aspekte umfassend ab. Dies beinhaltet die kompetente Beratung hinsichtlich der jeweils geeigneten Plattform, die Transformation und schließlich leistungsfähige Managed Services für die Unterstützung des laufenden Betriebs.



### 3. Bündelung von Lizenzen und Transformationsleistungen mittels SAP RISE – für wen ist es geeignet?

SAP hat mit dem Anfang 2021 etablierten Programm „RISE with SAP“ (im weiteren Text einfach als RISE bezeichnet) eine Initiative gestartet, um die Transformation in cloudbasierte Infrastrukturen künftig nachhaltig zu unterstützen. Es kann somit als Konsequenz aus der bislang noch eher schleppenden Umstellung auf S/4HANA seitens der Kundenunternehmen angesehen werden. Die Annahme dabei ist, dass ein erleichterter Übergang auf cloudbasierte Infrastrukturen hierbei förderlich sein wird.

Vereinfachend gesprochen umfasst RISE ein gebündeltes Angebot an Lizenzen und Services zur Transformation in die Cloud sowie den anschließenden Betrieb in der Cloud. Zu diesem Zweck unterhält SAP Partnerschaften mit allen globalen Anbietern von Public Cloud Services (sog. Hyperscaler), so dass es hinsichtlich der jeweils auszuwählenden Plattform keine Einschränkungen gibt. Derzeit besteht auch die Möglichkeit, die Infrastruktur von SAP selbst einzusetzen; RISE ist somit auch ein direktes Folgeprodukt der bisherigen SAP HANA Enterprise Cloud (HEC). Bezüglich der Umsetzung einer Transformation unter Nutzung von RISE hat sich bereits eine Reihe von Serviceprovidern als Partner von SAP qualifiziert, beispielsweise Eviden.

Da dieses Angebot erst seit zwei Jahren auf dem Markt ist, sind die Erfahrungen damit naturgemäß bislang noch vorläufig. Hinzu kommt, dass SAP die Zusammensetzung dieses Pakets im Laufe des Jahres weiterentwickelt hat, so dass auch die Einschätzungen am Markt einer Weiterentwicklung unterliegen. Folgende Aspekte haben sich aus den Diskussionen seitens ISG mit den Serviceprovidern herauskristallisiert:

- RISE wird teilweise als Ergänzung des Angebots der Serviceprovider gesehen. Insbesondere manche der globalen Systemintegratoren sehen allerdings auch eine signifikante Überschneidung mit den eigenen Angeboten und somit eine potenzielle Konkurrenzsituation mit SAP. Andererseits haben mehrere Provider ihr Portfolio dahingehend weiterentwickelt, dass RISE mit den eigenen Angeboten kombiniert wird mit dem Ziel, die Position als primärer Ansprechpartner für die Kunden bei der Transformation zu stärken.
- Auf Seite der Kunden findet RISE mehr Interesse bei mittelgroßen Kunden und dort insbesondere bei solchen, die bislang noch weniger komplexe SAP-Systemlandschaften nutzen. Großkunden, die üblicherweise bereits seit langer Zeit sehr weitreichende und detaillierte Lizenzvereinbarungen mit SAP für viele Produkte pflegen, halten sich bei der Frage nach dem Einsatz von RISE bislang weitgehend zurück und streben stattdessen separate Vereinbarungen mit den Cloud-Anbietern an.
- Die Hyperscaler sehen RISE als zusätzliche Möglichkeit, die Nutzung ihrer jeweiligen Plattformen für SAP-Installationen weiter voranzutreiben. Die Partnerschaften mit SAP zielen deutlich in diese Richtung.
- Wenngleich die Verlautbarungen seitens SAP RISE bereits als großen wirtschaftlichen Erfolg einstufen, ist am Markt sowohl bei Kunden als auch bei Serviceprovidern eine etwas abwartendere Haltung zu beobachten. Dies zeigt sich auch in den jährlichen Befragungen seitens der DSAG (s. den bereits angesprochene Report unter <https://www.dsag.de/presse/dsag-investment-report-2022>).

Aus diesen Ausführungen wird deutlich, dass die Kundenunternehmen mit einem hohen Anteil an eingesetzter SAP-Software vielfach auf die kompetente und unabhängige Beratung und Unterstützung durch leistungsfähige Serviceprovider angewiesen sind, um das Potenzial von RISE für die eigene Situation richtig einschätzen und ggf. entsprechenden Nutzen realisieren zu können. Dies gilt auch für Themen, bei denen die übergreifende Koordination zwischen den beteiligten Parteien SAP, Kunde und Serviceprovider erforderlich ist, wie beispielsweise die Sicherstellung der Cybersecurity.

Eviden hat sich frühzeitig auf das neue Angebot RISE eingestellt und zählt zu den oben genannten Service Providern, die RISE mit den eigenen Angeboten kombinieren und über zusätzliche Lösungen Mehrwert für die Kunden schaffen. An dieser Stelle sei angemerkt, dass Eviden als einer der ersten SAP-Kunden auch selbst mit RISE im Jahr 2022 live gegangen ist und somit den Kunden beste Voraussetzungen bietet, reale Erfahrungen in den jeweiligen Projekten zu nutzen. Beispiele einer solchen Zusammenführung von RISE und Eviden-Portfolioelementen sind die „Eviden OneCloud“ zur Orchestrierung einer Multi-Cloud-Systemlandschaft sowie die „Conversion Factory“ zur beschleunigten Konvertierung in die neue Systemlandschaft. Außerdem bietet Eviden eine Reihe an Eigenentwicklungen und Funktionspaketen im Bereich Ariba, Asset Management, Smart Manufacturing, Dekarbonisierung sowie Cloud AI und Machine Learning an. Im Angebot ist zudem eine dedizierte Cybersecurity-Einheit, die den Schutz für vollständige Systemlandschaften einschließlich der cloudbasierten SAP-Systeme sicherstellt.

Durch die organisatorische Trennung von Eviden innerhalb der Atos-Gruppe wird ein höherer Grad der Objektivität in der Beratung bezüglich des zu wählenden Lizenz- wie auch Deploymentmodells erreicht. Dies ist die Voraussetzung, dass der langfristig für den Kunden am besten geeignete Transformationsweg gewählt werden kann.

#### **Key Takeaways**

SAP bietet mit „RISE with SAP“ die Option, die erforderlichen Lizenzen für die S/4HANA-Transformation mit einer Reihe von projekt- und betriebsbezogenen Services zu bündeln.

Eviden zählt zu den Service Providern, welche dieses Basisangebot der SAP mit eigenen Lösungen zu einem leistungsfähigen Gesamtpaket zur Transformation ergänzen. Beispiele sind die Conversion Factory sowie die Eviden OneCloud zur Orchestrierung einer Multi-Cloud-Systemlandschaft. Auf diese Weise wird bei einer Kundenentscheidung für RISE die erfolgreiche Umsetzung bestmöglich unterstützt.

#### 4. Konsolidierung der Anbieterlandschaft als zusätzlicher Faktor

In den vorangegangenen Abschnitten ist die wesentliche Rolle von leistungsfähigen Service Providern für eine erfolgreiche Transformation zu S/4HANA deutlich geworden. In diesem Zusammenhang ist außerdem von Bedeutung, dass in zahlreichen Unternehmen in den letzten Jahren ein Trend zur Konsolidierung der eingesetzten Provider zu beobachten ist. Die Motivation dafür besteht einerseits in dem erheblichen Koordinationsaufwand, der bei einer heterogenen und zersplitterten Auswahl von Service Providern anfällt, und andererseits in dem Wunsch, dass die beteiligten Provider Mitverantwortung für die Projektergebnisse übernehmen. Letztere zeigt sich auch an der wachsenden Zahl von Servicevereinbarungen, welche – zumindest zu signifikanten Anteilen - am Projektergebnis orientiert sind. Hinsichtlich des Koordinationsaufwands ist ferner anzumerken, dass in den Unternehmen das notwendige Personal mit hoher Qualifizierung zur Beurteilung von IT-Services nur sehr begrenzt zur Verfügung steht.

Diese Entwicklung stellt eine bedeutende Chance für diejenigen Anbieter dar, welche über ein breites Portfolio an Dienstleistungen rund um die Transformation zu S/4HANA verfügen. Diese sind in besonderem Maße geeignet, als strategische Partner der Kunden die jeweiligen Vorhaben zu strukturieren, zu planen und mitverantwortlich durchzuführen. Dies kann in einer Reihe von Fällen auch bedeuten, eine verantwortliche Rolle bei der Steuerung anderer beteiligter Serviceprovider zu übernehmen. So kann beispielsweise der strategische Partner die Steuerung für die Einbindung von verbundenen Anwendungen wie CRM oder MES übernehmen. Naturgemäß sind in diesen Fällen langjährige Lieferbeziehungen die Regel.

Eviden hat diese Chancen frühzeitig erkannt und bietet als breit aufgestellter und globaler Serviceprovider ausgezeichnete Voraussetzungen, die Kunden als „Trusted Advisor“ durch den genannten „perfect storm“ zu navigieren. Dies beinhaltet die Erarbeitung des Designs, die Durchführung der Transformation sowie den anschließenden dauerhaften Betrieb, und zwar unabhängig vom gewählten Deploymentmodell (On Premise, Cloud, Hybrid) und der Nutzung von RISE.

Im Einzelnen bietet Eviden an dieser Stelle:

- Eine partnerschaftliche Herangehensweise, um das Spannungsfeld zwischen Kontinuität und Flexibilität in agilen Vorgehensweisen zu beherrschen.
- Den Blick über den Tellerrand, in dem das SAP-Lösungsportfolio – insbesondere im Zusammenhang mit der zunehmenden Nutzung von cloudbasierten Modellen – ergänzt wird durch:
  - Übergreifende Architektur- und Schnittstellenberatung hinsichtlich der SAP-Produkte und Lösungen der Hyperscaler (Amazon Web Services, Microsoft Azure und Google Cloud Platform).

- Kombination von Services der Hyperscaler mit Tools von SAP.
- Berücksichtigung von Low Code-/No Code-Plattformen sowie containerbasierter Software-Entwicklung für kundenindividuelle Erweiterungen des SAP Core.
- Verbindung der wesentlichen fachlichen und technischen Trends wie Sustainability und Cybersecurity durch marktführende Angebote wie Sec Consult und Ecoact mit der SAP-Beratung. In dem Zusammenhang bietet Eviden paketierte Lösungsansätze, die diese fachlichen und technischen Herausforderungen von der Fachberatung bis hin zur Umsetzung in der jeweiligen SAP-Anwendung umfassend abdecken.

#### **Key Takeaways**

Die Konsolidierung von Lieferanten zeichnet sich bei Kunden als wesentlicher Trend neben den fachlichen und technischen Aspekten in der Transformation zu SAP S/4HANA ab.

Eviden bietet aufgrund des reichhaltigen Portfolios sowie der langjährigen Erfahrung im SAP-Umfeld beste Voraussetzungen, die verantwortliche Rolle bei der Steuerung der Transformation, einschließlich der Koordination mit anderen beteiligten Serviceprovidern, zu übernehmen.

## ÜBER DEN AUTOR



### **RAINER SULETZKI**

Senior IT Management Advisor, Germany

Rainer Suletzki verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in verschiedenen IT-Managementfunktionen in einem globalen tätigen, in Deutschland ansässigen Life Science Unternehmen. Seine Hauptfachgebiete sind IT-Anwendungsmanagement, IT-Architektur, Datenmodellierung sowie IT-Sourcing-Strategie und -Umsetzung. Derzeit ist er als unabhängiger Berater in verschiedenen Projekten bei ISG tätig, mit dem Fokus auf Application Management für SAP im Allgemeinen und speziell für SAP HANA. Dazu gehören ISG Provider Lens Studien sowie verschiedene Projekte zur Unterstützung von Unternehmen bei der Definition von IT-Strategien und den entsprechenden Sourcing-Entscheidungen.



## ÜBER INFORMATION SERVICES GROUP (ISG)

**ISG (Information Services Group)** (Nasdaq: **III**) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Technologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter mehr als 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalen Transformation, inklusive Automatisierung, Cloud und Daten-Analytik, Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerk-Betreibergesellschaften, Design von Technologie-Strategie und -Betrieb, Change-Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 digitalaffine Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchen- und Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungs- und Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren. Weitere Informationen finden Sie unter [www.isg-one.com](http://www.isg-one.com).

