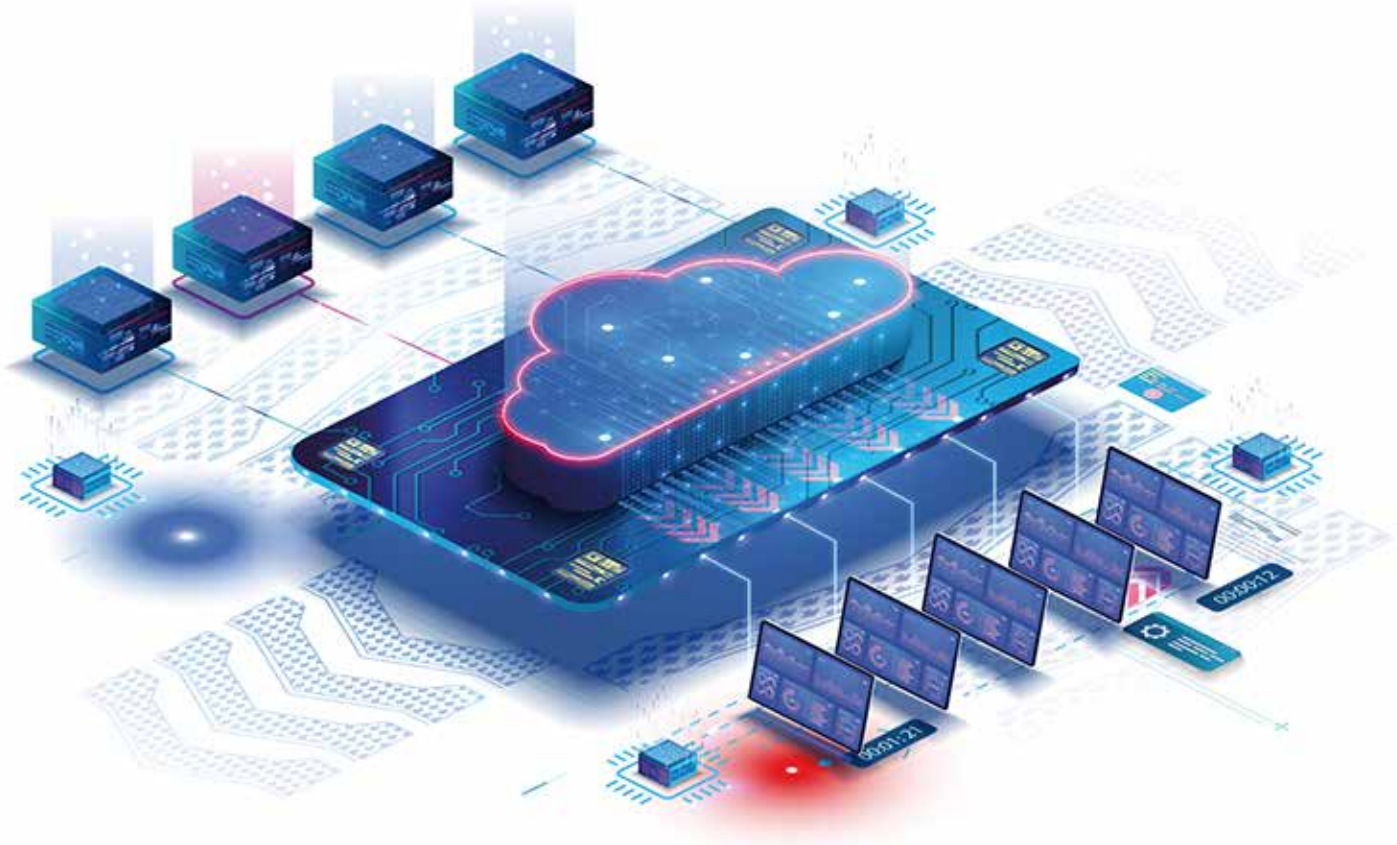
CIO CSO COMPUTERWOCHE
VOICE OF DIGITAL

STUDIE

SAP S/4HANA 2022



Scheer SNP

all for one Group celonis Lufthansa Industry Solutions SPIRIT/21

Studie
SAP S/4HANA

Ein aktuelles Studienprojekt von
CIO, CSO und COMPUTERWOCHE

Platin-Partner

Scheer

SNP

Gold-Partner

all for one Group

celonis

Lufthansa Industry Solutions

SPIRIT/21

Alle Angaben in diesem Ergebnisband wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Trotzdem sind Fehler nicht ausgeschlossen. Verlag, Redaktion und Herausgeber weisen darauf hin, dass sie weder eine Garantie noch eine juristische Verantwortung oder jegliche Haftung für Folgen übernehmen, die auf fehlerhafte Informationen zurückzuführen sind.

Der vorliegende Ergebnisberichtsband, einschließlich all seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, auch auszugsweise, bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch den Herausgeber.

Migrieren muss sein – auch wenn es weh tut



Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

SAP-Migrationen sind Operationen am offenen Herzen. Schließlich treibt das ERP-System alle Geschäfte im Unternehmen an. Hier werden Aufträge geschrieben, Rechnungseingänge verbucht, die Produktion geplant und Materialwirtschaft organisiert. Funktioniert die Software nicht, steht auch der Betrieb still. Da verwundert es nicht, dass Anwender ihre Systeme nur anfassen, wenn es sich gar nicht vermeiden lässt. SAP hatte eigentlich schon 2015 seine neue Softwaregeneration S/4HANA vorgestellt. Doch der Migrationszug kommt nur langsam ins Rollen. Die Vorgängerversionen ECC und Business Suite sind beliebt und laufen stabil und zuverlässig. Warum also wechseln?

Die Frage ist durchaus berechtigt. Denn die Umstiegsprojekte dauern lange, binden IT-Ressourcen und kosten nicht zuletzt eine Menge Geld. Deshalb die Migration auf die lange Bank zu schieben oder gar ganz abzublasen ist jedoch keine Lösung. Schließlich läuft die Wartung für die Altsysteme aus, auch wenn es noch etliche Jahre dauert. Dazu kommt, dass sich die Unternehmen im Zuge ihrer digitalen Transformation längst um mehr Gedanken machen sollten, als nur um das SAP-System.

Man kann sicher trefflich darüber streiten, wie wichtig S/4HANA für die Digitalisierung in den Betrieben ist. Sicher ist jedoch, dass die alten und stark angepassten ERP-Monolithen keinen Platz mehr in modernen Softwarearchitekturen haben werden. Hier geht es letztlich um mehr Agilität und Flexibilität. Da passt S/4HANA mit seinem standardisierten ERP-Kern besser, um den herum verschiedenste Softwaredienste, sei es on-Premises oder aus der Cloud, angeflanscht werden können.

Wie der Weg dorthin aussieht, hängt von den individuellen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens ab. Ob gleich in die Cloud oder erst einmal doch noch im eigenen Rechenzentrum, Big Bang oder langsam Abteilung für Abteilung, Brownfield oder Greenfield – es gibt viele Optionen. Vielleicht macht es genau diese Vielfalt so schwierig für die Unternehmen, sich auf den Weg zu machen. Die eine Blaupause für die S/4HANA-Migration, die alle zum erfolgreichen Umstieg anleitet, gibt es nicht. Wie in der digitalen Transformation, muss jedes Unternehmen seinen eigenen SAP-Weg finden.

Wie der aussehen kann und auf welche Hindernisse und Herausforderungen die Anwender dabei stoßen, haben wir in dieser Studie abgefragt. Ich wünsche Ihnen allen eine spannende Lektüre mit unseren Ergebnissen.



Inhalt



Die wichtigsten Ergebnisse

Management Summary **6**
Das zentrale Ergebnis **8**
Die weiteren Key Findings **10**
1. SAP-S/4HANA-Umstieg – Prozessoptimierung und Transformation geben den Ausschlag 11
2. Wechsel auf SAP S/4HANA erfolgt vielerorts unter Handlungsdruck 12
3. Umstellung auf SAP S/4HANA mit Strategie und eingebettet in Changeprozess 14
4. SAP S/4HANA – „Booster" für die digitale Unternehmenstransformation 15
5. Schnelligkeit, Flexibilität und Co.: Welchen Mehrwert SAP S/4HANA wirklich bringen soll 16
6. Bedeutung von RISE with SAP für Wechsel auf SAP S/4HANA steigt künftig enorm 18
7. SAP-S/4HANA-Einführung – mit Herausforderungen gespickt 20

Editorial 3

Weitere Studienergebnisse

1. Schwerer als gedacht – Integration von SAP S/4HANA in die IT-Landschaft 22
2. Wechsel auf SAP S/4HANA benötigt ausreichend Zeit 23
3. Umstieg auf SAP S/4HANA ist primär Sache der IT, nicht des Business 24
4. Mehr als drei Viertel brauchen externe Expertise bei SAP-S/4HANA-Migration 25
5. Wechsel zu SAP S/4HANA am häufigsten mit Greenfield-Brownfield-Mix 26
6. Welche Rolle die SAP BTP im SAP-S/4HANA-Umfeld spielt 27
7. SAP-S/4HANA-Transformation – Gute Vorbereitung ist A und O für den Erfolg 28
8. SAP S/4HANA fördert innovative Prozesse und Geschäftsmodelle 30
9. Die Vorteile von Branchenlösungen und SAP Best Practices 31
10. Innovationen finden vielfach auch außerhalb der SAP-Welt statt 32

Studiendesign

Impressum 59
Studiensteckbrief 60
Stichprobenstatistik 61
Studienkonzept, Round Table Moderation, Autor dieser Ausgabe 62
Studienreihe 63





Blick in die Zukunft

Digitalisierung, Handlungsdruck und Business Value bestimmen Wechsel auf SAP S/4HANA 37





Studienpartner stellen sich vor

Scheer 44
SNP Schneider-Neureither & Partner 46
All for One Steeb 48
Celonis 50
Lufthansa Industry Solutions 52
SPIRIT/21 54



Management Summary

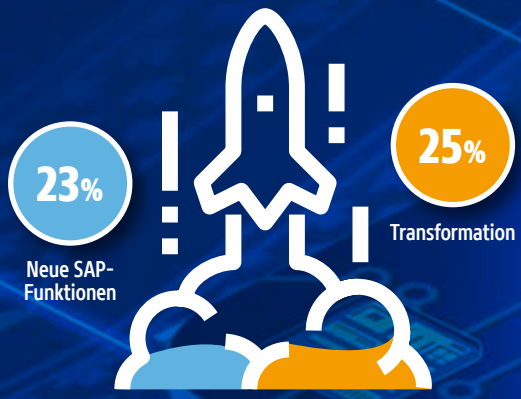
Die Key Findings im Überblick



Unternehmen wollen zu SAP S/4HANA wechseln



35 Prozent der Befragten haben SAP S/4HANA oder SAP S/4HANA Cloud mit dem Programm „RISE with SAP“ bereits eingeführt. **37 Prozent** planen eine Implementierung.



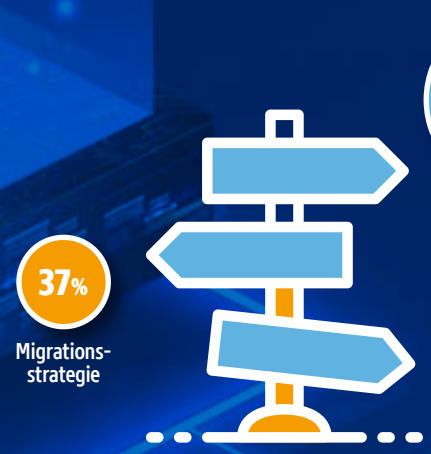
Top-2-Kriterien für die Einführung von SAP S/4HANA

Die Möglichkeit zur Prozessoptimierung und geschäftlichen und digitalen **Transformation (25 Prozent)** sowie zur Nutzung neuer **SAP-Funktionen (23 Prozent)** sind die Hauptgründe für den Wechsel auf die neue ERP-Suite von SAP.



SAP-S/4HANA-Umstieg erfolgt meist unter Handlungsdruck

Bei 82 Prozent der Unternehmen, die SAP S/4HANA implementieren oder schon eingeführt haben, ist der Handlungsdruck (eher/sehr) groß.



SAP-S/4HANA-Umstieg mit Strategie und eingebettet in Changeprozess

37 Prozent der Unternehmen verfügen über eine dedizierte SAP-S/4HANA-Migrationsstrategie. Bei **86 Prozent** ist der Umstieg Bestandteil eines Changeprogramms.



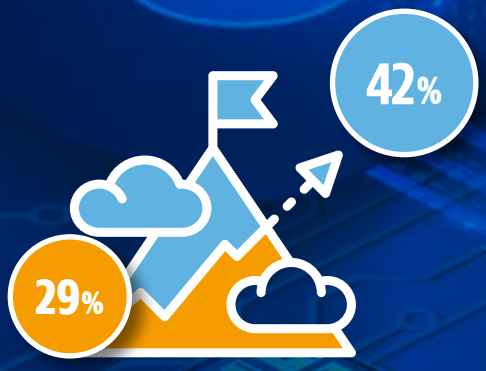
SAP S/4HANA als „Booster“ für die digitale Transformation

Bei der Hälfte der Befragten spielt der Einsatz von SAP S/4HANA eine „sehr große“ oder „entscheidende“ Rolle im Rahmen ihrer digitalen Unternehmenstransformation.

Klare Erwartung – Einsatz von SAP S/4HANA muss Mehrwert bieten

87 Prozent der Befragten erwarten einen Mehrwert für das Business aus dem SAP-S/4HANA-Einsatz, vor allem mehr Flexibilität sowie einfachere und effizientere Prozesse.



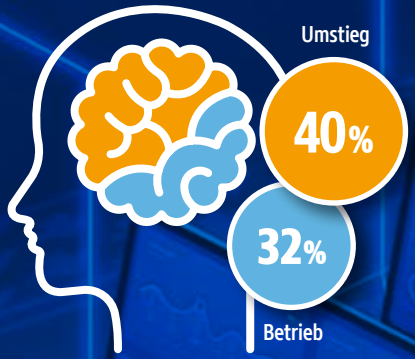


Programm RISE with SAP gewinnt zukünftig enorm an Bedeutung

Gegenwärtig vollziehen **29 Prozent** den Umstieg auf SAP S/4HANA mithilfe des RISE-with-SAP-Angebots, **42 Prozent** wollen es in Zukunft dafür nutzen.

Nicht unterschätzen – Herausforderungen bei SAP-S/4HANA-Einführung

Die größten Herausforderungen bei einer SAP-S/4HANA-Einführung sind: Fach- und IT-Wissen für den **Umstieg (40 Prozent)**, Know-how für den **Betrieb (32 Prozent)** und Expertise der Fachbereiche in Bezug auf neue SAP-S/4HANA-Funktionen.



© shutterstock.com / ZinetroN

Das zentrale Ergebnis

Immer mehr Unternehmen setzen auf SAP S/4HANA

35 Prozent der Befragten setzen bereits SAP S/4HANA oder SAP S/4HANA Cloud im Rahmen des Business-Transformation-as-a-Service-Programms RISE with SAP ein. 37 Prozent planen eine entsprechende Implementierung.

Damit steht fest: Der Wille in den Unternehmen ist groß, ihre IT- beziehungsweise SAP-Landschaft durch die Implementierung und den Einsatz der aktuellsten ERP-Suite von SAP zu modernisieren. Aufgeschlüsselt zeigt das Ergebnis, dass gegenwärtig die „klassische" SAP-S/4HANA-Suite im On-Premises-Betrieb bevorzugt wird. 22 Prozent der Befragten setzen diese Version ein, 23 Prozent planen dies.

69 Prozent der Unternehmen, die den Einsatz von **→ SAP S/4HANA*** beziehungsweise von SAP S/4HANA Cloud im Rahmen von **→ RISE with SAP** planen, wollen diese SAP-Lösungen innerhalb der nächsten zwölf Monate einführen, knapp ein Viertel (23 Prozent) in zwei bis drei Jahren. Angesichts der Tatsache, dass 42 Prozent der Befragten noch eine veraltete und nicht mehr zukunftsfähige SAP-R/3-Lösung nutzen, im Standard (18 Prozent) oder individuell angepasst und erweitert (24 Prozent), ist der Wunsch eines zeitnahen Umstiegs auf die neueste ERP-Suite von SAP verständlich.

Vorreiter in Bezug auf den Einsatz von SAP S/4HANA und SAP S/4HANA Cloud (RISE with SAP) sind Unternehmen mit über einer Milliarde Euro Jahresumsatz (44 Prozent) sowie mit 1.000 und mehr Beschäftigten (41 Prozent). Kleinere Betriebe (bis 499 Beschäftigte beziehungsweise bis 99 Millionen Euro Umsatz) hinken deutlich hinterher (27 und 26 Prozent).

Anders stellt sich die Situation in Bezug auf die geplante Einführung von SAP S/4HANA und von SAP S/4HANA Cloud (RISE with SAP) dar. Hier stehen mittelgroße Firmen (500 bis 999 Beschäftigte) an erster Stelle (40 Prozent), knapp vor großen Unternehmen (1.000 und mehr Beschäftigte) mit 39 Prozent.

Erstaunlich sind die enormen Unterschiede in Bezug auf die einzelnen Funktionsträger. Dass SAP S/4HANA bereits genutzt wird, sagen 39 Prozent der C-Level-IT-Entscheiderinnen und -Entscheider, ein Fünftel der Businessverantwortlichen (C-Level) und bei den Fachbereichen nur 13 Prozent. Bei der geplanten Einführung ist die Diskrepanz zwischen C-Level-IT-Verantwortlichen (35 Prozent) und -Businessentscheidern (zwölf Prozent) am größten. Diese enormen Differenzen legen die Schlussfolgerung nahe, dass es den Businessentscheidern möglicherweise an einem tieferen (technologischen) Verständnis in Bezug auf SAP S/4HANA mangelt.

***Mit → markierte Begriffe werden im Glossar (Seite 57) erläutert.**

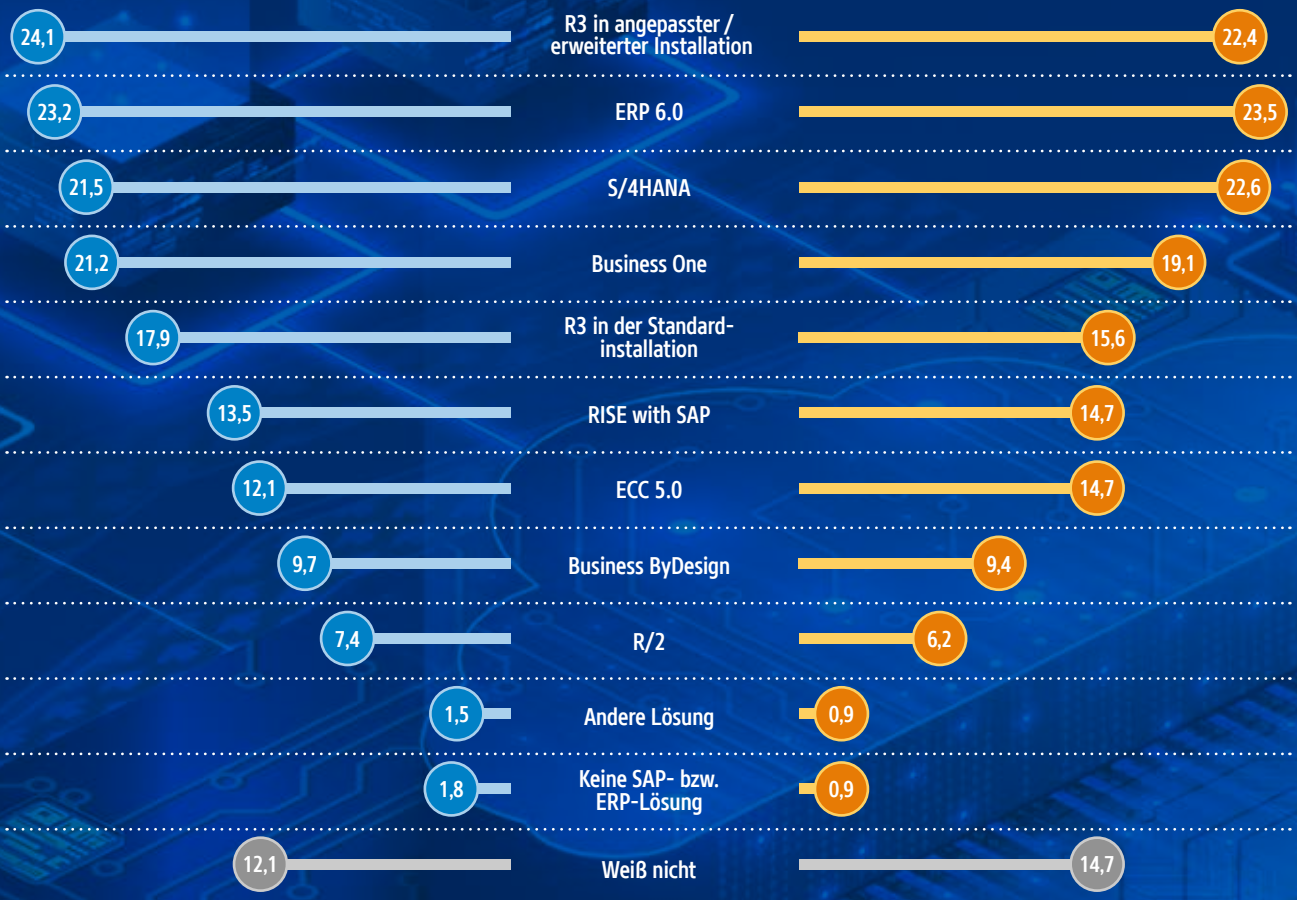
Welche SAP-Lösung(en) setzt Ihr Unternehmen im ERP-Bereich bereits ein?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Basis: n = 340

Für welche SAP-Lösung(en) im ERP-Bereich plant Ihr Unternehmen den Einsatz?

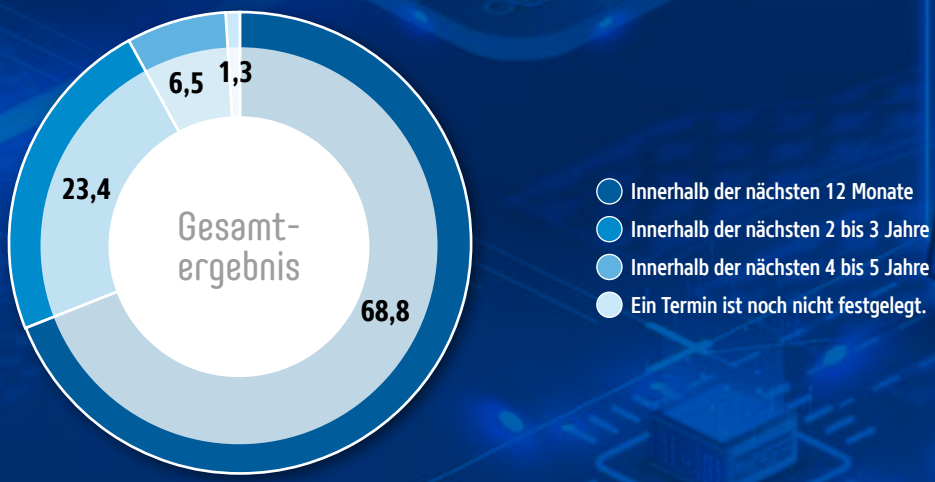
Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Basis: n = 340





Für wann plant Ihr Unternehmen die Einführung der S/4HANA-Lösung?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die die Einführung von SAP S/4HANA im ERP-Bereich planen. Basis: n = 77



© shutterstock.com/ZinetroN

Die weiteren Key Findings



© stock.adobe.com / lassedesignen (auch S. 4)

Zahlen und Analysen, die aus Sicht des Marktforschungsteams besonders wichtig sind

SAP S/4HANA 2022

SAP-S/4HANA-Umstieg – Prozessoptimierung und Transformation geben den Ausschlag

Als Hauptkriterium für den Umstieg auf SAP S/4HANA nennt ein Viertel der Befragten die Möglichkeit zur Prozessoptimierung und zur geschäftlichen wie auch digitalen Transformation.

Bei 23 Prozent ist es der Wunsch, die neuesten SAP-Funktionen zu nutzen, die mit **→ SAP S/4HANA** ausgeliefert werden. 17 Prozent wechseln auf diese ERP-Suite, weil die Wartung und/oder der Support für die vorhandenen (SAP-)Systeme ausläuft, und 16 Prozent aufgrund von Veränderungen in der eigenen Organisation, etwa durch eine Fusion oder eine Übernahme.

Auffallend sind auch hier weit auseinanderliegende Positionen der Funktionsträger. 35 Prozent der IT-Leitung nennen die Prozessoptimierung sowie die geschäftliche und digitale Transformation als Hauptursache für einen Wechsel. Bei den IT- und Businessverantwortlichen (C-Level) sind es 21 Prozent, bei den Fachbereichen nur 14 Prozent.

Umgekehrt verhält es sich beim Wunsch, neueste SAP-Funktionen zu nutzen. Den haben ein Drittel der C-Level-Business- und IT-Entscheider, aber lediglich 18 Prozent der IT-Leitung und 14 Prozent der Fachbereiche. Eklatant ist auch die Diskrepanz in Bezug auf das Wartungs- beziehungsweise Supportende. Ein Viertel der IT-Leitung und 19 Prozent der Fachbereiche bezeichnen dies als ausschlaggebenden Faktor für den Umstieg, bei den C-Level-Verantwortlichen (Business und IT) sind es nur acht Prozent.

Was ist (war) der Hauptgrund, der Ihr Unternehmen zur Migration der Systeme veranlasst hat?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen).
Basis: n = 100

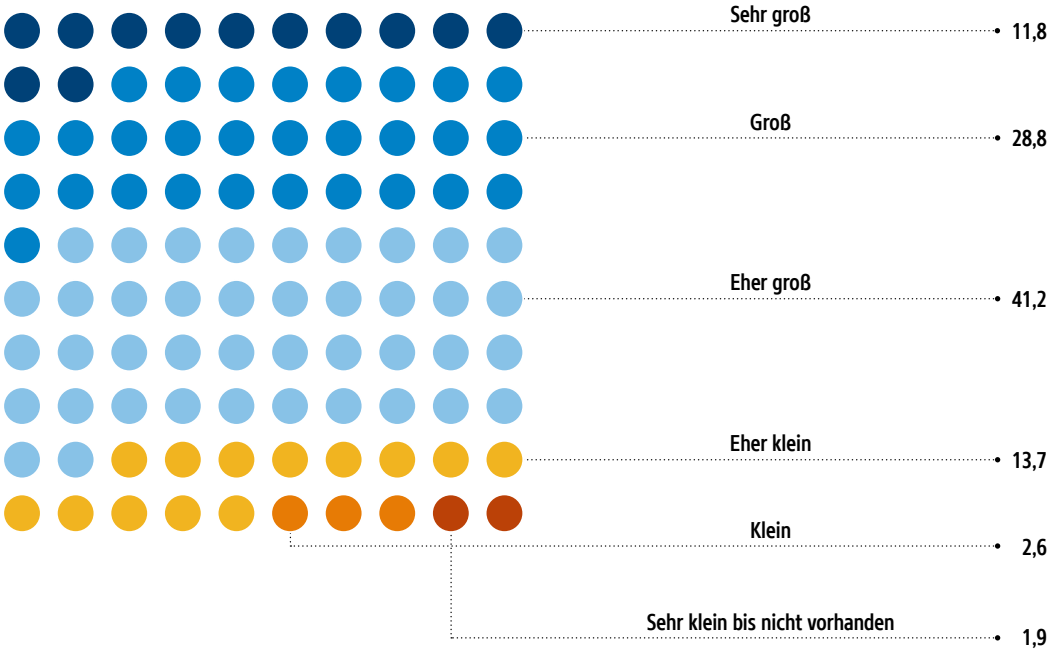
	Gesamtergebnis	Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen: C-Level gesamt (C-Level und C-Level IT / Technik)	IT	Fachbereiche / LoBs
Prozessoptimierung / Geschäftsumwandlung / digitale Transformation	25,0	20,5	35,0	14,3
Der Wunsch, die neuesten Funktionen zu nutzen	23,0	33,3	17,5	14,3
Wartungs-/Supportende für bisher bestehende (SAP-)Systeme	17,0	7,7	25,0	19,0
Organisatorische Gründe (z.B. Fusionen oder Übernahmen)	16,0	17,9	15,0	14,3
Einsparung von Kosten für Support, Infrastruktur usw.	9,0	10,3	2,5	19,0
Wechsel des Anbieters	9,0	10,3	5,0	14,3
Weiß nicht	1,0	0,0	0,0	4,8

2

Ausgehend von der bestehenden SAP-Landschaft im ERP-Bereich: Für wie groß erachten Sie die Notwendigkeit in Ihrem Unternehmen, auf S/4HANA umzusteigen? Sofern Sie bereits umgestiegen sind oder derzeit umsteigen: Wie groß war der Handlungsdruck, den Wechsel vorzunehmen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP-Lösungen im ERP-Bereich einsetzen (wollen). Basis: n = 313

Gesamtergebnis



Wechsel auf SAP S/4HANA erfolgt vielerorts unter Handlungsdruck

41 Prozent der Befragten, die SAP S/4HANA gegenwärtig implementieren oder schon eingeführt haben, vollziehen den Wechsel unter „großem“ oder „sehr großem“ Handlungsdruck.

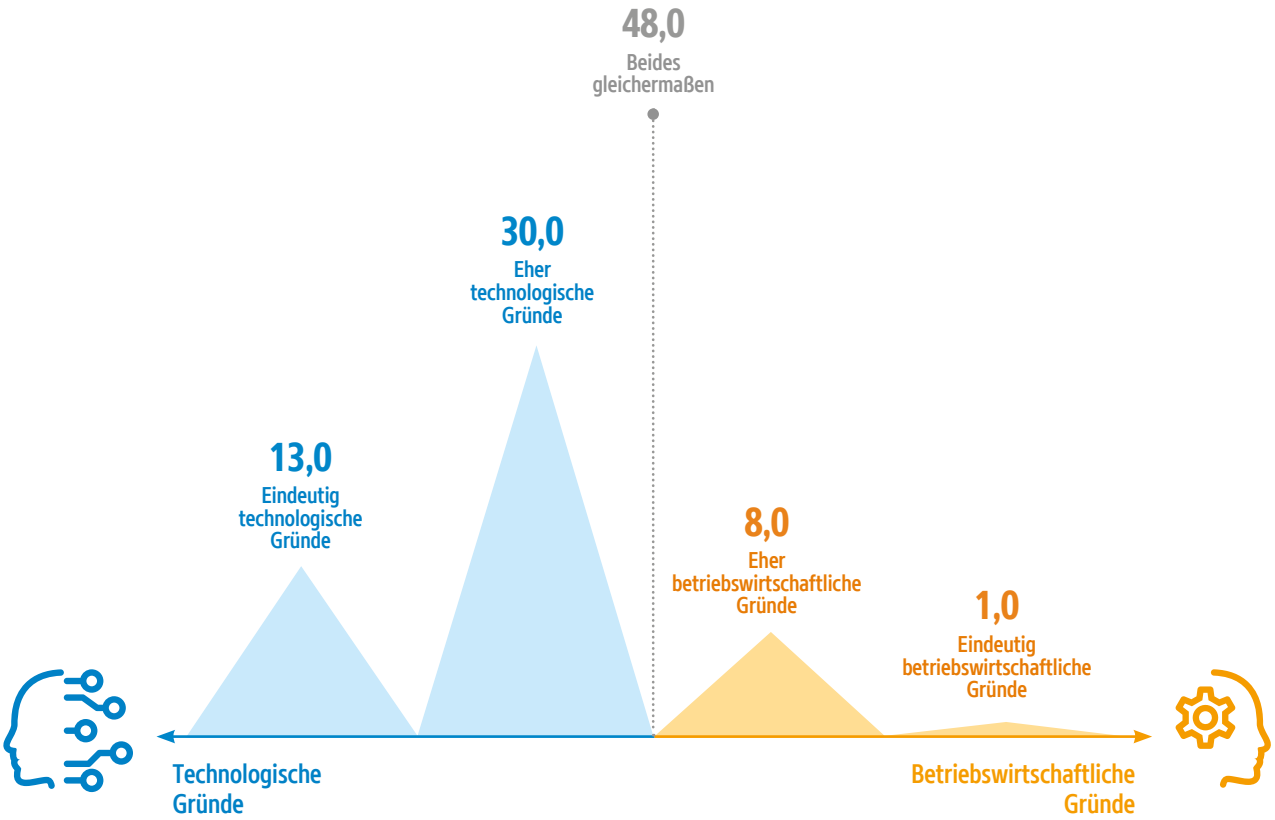
Weitere 41 Prozent der Unternehmen bezeichnen den Handlungsdruck als „eher groß“. Nur fünf Prozent sagen, er sei „klein“ oder „sehr klein bis nicht vorhanden“. Von den Funktionsträgern schätzen die IT-Verantwortlichen auf C-Level-Ebene die Notwendigkeit des Umstiegs auf SAP S/4HANA am höchsten ein (50 Prozent), gefolgt von der IT-Leitung (44 Prozent).

Im Gegensatz dazu sehen C-Level-Geschäftsentscheider (36 Prozent) und Fachbereiche (33 Prozent) deutlich weniger Handlungsbedarf.

Möglicherweise liegt das daran, dass Businessverantwortliche sowie (SAP-)Anwenderinnen und Anwender in den Fachbereichen mit den ihnen vertrauten SAP-Funktionen und dem **→ SAP GUI** auch weiterhin arbeiten wollen statt mit neuen SAP-S/4HANA-Funktionen und **→ SAP-Fiori-Apps.** Auffallend ist, dass der Handlungsdruck bei Firmen mit einem jährlichen IT-Budget von mehr als zehn Millionen Euro mit 51 Prozent deutlich höher ist als bei solchen mit weniger als zehn Millionen Euro IT-Budget (35 Prozent) – eine Differenz von 16 Prozentpunkten.

Was treibt die Migration auf SAP S/4HANA in Ihrem Unternehmen an? Sind das eher Gründe auf technologischer Seite oder eher betriebswirtschaftliche Gründe?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



Der Umstieg auf die neueste ERP-Suite von SAP ist bei knapp der Hälfte der Befragten (48 Prozent) gleichermaßen technologisch und betriebswirtschaftlich motiviert, bei 43 Prozent eindeutig oder eher technologisch und bei neun Prozent betriebswirtschaftlich.

Bei den Funktionsträgern ist der Anteil derer, die wegen technologischer Gründe wechseln, bei den C-Level-IT-Entscheidern und der IT-Leitung am höchsten (52 beziehungsweise 48 Prozent). Das könnte damit zusammenhängen, dass die „ITler“ am besten einschätzen können, welches Potenzial SAP S/4HANA für die Modernisierung der IT-Architektur bietet. Dafür spricht, dass die Fachbereiche (33 Prozent) und C-Level-Geschäftsverantwortlichen (29 Prozent) den Umstieg deutlich seltener technologisch begründen.

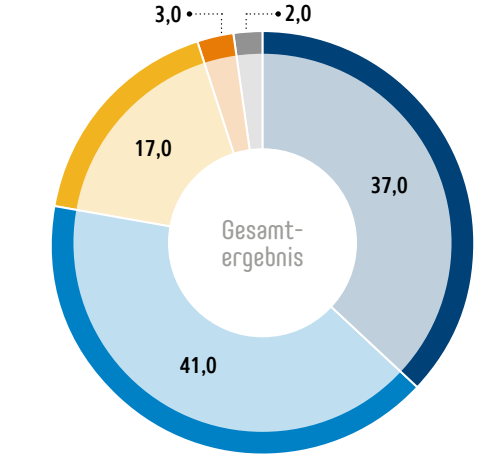
» Der Umstieg auf die neueste ERP-Suite von SAP ist bei knapp der Hälfte der Befragten gleichermaßen technologisch und betriebswirtschaftlich motiviert. «



3

Gibt es in Ihrem Unternehmen eine SAP-S/4HANA-Strategie, die Migration, Betrieb und gegebenenfalls Weiterentwicklung umfasst?

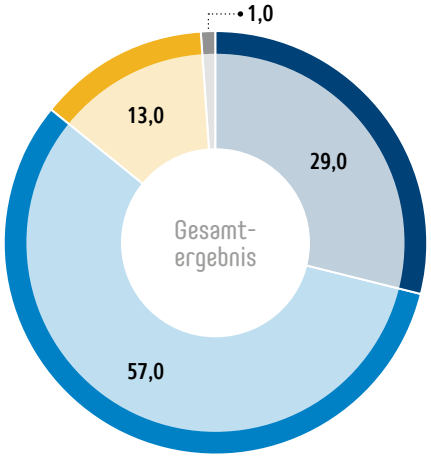
Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



- Ja, wir haben eine dedizierte SAP-S/4HANA-Strategie.
- Wir haben eine allgemeine SAP-Strategie.
- Weiß nicht
- Nein, aber eine dedizierte Strategie ist geplant.
- Nein, und es ist auch nicht geplant.

Ist die Umstellung / Migration auf SAP S/4HANA Teil eines größeren Changeprozesses in Ihrem Unternehmen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



- Ja, das ist Teil eines ganzheitlichen Ansatzes. Die Prozesse werden End-to-End neu gedacht.
- Ja, es werden noch weitere Systeme umgestellt/ migriert bzw. in SAP S/4HANA integriert.
- Nein, es wird nur das bisherige ERP-System auf SAP S/4HANA umgestellt.
- Weiß nicht

Umstellung auf SAP S/4HANA mit Strategie und eingebettet in Changeprozess

37 Prozent der Unternehmen verfolgen eine dedizierte Strategie beim Umstieg auf die ERP-Suite SAP S/4HANA sowie für Betrieb und Weiterentwicklung. In den meisten Fällen erfolgt der Wechsel im Rahmen eines größer angelegten Changeprogramms.

Bei 17 Prozent der Befragten ist eine dedizierte Strategie für den Wechsel auf SAP S/4HANA in Planung. 41 Prozent vollziehen den Wechsel auf die neue ERP-Suite von SAP im Rahmen ihrer allgemeinen SAP-Strategie. Eine eigene SAP-S/4HANA-Strategie haben in erster Linie Unternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten (44 Prozent) und mit bis zu 499 Beschäftigten (37 Prozent) sowie Firmen mit einem Jahresumsatz von 100 bis 999 Millionen Euro (41 Prozent) und bis 99 Millionen Euro (40 Prozent). Überraschend ist, dass nur knapp ein Drittel der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über einer Milliarde Euro eine eigene SAP-S/4HANA-Strategie verfolgt.

Besonders interessant: Bei 86 Prozent der Unternehmen ist die Migration beziehungsweise Einführung dieser ERP-Suite von SAP auch Bestandteil eines größer angelegten Changeprozesses. Etwas mehr als ein Viertel verfolgt im Rahmen dieses Change-Programms einen ganzheitlichen Ansatz und denkt Betriebsabläufe im Sinne unternehmensweit einheitlicher digitaler End-to-End-Prozesse komplett neu. 57 Prozent der Befragten wollen im Zuge der SAP-S/4HANA-Umstellung zugleich auch weitere IT-Anwendungen in ihrer IT-Landschaft modernisieren beziehungsweise bestimmte Geschäftsfunktionen in die neue ERP-Suite von SAP integrieren.

SAP S/4HANA – „Booster“ für die digitale Unternehmenstransformation

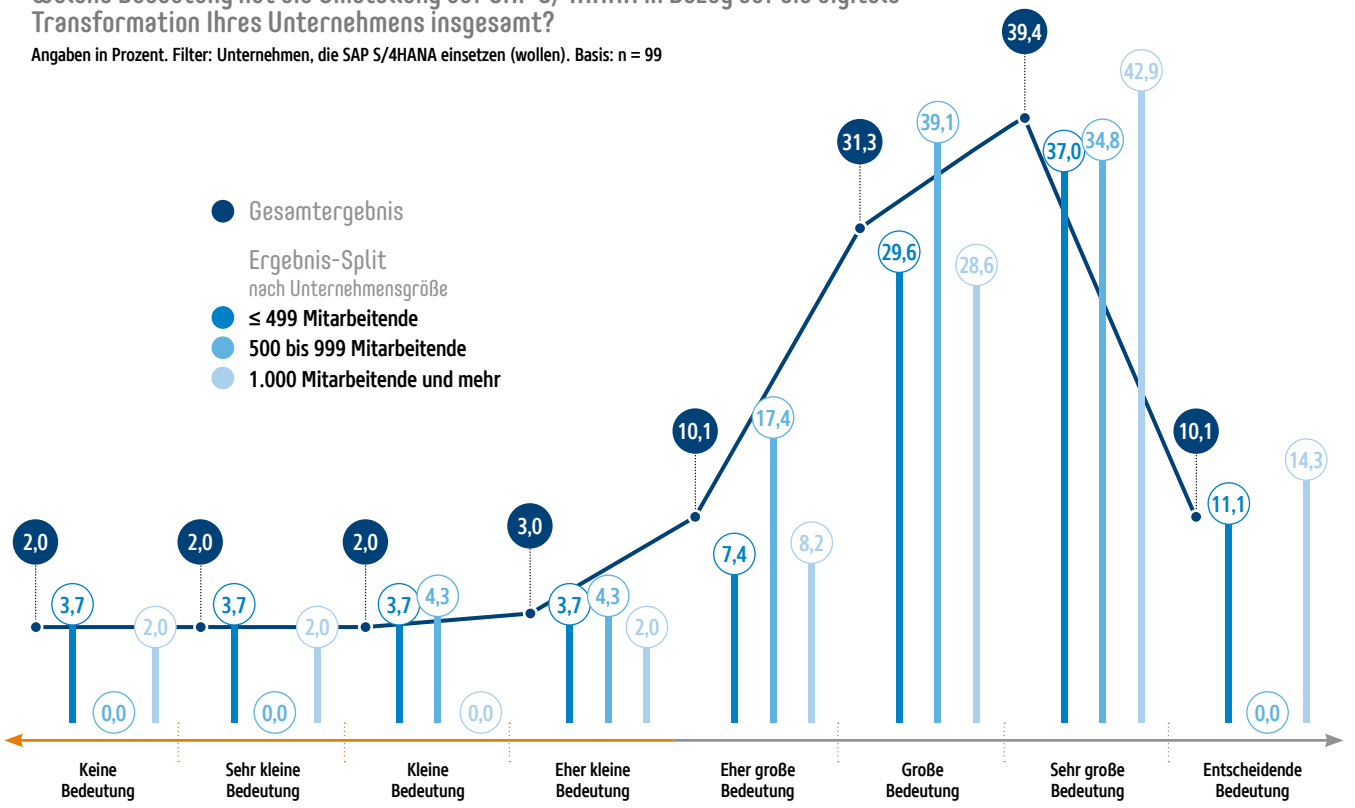
Um eine digitale Transformation kommt heute und in Zukunft praktisch kein Unternehmen herum. Die Hälfte der Befragten sagt, dass der Einsatz von SAP S/4HANA dafür von „sehr großer“ oder „entscheidender“ Bedeutung ist.

Immerhin knapp ein Drittel der Unternehmen (31 Prozent) weist der aktuellen ERP-Suite von SAP „große Bedeutung“ in Bezug auf die digitale Transformation zu. Nur vier Prozent denken, sie habe eine „sehr kleine“ oder „keine“ Bedeutung. Das zeigt: Bei Unternehmen, die in Zukunft erfolgreich am Markt agieren und zugleich der Konkurrenz den entscheidenden Schritt voraus sein wollen, haben Einsatz und Betrieb älterer ERP-Releases keine Zukunft – unabhängig davon, ob es sich um SAP- oder Nicht-SAP-Software handelt. Der SAP-S/4HANA-Umstieg gilt auch als „unabdingbar“, um neue Geschäftsfelder zu erschließen und Innovationen zu fördern.

Nicht überall wird die Bedeutung von SAP S/4HANA für die digitale Transformation gleich hoch gewichtet. Besonders groß sind die Unterschiede in der Bewertung zwischen kleineren Betrieben (bis 499 Beschäftigte), mittelgroßen Firmen (500 bis 999 Beschäftigte) und großen Unternehmen (1.000 und mehr Beschäftigte). Von Letzteren weisen 57 Prozent SAP S/4HANA eine sehr große bis entscheidende Bedeutung in Bezug auf die Digitalisierung zu, bei kleineren Firmen sind es 48 Prozent, bei mittelgroßen 35 Prozent.

Welche Bedeutung hat die Umstellung auf SAP S/4HANA in Bezug auf die digitale Transformation Ihres Unternehmens insgesamt?

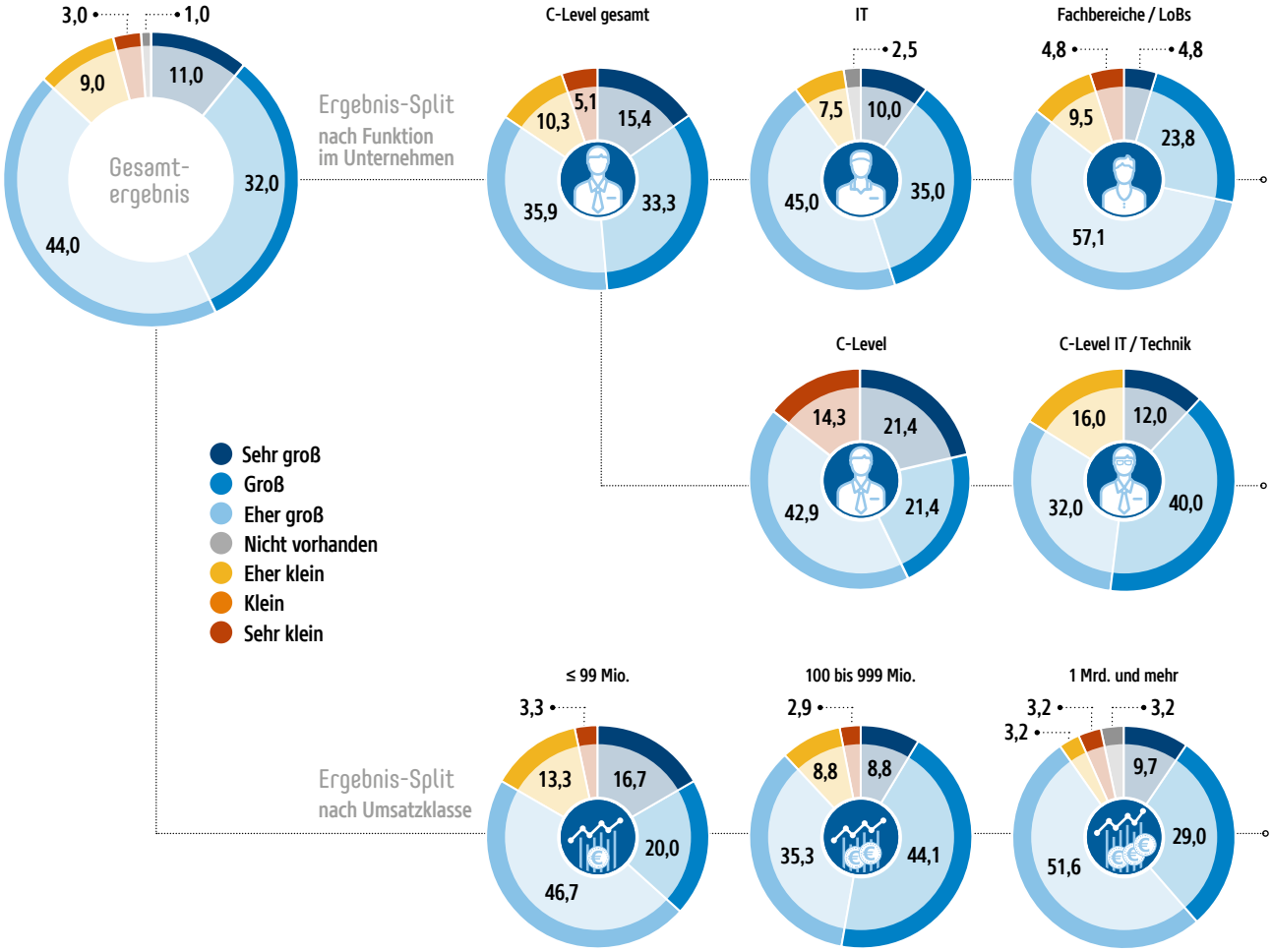
Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 99



5

Wie schätzen Sie den Business Value durch SAP S/4HANA für Ihr Unternehmen insgesamt ein?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



Schnelligkeit, Flexibilität und Co.: Welchen Mehrwert SAP S/4HANA wirklich bringen soll

87 Prozent der Befragten erwarten Mehrwert für das Business durch den Einsatz von SAP S/4HANA: in erster Linie eine schnelle, flexible Anpassung an neue Geschäftsanforderungen sowie einfachere und effizientere Prozesse.

Von diesen 87 Prozent sind 43 Prozent der Unternehmen der Meinung, dass der geschäftliche Nutzen von SAP S/4HANA für ihr Business „sehr groß“ oder „groß“ sein wird; 44 Prozent schätzen den Nutzen als „eher groß“ ein. Lediglich vier Prozent erwarten entweder „keinen“ oder nur einen „sehr kleinen“ geschäftlichen Mehrwert durch den Einsatz von SAP S/4HANA. Dieses Ergebnis ist wenig überraschend. Es versteht sich eigentlich von selbst, konkreten „Business Value“ aus dem Umstieg auf die aktuelle ERP-Suite von SAP zu ziehen.

Die Top-Drei-Zielsetzungen, die Unternehmen durch den Einsatz von SAP S/4HANA erreichen wollen sind: schnelle und flexible Anpassung an neue geschäftliche Herausforderungen (57 Prozent), Vereinfachung und Steigerung der Effizienz der Geschäftsprozesse (49 Prozent) sowie Kosteneinsparungen

(47 Prozent). Bei 55 Prozent der Unternehmen, die Kostensenkungen erwarten, haben sich die Ausgaben zwischen ein und zehn Prozent verringert, bei sechs Prozent zwischen 26 und 50 Prozent. Für die Zukunft rechnen 49 Prozent der Befragten mit einer Kostenreduktion zwischen einem und zehn Prozent, neun Prozent mit über 50 Prozent.

Weitere Nutzenpotenziale, die Unternehmen erwarten, sind: besseres Datenmanagement (35 Prozent), mehr Umsatzwachstum durch Realisierung neuer Geschäftsmodelle und Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen sowie höheres Innovationstempo (jeweils 28 Prozent).

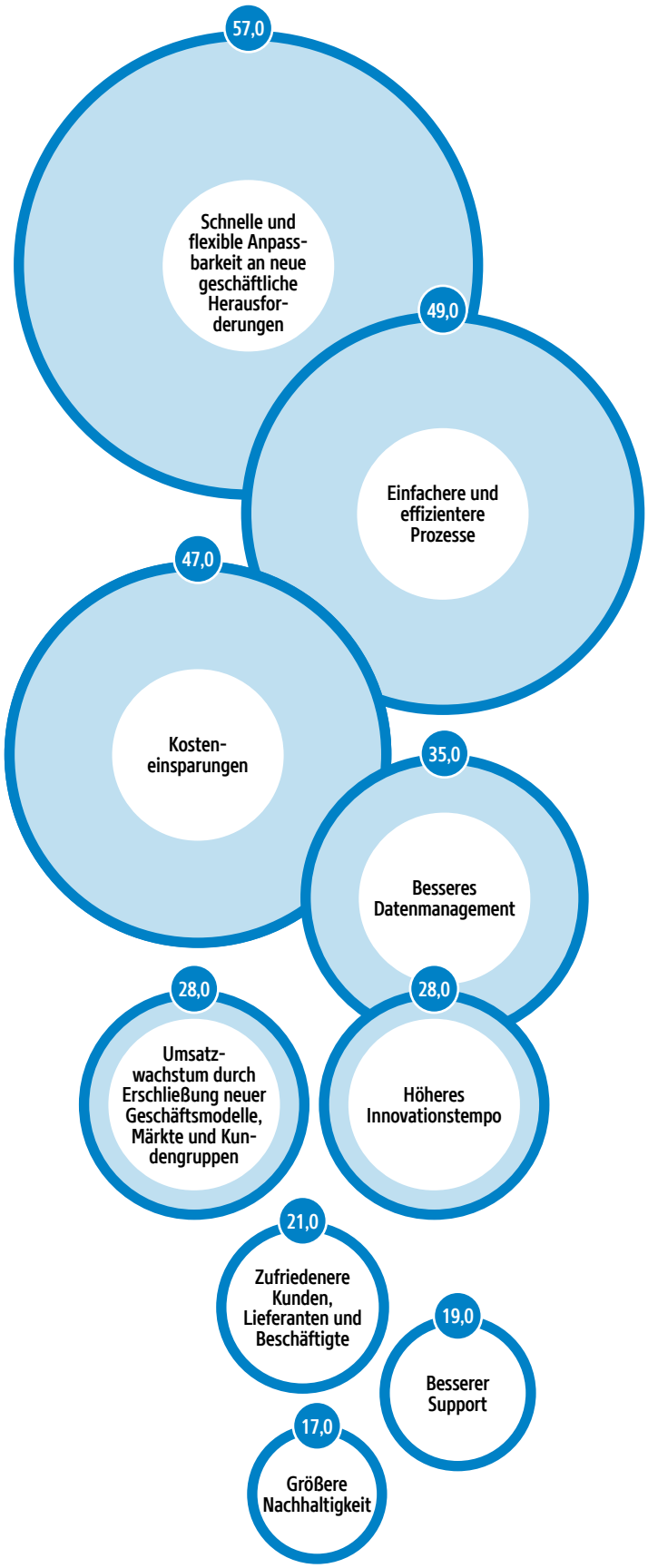
Im Detail betrachtet lassen sich deutliche Diskrepanzen zwischen den einzelnen Funktionsträgern und zwischen Unternehmen unterschiedlicher Umsatzklassen feststellen. Bei den Funktionsträgern erwarten vor allem C-Level-IT-Verantwortliche (52 Prozent), die IT-Leitung (45 Prozent) und C-Level-Geschäftsentscheider (43 Prozent) einen „sehr großen“ oder „großen“ Mehrwert für das Business, in den Fachbereichen dagegen nur 29 Prozent.

Möglicherweise lassen sich die enormen Unterschiede in der Nutzenbewertung darauf zurückführen, dass in den Fachbereichen nicht ausreichend Know-how darüber vorhanden ist, welche Möglichkeiten SAP S/4HANA bietet. Interessant ist, dass in der Gruppe der C-Level-Geschäftsentscheider der Anteil derer, die „keinen“ oder nur einen „sehr kleinen“ Mehrwert durch den SAP-S/4HANA-Einsatz erwarten, mit 14 Prozent rund dreimal so hoch ausfällt wie bei den Fachbereichen und fast sechsmal so hoch wie bei der IT-Leitung.

Gemessen am Umsatz rechnen in erster Linie mittelgroße Firmen mit einem Umsatz zwischen 100 und 999 Millionen Euro mit einem „sehr großen“ oder „großen“ Business-Value (53 Prozent). Bei großen Unternehmen (über eine Milliarde Euro Umsatz) und kleineren Betrieben (bis 99 Millionen Euro Umsatz) sind es 38 beziehungsweise 37 Prozent.

Welchen konkreten Business Value erwarten Sie durch den Einsatz von SAP S/4HANA für Ihr Unternehmen vor allem?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich (Auswahl von maximal 5 Antworten). Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



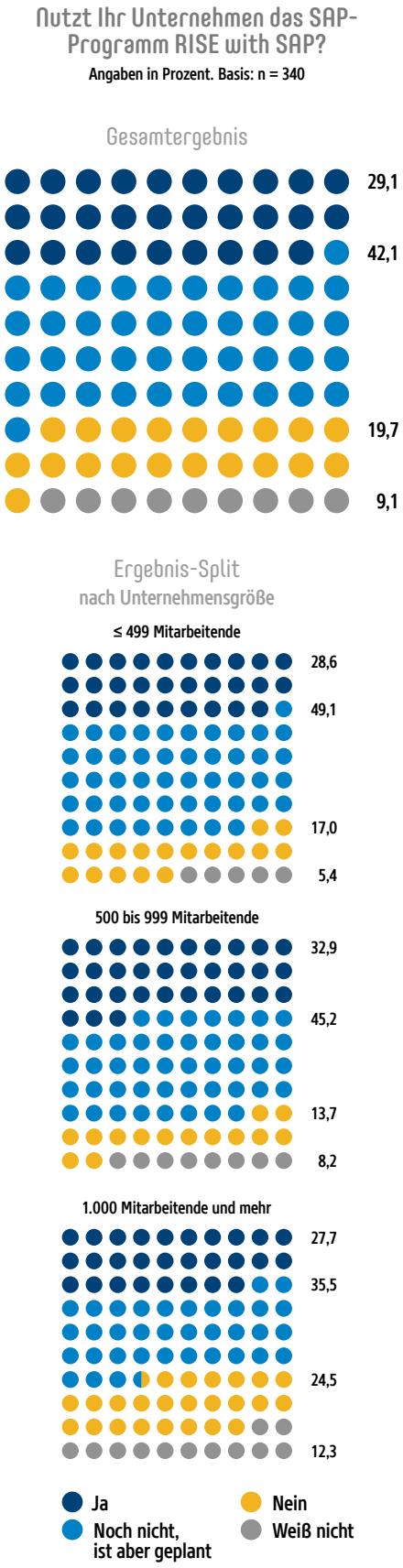
Bedeutung von RISE with SAP für Wechsel auf SAP S/4HANA steigt künftig enorm

Bei der Neueinführung beziehungsweise Migration auf SAP S/4HANA wird das Programm RISE with SAP in Zukunft eine herausragende Rolle spielen. Es könnte sogar zum „Quasi-Standard“ für den Wechsel auf diese ERP-Suite werden.

Gegenwärtig nutzen 29 Prozent der Befragten das RISE-with-SAP-Angebot, das Unternehmen zum Umstieg oder Einstieg in die SAP-S/4HANA-Welt in der Cloud „animieren“ will. Zur Auswahl stehen mit SAP S/4HANA Cloud eine „echte“ SaaS-Lösung in der Public Cloud und die SAP S/4HANA Private Cloud Edition.

Stolze 42 Prozent planen zukünftig den Wechsel auf die aktuelle ERP-Suite von SAP mithilfe dieses Business-Transformation-as-a-Service-Programms. Es sind vor allem kleinere Betriebe und mittelgroße Unternehmen, die **→ RISE with SAP** in Zukunft nutzen wollen. Das gilt sowohl in Bezug auf die Anzahl der Beschäftigten (bis 499 = 49 Prozent; zwischen 500 und 999 = 45 Prozent) als auch den Umsatz (bis 99 Millionen Euro = 44 Prozent; zwischen 100 und 999 Millionen Euro = 47 Prozent). Für Firmen dieser Größe und Umsatzklasse scheint der Umstieg auf SAP S/4HANA mit dem RISE-with-SAP-Angebot besonders attraktiv zu sein. Möglicherweise hängt das damit zusammen, dass die einzelnen Komponenten in einem einzigen Paket (one Offer) und nur einem einzigen Vertrag (one Contract) gebündelt sind.

Gestützt wird diese Annahme unter anderem dadurch, dass Firmen, die RISE with SAP bereits nutzen, folgende Kriterien besonders schätzen: das Preis-Leistungs-Verhältnis (46 Prozent), den einfacheren SAP-S/4HANA-Umstieg oder -Einstieg (43 Prozent) und die Förderung der digitalen Unternehmenstransformation (38 Prozent). Weitere Pluspunkte sind das Software-as-a-Service-Modell (29 Prozent) und professioneller Support (durch SAP selbst und das SAP-Partnernetzwerk) bei eigenen SAP-Projekten (27 Prozent).



Was schätzt Ihr Unternehmen am SAP-Programm RISE with SAP als besonders positiv ein?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die RISE with SAP nutzen. Basis: n = 99

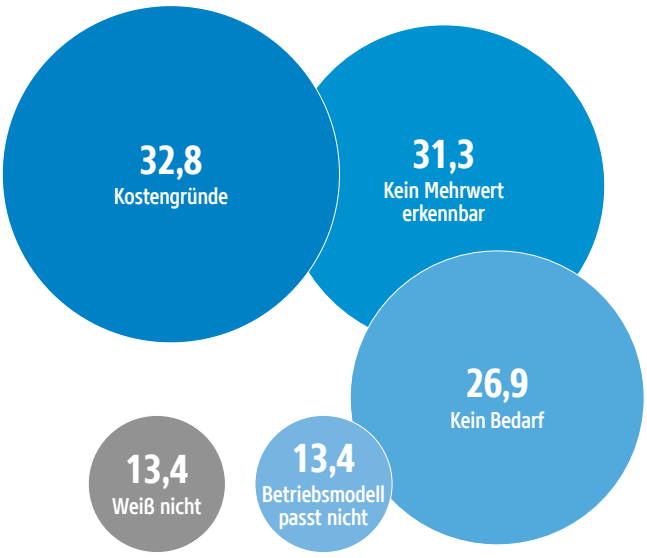
	Gesamtergebnis	Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen: C-Level gesamt (C-Level und C-Level IT / Technik)	IT	Fachbereiche / LoBs
Gutes Preis-/Leistungsverhältnis	45,5	28,9	55,3	68,8
Macht den Um- oder Einstieg auf S/4HANA insgesamt einfacher	43,4	44,4	42,1	43,8
Fördert die digitale Transformation im Unternehmen	38,4	46,7	42,1	6,3
Software-as-a-Service-Modell	29,3	35,6	26,3	18,8
Professioneller Support bei unseren SAP-Projekten	27,3	31,1	23,7	25,0
Schafft neue Schnittstellen zu anderen SAP-Lösungen	27,3	28,9	21,1	37,5
Best Practices seitens SAP (vorkonfigurierte Lösung)	23,2	26,7	15,8	31,3
Hohe Prozess-Standardisierung in den Funktionen Sales und Finance	20,2	20,0	23,7	12,5

Das Preis-Leistungsverhältnis ist besonders für die Fachbereiche von sehr großem Wert (69 Prozent), am wenigsten für die C-Level-Verantwortlichen aus Business und IT (29 Prozent). Umgekehrt spielt für Fachbereiche die „Förderung der digitalen Transformation" kaum eine Rolle (sechs Prozent), bei Business- und IT-Entscheidern (C-Level) jedoch umso mehr (47 Prozent).

Aufschlussreich ist auch, warum ein Fünftel der Unternehmen das RISE-with-SAP-Programm nicht nutzt. Von ihnen führt ein Drittel Kostengründe an und 31 Prozent fehlenden Mehrwert; 27 Prozent haben schlichtweg keinen Bedarf. Aus Kostengründen verzichten in erster Linie kleinere Betriebe mit bis zu 499 Beschäftigten (63 Prozent) und bis zu 99 Millionen Euro Jahresumsatz (60 Prozent).

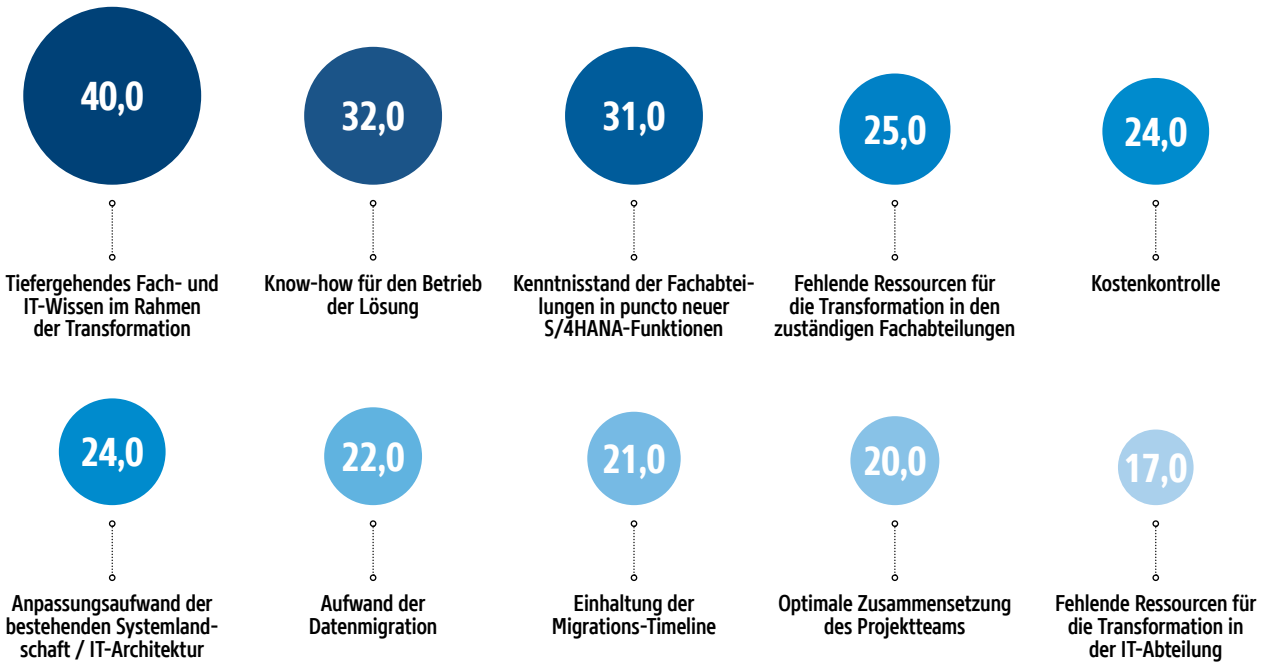
Warum nutzt Ihr Unternehmen das SAP-Programm RISE with SAP nicht?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die RISE with SAP nicht nutzen und es auch nicht planen. Basis: n = 67



Was sind Ihrer Meinung nach in Ihrem Unternehmen die größten Herausforderungen bei der Einführung von SAP S/4HANA?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Dargestellt sind die Top-10-Nennungen. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



SAP-S/4HANA-Einführung – mit Herausforderungen gespickt

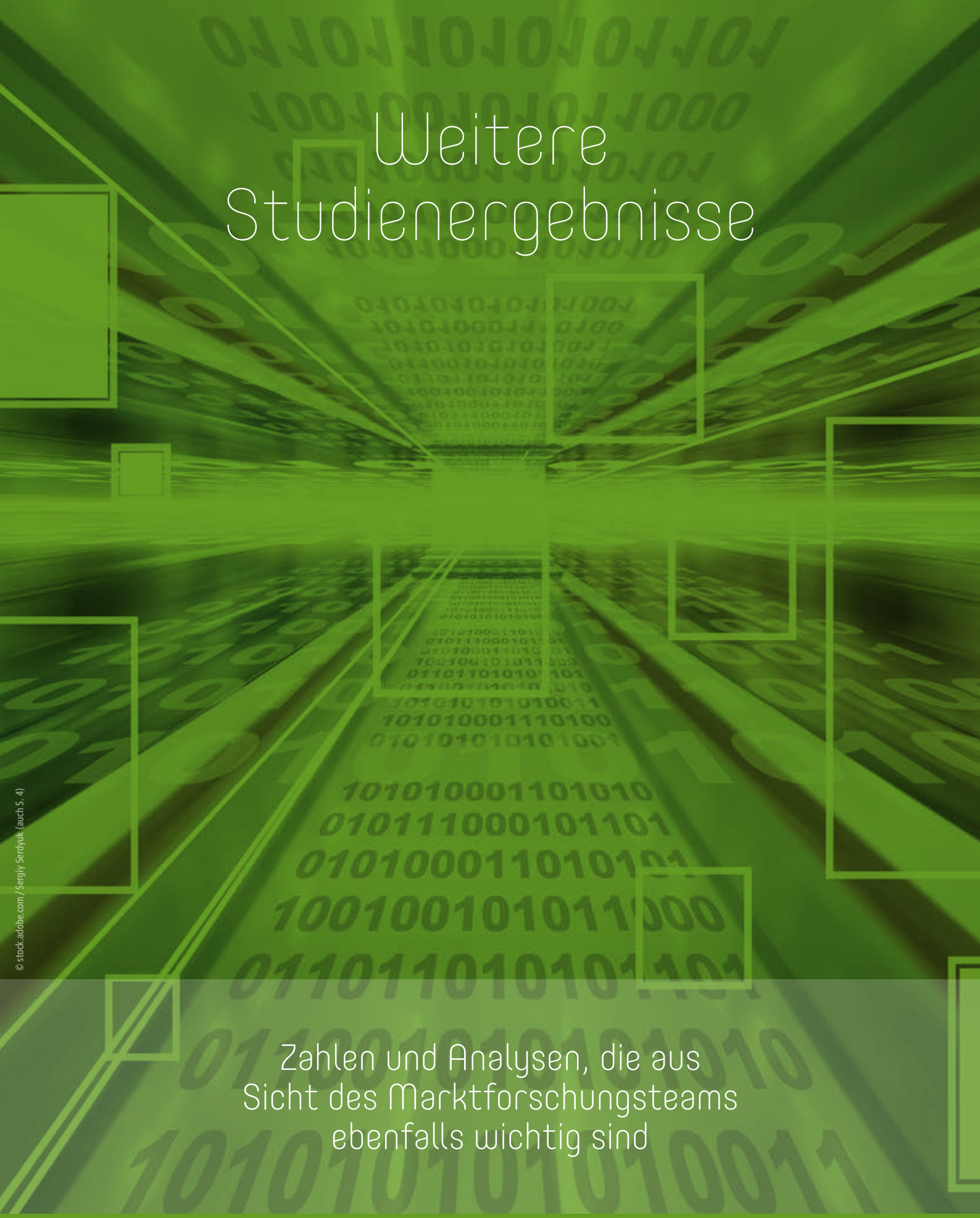
Ein SAP-S/4HANA-Implementierungsprojekt ist kein Selbstläufer, sondern hält zahlreiche Herausforderungen parat. Die mit Abstand größte ist das nötige Fach- und IT-Wissen für die Transformation auf diese ERP-Suite.

Dieser Ansicht sind 40 Prozent der Befragten, allen voran die Fachbereiche (52 Prozent), deutlich weniger die IT-Leitung (38 Prozent) und die C-Level-Business- und IT-Entscheiderinnen und -Entscheider (36 Prozent).

32 Prozent sehen die größte Herausforderung im (fehlenden) Know-how für den Betrieb von SAP S/4HANA, 31 Prozent in (mangelnder) Expertise der Fachbereiche in Bezug auf neue SAP-S/4HANA-Funktionen. Ein Viertel beklagt das Fehlen der erforderlichen Ressourcen in den für die Transformation auf diese ERP-Suite zuständigen Fachbereichen. Den Aufwand für die Anpassung der vorhandenen IT-Systemlandschaft beziehungsweise IT-Architektur und die Kostenkontrolle schätzen jeweils 24 Prozent als größte Herausforderung ein.

Weitere Herausforderungen sind: der Aufwand der Datenmigration (22 Prozent), die Einhaltung der Migrations-Timeline (21 Prozent), die optimale Zusammensetzung des Projektteams (20 Prozent) sowie fehlende Ressourcen in der IT-Abteilung (17 Prozent). Aspekte wie „eine fehlende Unterstützung durch das Management“ und „eine nicht passende oder fehlende Unternehmenskultur“ bei der Einführung von SAP S/4HANA spielen dagegen nur in sieben beziehungsweise fünf Prozent der Fälle eine Rolle.

Weitere Studienergebnisse



© stock.adobe.com / Sergiy Serdyuk (auch S. 4)

Zahlen und Analysen, die aus Sicht des Marktforschungsteams ebenfalls wichtig sind

SAP S/4HANA 2022

Schwerer als gedacht – Integration von SAP S/4HANA in die IT-Landschaft

Der Einsatz von SAP S/4HANA bietet vielfältigen Nutzen, speziell im Hinblick auf die digitale Transformation. Kopfzerbrechen bereitet jedoch die Integration in die eigene IT-Landschaft, die sich vielerorts schwieriger gestaltet als vom Walldorfer Softwarehersteller kommuniziert.

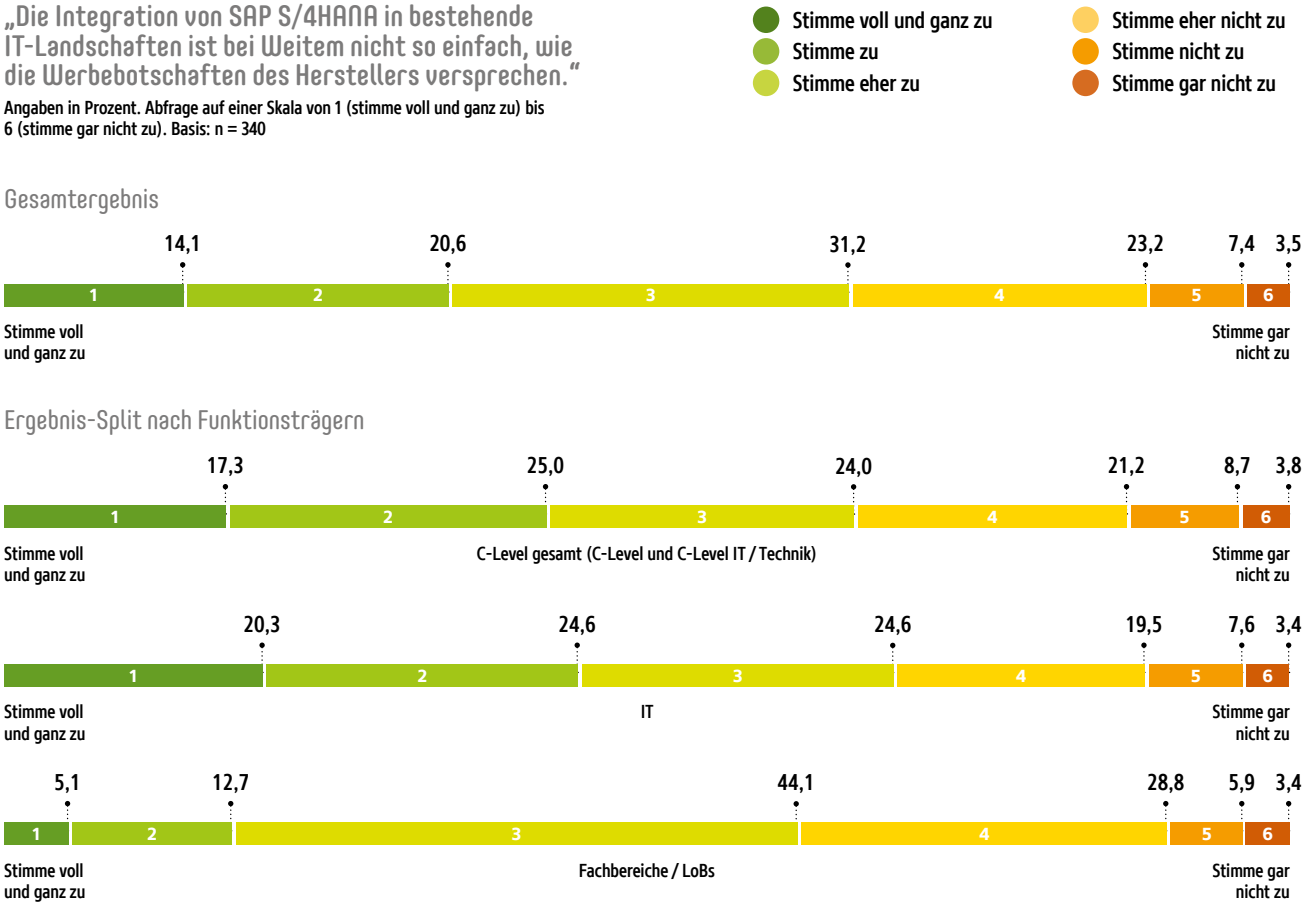
35 Prozent der Befragten stimmen dieser Aussage zu oder „voll und ganz“ zu. Rechnet man die 31 Prozent dazu, die „eher“ zustimmen, teilen insgesamt zwei Drittel der Unternehmen diese Ansicht. Gegenteiliger Überzeugung, also dass sich die Integration unkompliziert gestaltet, sind nur elf Prozent der Unternehmen.

Kopfzerbrechen bereitet die Einbindung von **→ SAP S/4HANA** in die vorhandene IT-Landschaft beziehungsweise -Architektur in erster Linie den IT-Entscheiderinnen und -Entscheidern auf C-Level-Ebene (54 Prozent) und der IT-Leitung (45 Prozent), den Businessverantwortlichen auf C-Level-Ebene (30 Prozent) dagegen eher weniger. Am wenigsten Sorgen um die Integration machen sich die Fachbereiche (18 Prozent).

Das könnte darauf hindeuten, dass besonders auf Fachbereichsebene zu wenig Know-how in Bezug auf die technischen Anforderungen der Integration von SAP S/4HANA in die IT-Landschaft vorhanden ist und der Aufwand unterschätzt wird: zum Beispiel, was die Verknüpfung mit „Nachbarlösungen“ anderer Hersteller, Onlineshop-**→ CRM-** oder **→ ECM-Anwendungen** und deren Kompatibilität mit dieser ERP-Suite angeht.

„Die Integration von SAP S/4HANA in bestehende IT-Landschaften ist bei Weitem nicht so einfach, wie die Werbebotschaften des Herstellers versprechen.“

Angaben in Prozent. Abfrage auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme gar nicht zu). Basis: n = 340



Wechsel auf SAP S/4HANA benötigt ausreichend Zeit

Für den Wechsel beziehungsweise die Neueinführung von SAP S/4HANA ist ausreichend zeitlicher Spielraum einzuplanen. Über die Hälfte der Befragten (52 Prozent) veranschlagt dafür mindestens ein bis zwei Jahre.

Knapp ein Viertel der Unternehmen (24 Prozent) plant für den Umstieg auf die neue ERP-Suite von SAP zwischen zwei und vier Jahren Zeit ein. Etwas mehr als ein Fünftel (21 Prozent) will den Wechsel dagegen in weniger als zwölf Monaten vollziehen. Für die zum Teil deutlichen Unterschiede beim veranschlagten Zeitraum für den Umstieg auf SAP S/4HANA gibt es mehrere mögliche Erklärungen.

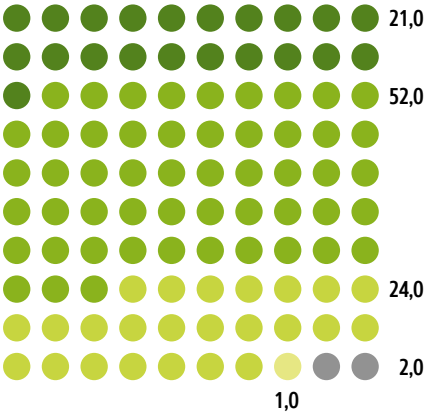
Er hängt unter anderem vom Umfang und von der Komplexität des jeweiligen SAP-S/4HANA-Projekts ab. Soll die Einführung an allen Firmenstandorten auf einen Schlag erfolgen und sollen Innovationsprojekte bereits im Zuge des Umstiegs starten, erhöht sich die Komplexität und damit auch die Projektdauer erheblich. Umgekehrt verspricht das RISE-with-SAP-Programm den einfachen und zügigen Umstieg oder Einstieg in die SAP-S/4HANA-Welt, sodass möglicherweise eine kürzere Einführungsdauer eingeplant wird.

Sehr weit auseinander liegen die Positionen der einzelnen Funktionsträger bei der Einschätzung des zeitlichen Spielraums. Einen Zeitraum zwischen ein und zwei Jahren halten 64 Prozent der C-Level-Entscheiderinnen und Entscheider (Business und IT) für realistisch, doch nur 38 Prozent der Fachbereiche. Das ist eine Differenz von 26 Prozentpunkten. Die Fachbereiche schätzen dagegen eher zwei bis vier Jahre als realistisch ein (38 Prozent), im Gegensatz zu den C-Level-IT- und Business-Entscheidenden (13 Prozent).

Wie viel Zeit hat Ihr Unternehmen insgesamt für die Umstellung / Migration auf SAP S/4HANA veranschlagt?

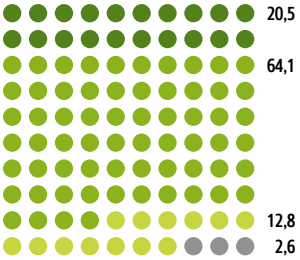
Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100

Gesamtergebnis

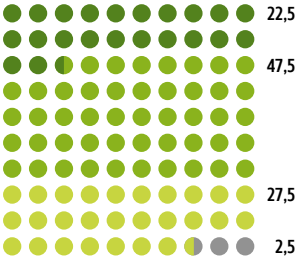


Ergebnis-Split nach Funktionsträgern

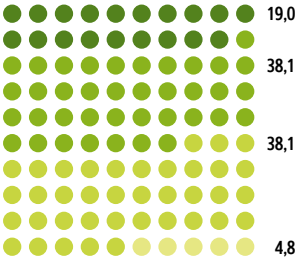
C-Level gesamt
(C-Level und C-Level IT / Technik)



IT



Fachbereiche / LoBs



- Bis zu 12 Monate
- Zwischen 1 und 2 Jahren
- Zwischen 2 und 4 Jahren
- 4 Jahre und länger
- Weiß nicht

3

Umstieg auf SAP S/4HANA ist primär Sache der IT, nicht des Business

Federführend beim Wechsel auf SAP S/4HANA ist die interne IT-Organisation. Das sagen 56 Prozent der Befragten. Die Geschäftsführung oder der Vorstand sind nur in jeweils zwölf Prozent der Fälle verantwortlich.

Nur eine Nebenrolle bei SAP-S/4HANA-Projekten spielen auch die Fachabteilung(en) (neun Prozent); nahezu bedeutungslos sind sogenannte Center of Excellence (ein Prozent).

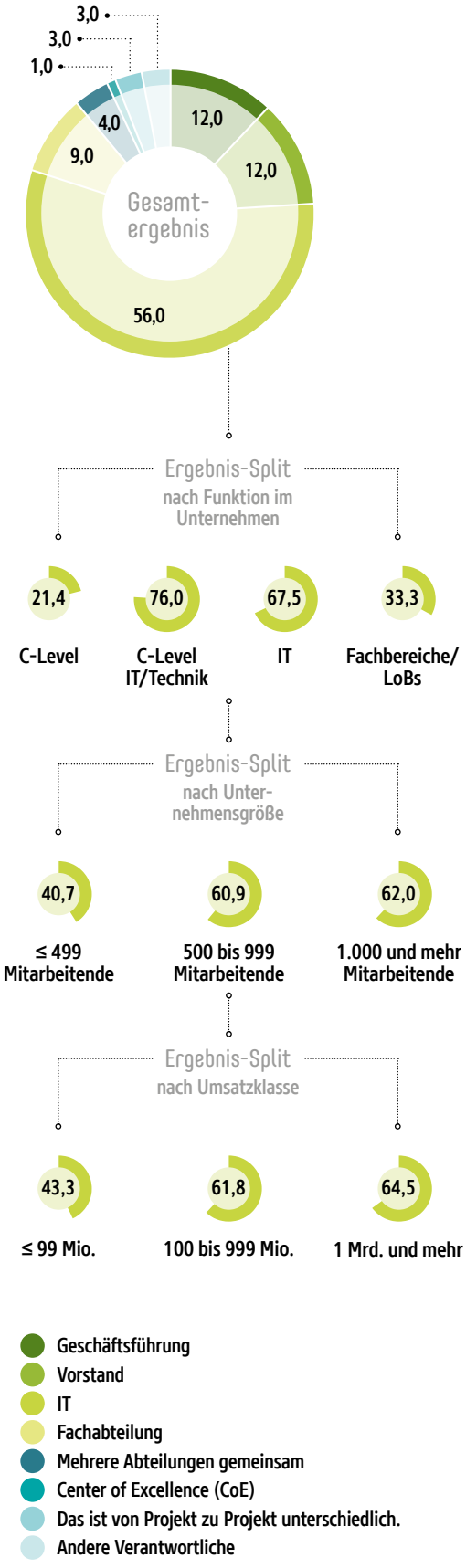
Die führende Rolle der IT bei Einführung beziehungsweise Migration auf diese ERP-Suite ist konsequent, da einige technische Herausforderungen zu bewältigen sind. Zum Beispiel die Umstellung auf den **→ SAP Business Partner** oder im Rahmen einer System Conversion die Ermittlung des Anpassungsbedarfs der Eigenentwicklungen und individuellen Änderungen mit entsprechenden SAP-Tools **(→ ABAP-Test-Cockpit, → Custom-Code-Check, → Modifikationsabgleich).**

Wenig überraschend ist, dass über drei Viertel der C-Level-IT-Verantwortlichen (76 Prozent) und mehr als zwei Drittel der IT-Leitungen (68 Prozent) die Verantwortung des IT-Bereichs als besonders hoch bewerten. Diese Einschätzung teilen jedoch die C-Level-Business-Entscheider und -Entscheiderinnen (21 Prozent) ebenso wie die Fachbereiche (33 Prozent) nur bedingt.

Abgesehen davon steht die IT-Abteilung in mittelgroßen und großen Unternehmen (Anzahl der Beschäftigten und Umsatzklasse) deutlich mehr in der Verantwortung beim Umstieg auf SAP S/4HANA als in kleineren Betrieben.

Wenn in Ihrem Unternehmen Cloud-Migration-Projekte anstehen: Wer führt sie durch?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100

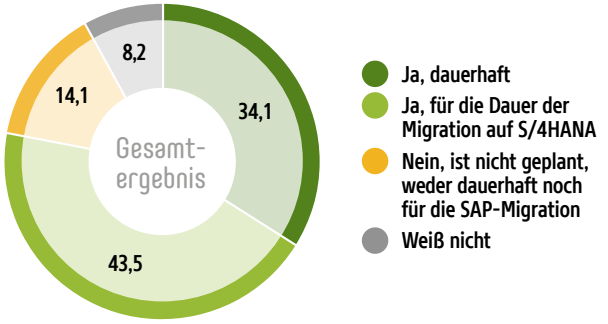


Mehr als drei Viertel brauchen externe Expertise bei SAP-S/4HANA-Migration

Beim Umstieg auf SAP S/4HANA ist vielerorts die externe Expertise durch SAP-Dienstleister gefragt, die entweder dauerhaft (34 Prozent) oder zumindest für den Einführungszeitraum (44 Prozent) zur Verfügung stehen.

Stehen Ihnen einer oder mehrere Dienstleister als SAP-Partner zur Verfügung?

Angaben in Prozent. Basis: n = 340



Nur 14 Prozent verzichten dauerhaft wie auch im Rahmen eines Wechsel auf SAP S/4HANA auf die Unterstützung durch einen IT-Dienstleister im SAP-Umfeld. Das lässt die Schlussfolgerung zu, dass ein Großteil der Unternehmen über zu wenig fachliches Know-how und/oder zu wenig personelle Ressourcen verfügt, um den Wechsel auf diese ERP-Suite in Eigenregie zu bewältigen. Das trifft im Übrigen auf Unternehmen jeder Größe und jeder Umsatzklasse zu.

Erstaunlich: In den Fachbereichen ist der Anteil der Befragten, die nicht wissen, ob ihr Unternehmen „dauerhaft", für die „Dauer des Umstiegs auf SAP S/4HANA" oder „weder dauerhaft noch für den Umstieg" über einen oder mehrere SAP-Dienstleister verfügt, mit Abstand am höchsten (21 Prozent). Möglicherweise hängt das damit zusammen, dass die Fachbereiche mit externen SAP-Dienstleistern kaum in Berührung kommen.

Entscheidend für die Auswahl eines SAP-Dienstleisters sind folgende Top-Fünf-Kriterien: Beratungskompetenz (42 Prozent), Anzahl der SAP-zertifizierten Beschäftigten (42 Prozent), Branchenwissen (38 Prozent) sowie Prozess- und Technologie-Know-how (jeweils 36 Prozent).

Was sind die wichtigsten Kriterien, nach denen Sie Ihren SAP-Partner aussuchen (werden)?

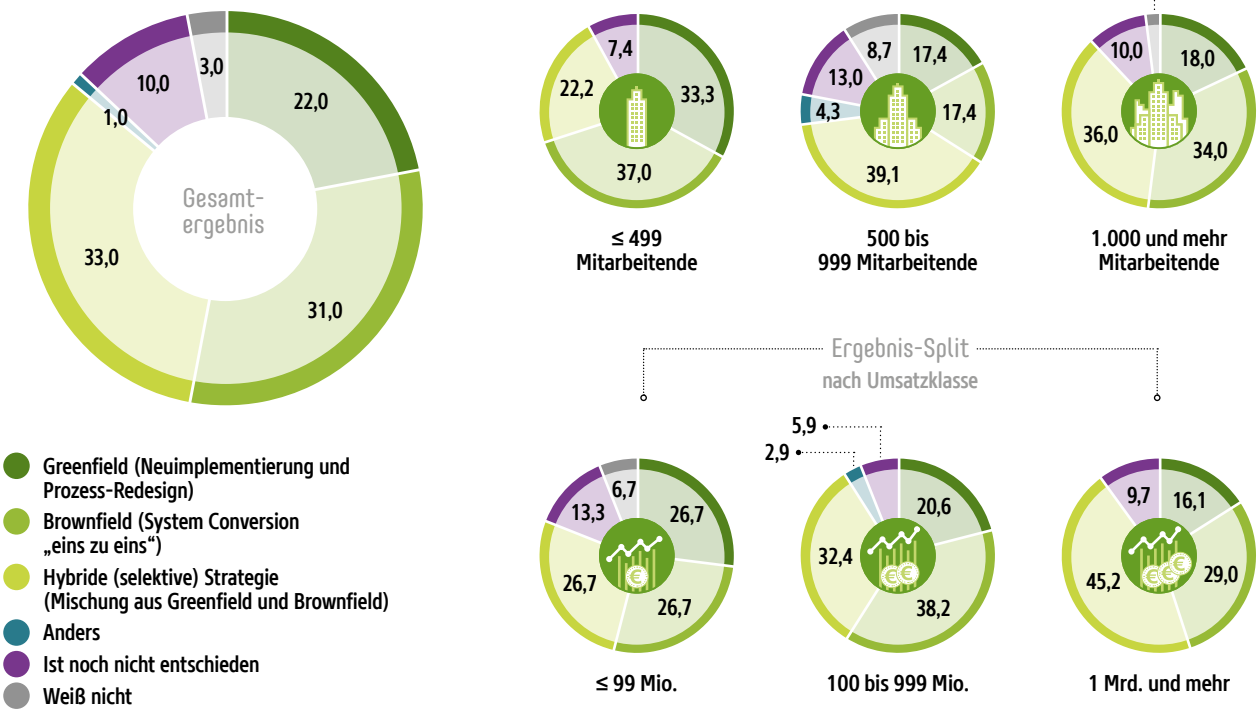
Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, denen dauerhaft ein oder mehrere Dienstleister als SAP-Partner zur Verfügung stehen. Basis: n = 264

42,4	Beratungskompetenz
41,7	Zertifizierte Mitarbeitende
38,3	Branchen-Know-how
36,0	Prozess-Know-how
36,0	Technologisches Know-how
33,0	Vertrauen in den Anbieter
29,9	Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
29,9	Innovationskraft
25,0	Transparente, standardisierte Vorgehensmodelle
13,3	Kundenreferenzliste
12,1	1st/2nd-Level-Support bzw. Helpdesk-Funktion
9,1	Empfehlungen von Kollegen / Bekannten / anderen Unternehmen
0,4	Andere maßgebliche Kriterien
0,8	Weiß nicht

5

Mit welchem Ansatz wird die Umstellung / Migration auf SAP S/4HANA in Ihrem Unternehmen umgesetzt?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



Wechsel zu SAP S/4HANA am häufigsten mit Greenfield-Brownfield-Mix

Ein Drittel der Befragten favorisieren bei ihrem Weg zu SAP S/4HANA eine hybride Methode aus Greenfield- und Brownfield-Ansatz, die die Vorteile beider Ansätze vereint.

31 Prozent entscheiden sich für den **→ Brownfield-Ansatz,** also die technische System Conversion. Die Umstellung der bestehenden SAP-Installation (SAP ERP, SAP Business Suite) auf die neue ERP-Suite beschränkt sich hierbei im Wesentlichen auf Customizing, Entwicklung, Stamm- und Bewegungsdaten, Berechtigungen und Schnittstellen.

Bei 22 Prozent der Unternehmen führt der Weg zu SAP S/4HANA über eine Neueinführung nach dem **→ Greenfield-Ansatz.** Diese Methode, die den Neuaufbau der SAP-Landschaft auf Basis von Best Practices bedeutet und in der Regel mit einem **→ Prozess-Redesign** verbunden ist, kommt für Firmen infrage, die bislang keine SAP-Software einsetzen oder für SAP-Anwenderfirmen mit Multi-ERP-Umgebung.

Auffallend ist, dass vor allem die nach Größe und Umsatz kleineren Betriebe eine SAP-S/4HANA-Einführung nach dem Greenfield-Ansatz favorisieren: Bei Firmen mit bis zu 499 Beschäftigten ist es ein Drittel der Befragten (500 bis 999 Beschäftigte = 17 Prozent; 1.000 und mehr Beschäftigte = 18 Prozent). Bei Betrieben mit bis zu 99 Millionen Euro Jahresumsatz sind es 27 Prozent (100 bis 999 Millionen Euro = 21 Prozent; mehr als eine Milliarde Euro = 16 Prozent). Das deutet darauf hin, dass zahlreiche Firmen dieser Größe und Umsatzklasse noch keine SAP-Software nutzen.

Apropos: Zehn Prozent der Befragten haben noch nicht entschieden, welchen Ansatz sie für die Einführung der neuen ERP-Suite von SAP wählen.

Welche Rolle die SAP BTP im SAP-S/4HANA-Umfeld spielt

Die cloudbasierte SAP Business Technology Platform (SAP BTP) soll aus technologischer Sicht den Aufbau eines „Intelligent Enterprise" ermöglichen. Dieser Rolle wird sie inzwischen offenbar gerecht. 43 Prozent nutzen die SAP BTP zur Integration unterschiedlicher standardisierter Business-Services oder planen dies.

Je 35 Prozent der Befragten setzen die **→ SAP Business Technology Platform (SAP BTP)** zur Entwicklung innovativer Cloud-Lösungen ein, die den ERP-Kern erweitern, und nutzen die Analysemöglichkeiten mit SAP Analytics Cloud, SAP Data Warehouse Cloud oder SAP HANA Cloud. 32 Prozent verwenden die intelligenten Technologien der SAP BTP – Tools und Services für künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML), robotergesteuerte Prozessautomatisierung (RPA) oder das Internet der Dinge (IoT) – oder wollen dies tun. Bei 28 Prozent dient die BTP als Integrationsplattform für Drittsoftware.

Die Nutzung neuer und innovativer Technologien aus der SAP BTP steht besonders bei Unternehmen mit einem jährlichen IT-Budget von mehr als zehn Millionen Euro (47 Prozent) sowie bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über einer Milliarde Euro (43 Prozent) im Vordergrund.

Auch bei C-Level-IT-Verantwortlichen ist der Anteil derer, die diese Technologien einsetzen oder dies tun wollen, überdurchschnittlich hoch (50 Prozent), ganz im Gegensatz zu den übrigen Funktionsträgern: Fachbereiche (20 Prozent), C-Level-Business-Entscheider (23 Prozent), IT-Leitung (35 Prozent). Offenbar sehen die IT-Entscheider und -Entscheiderinnen (C-Level) in den neuen Technologien der SAP BTP deutlich größeres Potenzial für ihr Unternehmen als die anderen Funktionsträger.

Welche Rolle spielt die Business Technology Platform (BTP) in der (zukünftigen) SAP-Landschaft Ihres Unternehmens? Welche der aufgeführten BTP-Funktionen verwenden Sie bereits bzw. planen Sie zu verwenden?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Basis: n = 340

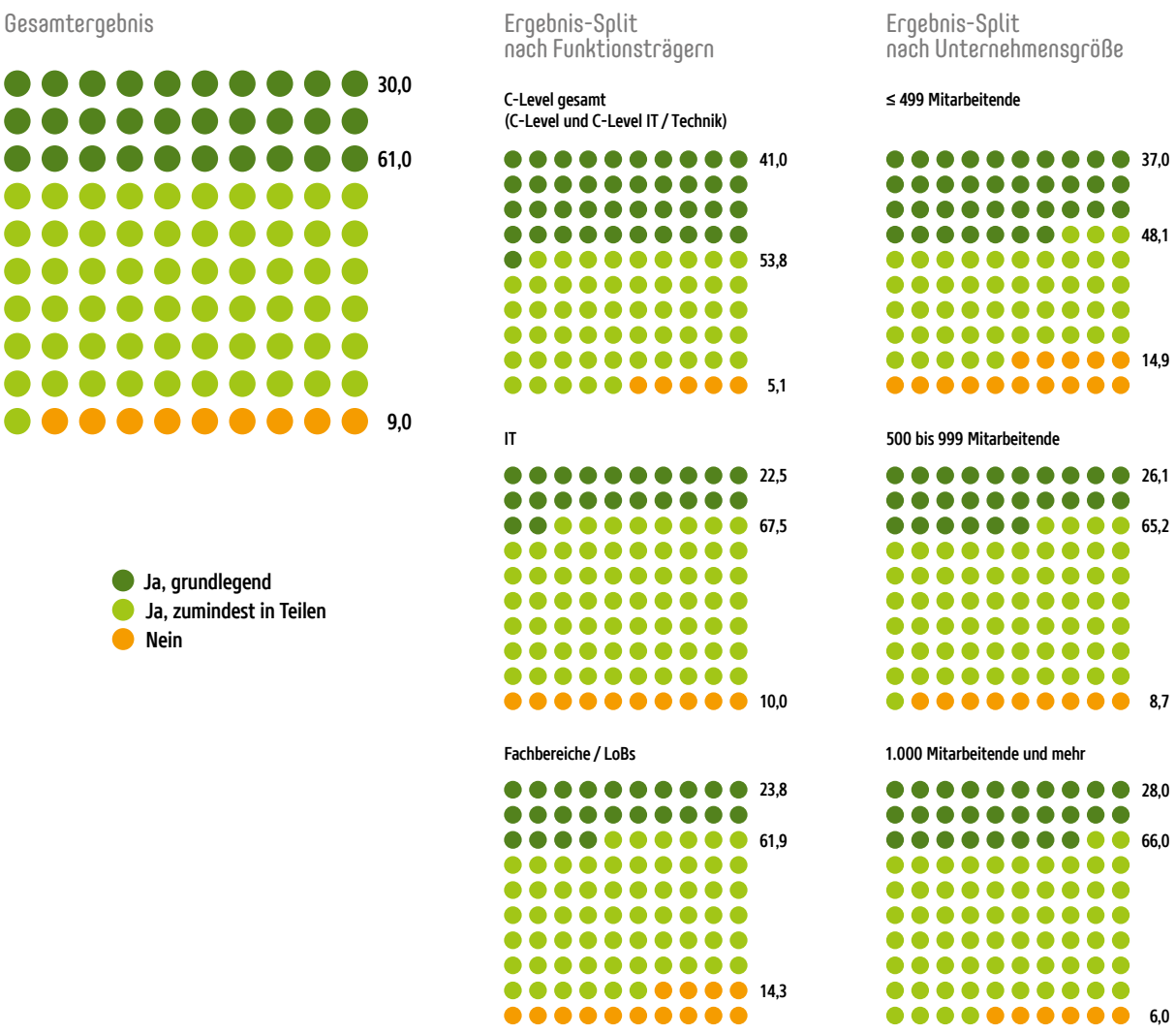
	Gesamtergebnis	Ergebnis-Split nach Umsatzklasse: ≤ 99 Mio.	100 bis 999 Mio.	1 Mrd. und mehr	Ergebnis-Split nach jährlichen IT-Aufwendungen: < 10 Mio.	10 Mio. und mehr
Integration von standardisierten Business-Services	43,2	42,0	47,4	44,9	41,2	52,8
Anwendung von Analytics-Lösungen (SAP Analytics Cloud, Data Warehouse Cloud etc.)	35,0	34,8	34,7	39,3	37,6	35,8
Entwicklungsumgebung für kundespezifische Entwicklungen	34,7	37,7	30,5	34,8	38,2	35,8
Integration von modernen Technologien wie Robotic Process Automation (RPA) etc.	31,8	26,8	28,4	42,7	26,5	47,2
BTP als Integrationsplattform für Drittsoftware	27,6	29,0	31,6	23,6	25,9	35,8
Es ist keine Anwendung der BTP geplant	5,6	5,1	9,5	3,4	6,5	3,3
Weiß nicht	8,2	6,5	7,4	7,9	7,1	0,8

SAP-S/4HANA-Transformation – Gute Vorbereitung ist A und O für den Erfolg

Der Erfolg einer Neueinführung beziehungsweise System Conversion auf SAP S/4HANA hängt unter anderem davon ab, Prozesse und Workflows im Vorfeld auf den Prüfstand zu stellen. In diesem Punkt haben die meisten Firmen ihre Hausaufgaben gemacht.

Wurden in Ihrem Unternehmen bereits Cloud-to-Cloud-Migration-Projekte durchgeführt? Sind für die nähere Zukunft solche Projekte geplant?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen). Basis: n = 100



Über neun von zehn Befragten (91 Prozent) führen zur Vorbereitung auf ihre SAP-S/4HANA-Transformation entsprechende Prozess- und Workflowanalysen durch. Drei von zehn Unternehmen durchleuchten ihre Prozesse und Workflows dabei „grundlegend“, mehr als sechs von zehn (61 Prozent) „zumindest in Teilen“. Bei kleineren Betrieben (bis 499 Beschäftigte) ist der Anteil derer, die Prozesse und Workflows „grundlegend“ auf den Prüfstand stellen (37 Prozent) deutlich höher als bei großen Unternehmen (1.000 und mehr Beschäftigte; 28 Prozent) und allen voran bei mittelgroßen Firmen (500 bis 999 Beschäftigte; 26 Prozent).

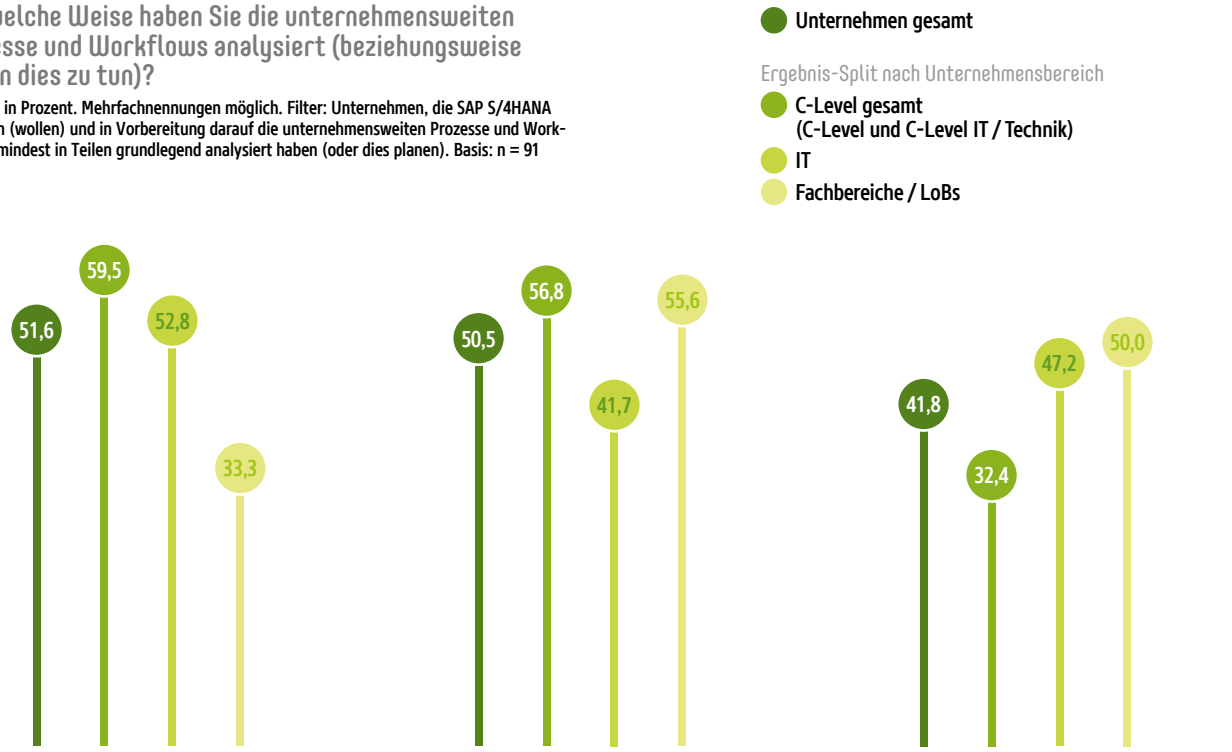
Nur neun Prozent verzichten im Vorfeld auf eine Prozess- und Workflowanalyse. Allerdings ist bei Businessverantwortlichen (C-Level) und bei Fachbereichen der Anteil derer, die dieser Aussage zustimmen, mit jeweils 14 Prozent außerordentlich hoch. Bei den C-Level-IT-Entscheidern sind es null Prozent. Möglicherweise lässt sich diese Diskrepanz darauf zurückführen, dass die einzelnen Funktionsträger verschiedene Vorstellungen vom Wesen einer Prozess- und Workflowanalyse haben.

Aufschlussreich ist, welche Tools und Methoden zur Prozess- und Workflowanalyse eingesetzt werden, um Transparenz zu schaffen und Abläufe nach einer SAP-S/4HANA-Transformation zu harmonisieren und zu optimieren. In erster Linie sind das **→ Process-Mining-** sowie Analytics-/Business-Intelligence-Lösungen (52 beziehungsweise 51 Prozent). 42 Prozent nutzen für die Prozessanalyse klassische Methoden wie Interviews oder Workshops. Diese Zahlen lassen die Schlussfolgerung zu, dass in der Praxis in vielen Fällen ein Mix aus toolgestützter und klassischer Prozess- und Workflowanalyse üblich ist.

Deutliche Unterschiede tun sich bei den Funktionsträgern auf. Setzen 68 Prozent der IT-Verantwortlichen (C-Level) primär auf Process-Mining-Tools, tun dies bei den C-Level-Business-Entscheidern lediglich 42 Prozent und sogar nur ein Drittel der Fachbereiche. Die Fachbereiche (50 Prozent), aber auch die IT-Leitung (47 Prozent) nutzen dagegen lieber klassische Prozessanalysemethoden, im Unterschied zu den C-Level-IT-Verantwortlichen (28 Prozent). Dass 60 Prozent der C-Level-IT-Entscheider auch Analytics- und BI-Tools nutzen (C-Level-Businessverantwortliche = 50 Prozent, IT-Leitung = 42 Prozent), zeigt, dass diese Gruppe die toolgestützte Prozess- und Workflowanalyse bevorzugt.

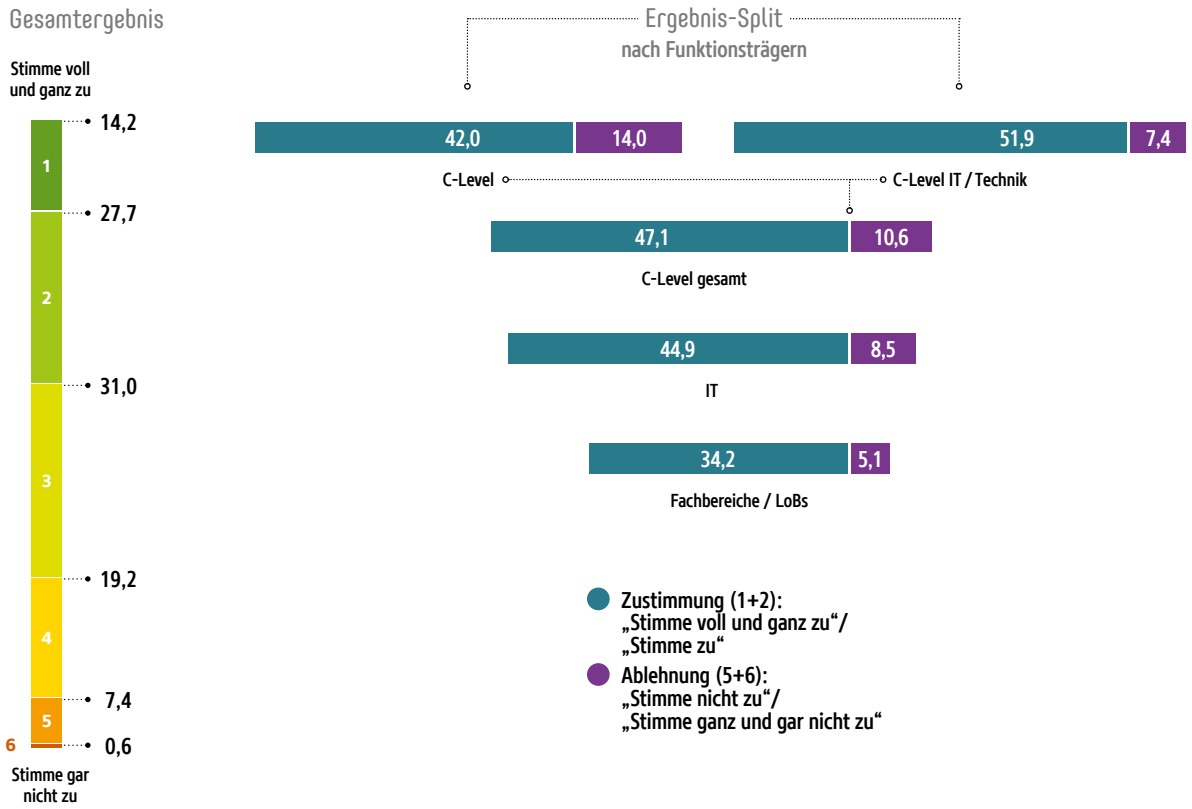
Auf welche Weise haben Sie die unternehmensweiten Prozesse und Workflows analysiert (beziehungsweise planen dies zu tun)?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA einsetzen (wollen) und in Vorbereitung darauf die unternehmensweiten Prozesse und Workflows zumindest in Teilen grundlegend analysiert haben (oder dies planen). Basis: n = 91



„Prozess-Innovationen und -Adaptionen werden mit SAP S/4HANA ermöglicht und können schnell sowie effizient umgesetzt werden."

Angaben in Prozent. Abfrage auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme gar nicht zu). Basis: n = 339



SAP S/4HANA fördert innovative Prozesse und Geschäftsmodelle

42 Prozent der Befragten können der Aussage („voll und ganz") zustimmen, dass der Einsatz von SAP S/4HANA eine schnelle und effiziente Realisierung innovativer Prozesse und Geschäftsmodelle fördert.

Rechnet man die 31 Prozent hinzu, die dem „eher" zustimmen, erhöht sich der Anteil auf knapp drei Viertel (73 Prozent). Nur acht Prozent der Befragten stimmen der Aussage „nicht" bis „gar nicht" zu, dass SAP S/4HANA Innovationen ermöglicht. Das zeigt: Ein Großteil der Unternehmen ist überzeugt oder weitgehend überzeugt, durch den Einsatz dieser ERP-Suite Innovationen realisieren zu können. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass dies mit der bislang eingesetzten ERP-Software, ob von SAP oder einem anderen Hersteller, bislang offensichtlich nicht oder nur eingeschränkt möglich ist.

Unter den C-Level-IT-Entscheiderinnen und -Entscheidern ist der Anteil derer, die Prozessinnovationen durch den Einsatz von SAP S/4HANA erwarten, mit 52 Prozent am höchsten (stimme zu oder „voll und ganz" zu). Im Unterschied dazu haben lediglich etwas mehr als ein Drittel der Fachbereiche diese Erwartung. Bei der IT-Leitung sind es 45 Prozent und bei C-Level-Geschäftsverantwortlichen 42 Prozent. Bei Letzteren ist dagegen der Anteil derer, die nicht mit Prozessinnovationen rechnen (stimme nicht oder gar nicht zu), mit 14 Prozent am höchsten und damit doppelt so hoch wie bei C-Level-IT-Entscheidern.

Die Vorteile von Branchenlösungen und SAP Best Practices

Fast zwei Drittel der Befragten (64 Prozent) bewerten im SAP-Umfeld den Einsatz von Branchen- beziehungsweise Industrielösungen und 57 Prozent den von SAP Best Practices als „wichtig“ oder „sehr wichtig“.

Knapp ein Viertel der Unternehmen (24 Prozent) halten den Einsatz von Branchenlösungen, 30 Prozent den von SAP Best Practices für „eher wichtig“. Fünf Prozent der Befragten stufen sowohl **→ SAP-Industrielösungen** als auch SAP Best Practices als „unwichtig“ oder „völlig unwichtig“ ein.

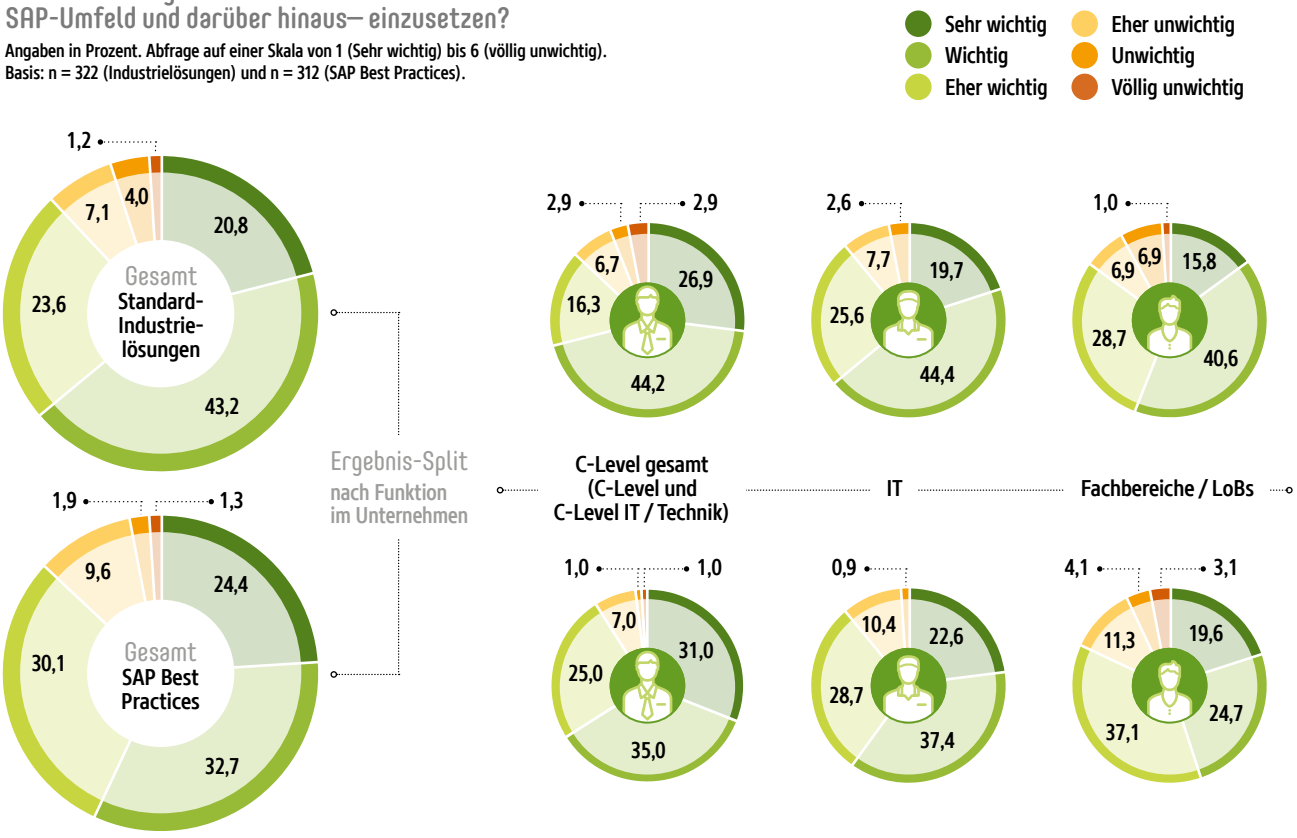
Vordefinierte Industrielösungen, die wichtige Branchen- und Kernprozesse bereits im Standard abbilden, und **→ SAP Best Practices** bieten offensichtlich zahlreiche Vorteile.

Bei Branchenlösungen kann der Nutzen sogar konkret aufgezeigt werden: 53 Prozent der Befragten reduzieren durch ihren Einsatz den Aufwand in SAP-Einführungsprojekten (SAP S/4HANA oder SAP ERP) deutlich und profitieren zugleich von direktem „Business-Value“. 46 Prozent verbessern auf diese Weise die Wartungs- und Releasefähigkeit ihrer SAP-Landschaft. Nur 14 Prozent erklären, dass die SAP-Industrielösungen ihre Anforderungen nicht erfüllen.

Auffallend: Vor allem C-Level-IT-Verantwortliche stufen den Einsatz von SAP-Industrielösungen (89 Prozent) und SAP Best Practices (70 Prozent) als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ ein, im Gegensatz zu den Fachbereichen (56 beziehungsweise 44 Prozent). Die Diskrepanz lässt sich eventuell damit erklären, dass IT-Verantwortliche (C-Level) andere Zielsetzungen mit Branchenlösungen und SAP Best Practices verknüpfen als Fachabteilungen, oder die Vorzüge besser einschätzen können.

Wie wichtig ist es für Ihr Unternehmen, einerseits Standard-Industrielösungen und andererseits Best Practices – aus dem SAP-Umfeld und darüber hinaus– einzusetzen?

Angaben in Prozent. Abfrage auf einer Skala von 1 (Sehr wichtig) bis 6 (völlig unwichtig).
Basis: n = 322 (Industrielösungen) und n = 312 (SAP Best Practices).



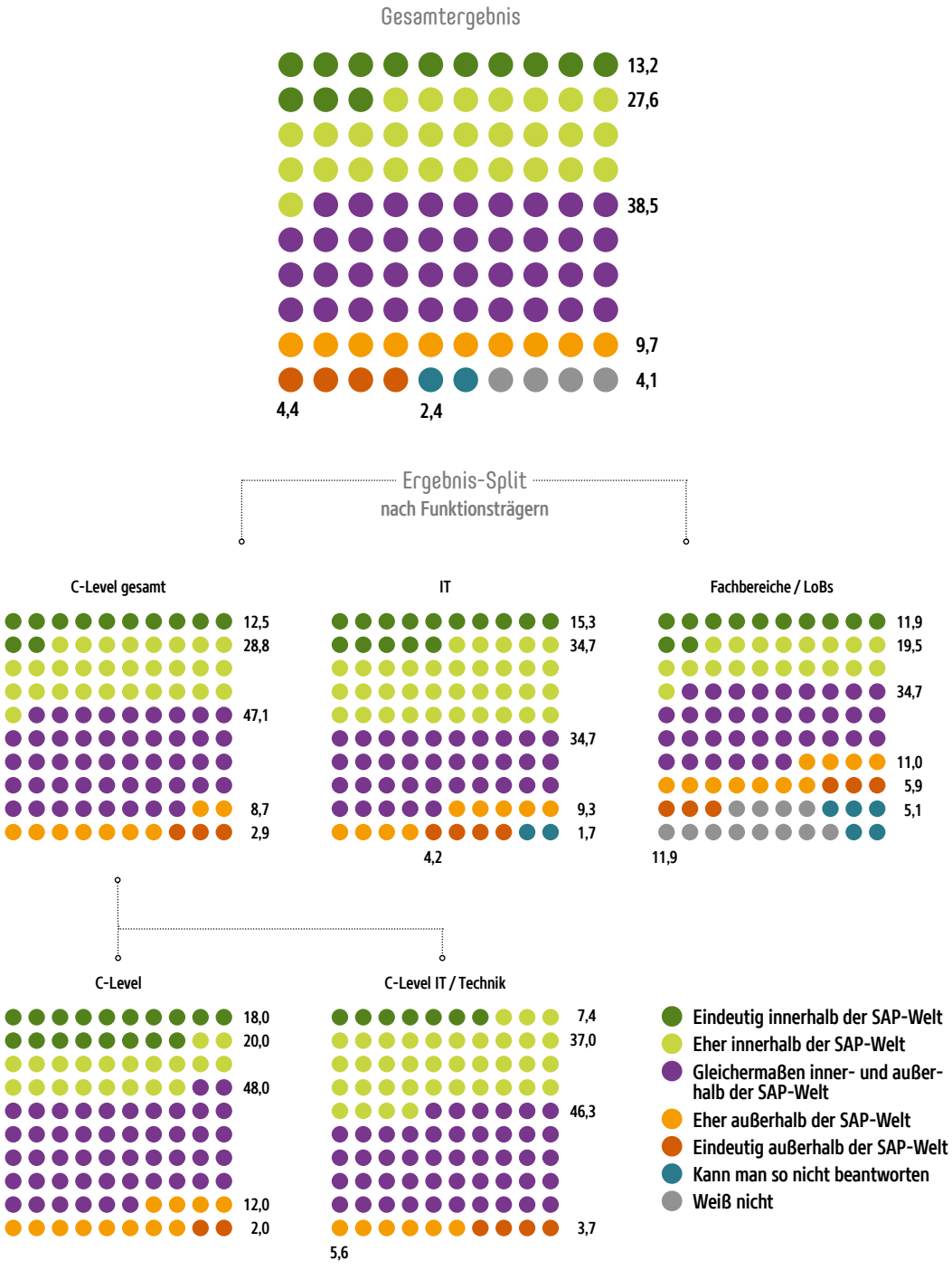
10

Innovationen finden vielfach auch außerhalb der SAP-Welt statt

Im Zusammenhang mit dem Umstieg auf SAP S/4HANA ist vielfach die Rede davon, die Basis für Innovationen zu schaffen. Nur 41 Prozent der Befragten setzen die wichtigsten IT- und Software-Innovationen tatsächlich „eindeutig“ oder „eher“ innerhalb der SAP-Welt um.

Wenn Sie sich einmal die wichtigsten IT- und Software-Innovationen in Ihrem Unternehmen vor Augen führen: Wo finden diese Innovationen statt, eher innerhalb oder eher außerhalb der SAP-Welt?

Angaben in Prozent. Basis: n = 340



Bei 39 Prozent finden diese Innovationen gleichermaßen innerhalb und außerhalb der SAP-Welt statt, bei 14 Prozent „eher“ oder „komplett“ außerhalb der SAP-Welt. Das zeigt, dass die zur Umsetzung strategisch wichtiger Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben neuen Lösungen vielerorts auch außerhalb der SAP-Welt entwickelt werden.

In den Fachbereichen ist der Anteil derjenigen, die IT- und Software-Innovationen „eindeutig“ oder „eher“ innerhalb der SAP-Welt realisieren, mit 31 Prozent am niedrigsten. Mit Abstand am höchsten ist er bei der IT-Leitung (50 Prozent), gefolgt von den C-Level-IT-Verantwortlichen (44 Prozent) und den C-Level-Business-Entscheidern und -Entscheiderinnen (38 Prozent).

Ebenfalls interessant: Ein Viertel der Befragten (24 Prozent) bezeichnet sich auf einer Skala von eins bis zehn als „extrem“ oder „sehr“ innovationsfreudig. Das trifft vor allem auf große Unternehmen zu, sowohl in Bezug auf die Anzahl der Beschäftigten (1.000 und mehr = 28 Prozent) und den Umsatz (mehr als eine Milliarde Euro = 26 Prozent).

Den Begriff „Innovationsfreudigkeit“ bewerten die Befragten unterschiedlich: zum Beispiel als Streben, anderen bei der technologischen Entwicklung voraus zu sein und neue Software auszuprobieren, die für den Fortschritt der eigenen Organisation als nötig erachtet wird. Als innovationsfreudig bezeichnen sich auch Unternehmen, die viel in neue Technologien investieren oder laufend neue Produkte entwickeln.

» Ein Viertel der Befragten bezeichnet sich generell als „extrem“ oder „sehr“ innovationsfreudig. «



Wie innovationsfreudig stufen Sie Ihr eigenes Unternehmen ein?

Angaben in Prozent. Abfrage auf einer Skala von 1 (gar nicht innovationsfreudig) bis 10 (extrem innovationsfreudig). Basis: n = 340

Was tun?
Experten empfehlen



© stock.adobe.com / Sergey Nivens (auch S. 5)

„Lessons learned“ und
Best Practices von denen,
die es wissen müssen

SAP S/4HANA 2022



John Santic,
Director of Product Marketing, System Transformation, Celonis

„Betrachten Sie das Migrationsprojekt nicht nur als Migration von System A nach System B, sondern vielmehr als die Gelegenheit, Ihre gesamte Prozess- und Systemlandschaft zu reformieren. **Hier haben Sie die Chance, Ihre Systemmigration in eine echte Unternehmenstransformation zu verwandeln.“**

Volker Worthmann,
Business Manager S/4HANA Transformation bei Lufthansa Industry Solutions



„Der Business Value einer S/4HANA-Transformation liegt vor allem in ihrer Kombination mit den Funktionen der Business Technology Platform (BTP). Dazu zählen u.a. die Nutzung von SAP Analytics Cloud, die Entwicklungsumgebung für kundenspezifische Erweiterungen (Keep the Core Clean) oder die Nutzung von Standard-Business-Services (z.B. X-Rechnung) und RPA-Technologien, welche manuelle und repetitive Aufgaben automatisiert abarbeiten.“

„Eliminate, renovate, innovate ist das Leitmotiv unseres BLUEFIELD-Ansatzes. Es lässt SAP-Anwender frei entscheiden, wie tragfähig ihre bisherigen Investments für ihre individuelle Transformations-Roadmap sind. Auf Basis von Organisationseinheiten, Zeitscheiben oder freien Kriterien wie Nummernkreisen erstellen wir ‚multi-selektiv‘ eine hochpräzise und individuelle Blaupause, die viele vor- und nachgelagerte Schritte ressourcenoptimal vereint.“



Gregor Stöckler,
Chief Operating Officer bei SNP

Oliver Hafner,
Head of Cloud Managed Services bei Scheer



„Zu Beginn muss sich der aktuelle SAP-ERP-Kunde über die mit dem Projekt verbundenen Erwartungen klar sein und diese ausarbeiten. Die im Anschluss wichtigsten Punkte während der SAP-S/4HANA-Transformation sind **eine sorgfältige Planung, eine gewissenhafte Vorbereitung, das rechtzeitige Einbeziehen der User, ein saubererer Go-live und eine zum Business des Kunden passende Transformationsstrategie.** Dies alles wird mit einem erfahrenen Partner erreicht.“



Markus Wühr,
Teamleiter SAP-Strategie, SPIRIT/21

„Die Transformation auf S/4HANA ist kein reines IT-Projekt. Treiber für Komplexität sind vor allem Veränderungen auf Prozess- und Organisationsebene.

Unser Schlüssel für eine erfolgreiche S/4HANA-Transformation:

– die frühzeitige Einbindung eines Partners auf Augenhöhe,
– eine klare Fokussierung auf das Projektziel,
– Management Commitment und
– eine Changemanagement-Beratung, die die Transformation in allen Phasen begleitet.”

SAP S/4HANA Cloud ist genau das Richtige ERP für wachsende Unternehmen, denen Flexibilität und Anpassungsfähigkeit wichtig sind. **Durch schnelle Implementierungszeiten lassen sich Prozesse einfach ausrollen,** und dank der regelmäßigen Updates sind Sie in puncto Technologie und digitaler Prozesse sowie gesetzlicher Regularien und Innovationen immer auf dem neuesten Stand. Wenn sich Ihre Kerngeschäfte um standardisierte Prozesse wie Finanzbuchhaltung, Controlling, Vertrieb und Logistik drehen, ist die Cloud Variante genau das richtige für Sie.



Horst Lambauer,
Senior Director Cloud ERP, All for One Group

Blick in die Zukunft



Die inhaltliche Einordnung der Studienergebnisse – eine Marktperspektive

SAP S/4HANA 2022

© stock.adobe.com / envfx (auch S. 5)

Digitalisierung, Handlungsdruck und Business Value bestimmen Wechsel auf SAP S/4HANA

Um die digitale Transformation voranzubringen und neue Prozesse und Geschäftsmodelle zu realisieren, setzen viele Unternehmen inzwischen auf die ERP-Suite SAP S/4HANA.

Von Andreas Schaffry

35 Prozent der Befragten nutzen **→ SAP S/4HANA** oder eine Cloud-Version im Rahmen von RISE with SAP, 37 Prozent planen die Implementierung. Am weitesten verbreitet ist die Software bei Firmen mit über einer Milliarde Euro Jahresumsatz (44 Prozent) und 1.000 und mehr Beschäftigten (41 Prozent).

Mehr als zwei Drittel der Befragten (69 Prozent) planen den Umstieg innerhalb der kommenden zwölf Monate, knapp ein Viertel (23 Prozent) will in den nächsten zwei bis drei Jahren wechseln. Es verwundert nicht, dass beim Umstieg auf SAP S/4HANA aufs Tempo gedrückt wird, da 82 Prozent der Firmen den Wechsel unter Handlungsdruck vollziehen oder vollzogen haben. Ein Grund dafür könnte darin liegen, dass Ende 2027 die Mainstreamwartung sowohl für SAP ERP wie auch für die SAP Business Suite ausläuft,

SAP S/4HANA muss Mehrwert bieten

Als wichtigsten Grund für den Umstieg nennt ein Viertel der Befragten den Wunsch nach Prozessoptimierung und nach geschäftlicher und digitaler Transformation, 23 Prozent sind in erster Linie an den neuen SAP-S/4HANA-Funktionen interessiert. Während sich bis vor Kurzem die Mehrzahl der Unternehmen für die On-Premises-Version entschieden hat, planen heute 42 Prozent den Um- oder Einstieg mit **→ RISE with SAP** – ein eindeutiger Paradigmenwechsel.

Wer auf SAP S/4HANA wechselt, erwartet einen konkreten, „sehr großen“ beziehungsweise „großen“ (43 Prozent) oder zumindest „eher großen“ (44 Prozent) Nutzen für das Business: allen voran die Möglichkeit zur schnellen und flexiblen Anpassung an neue geschäftliche Herausforderungen (57 Prozent), einfachere und effizientere Geschäftsprozesse (49 Prozent) und Kosteneinsparungen (47 Prozent).

81 Prozent der Befragten sind außerdem überzeugt, dass die neue ERP-Suite für die digitale Transformation ihres Unternehmens von „entscheidender“, „sehr großer“ oder „großer“ Bedeutung ist. Der SAP-S/4HANA-Umstieg gilt zudem als „unabdingbar“, um neue Geschäftsfelder zu erschließen und Innovationen zu fördern. Die Studie zeigt allerdings, dass die dafür nötigen IT- und Softwareinnovationen vielerorts auch außerhalb der SAP-Welt entwickelt werden.

Erfolgskriterien für den Umstieg auf SAP S/4HANA

Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der Migration oder Neueinführung ist ein strategischer Ansatz. In dieser Beziehung sind die Unternehmen allerdings gut aufgestellt: 37 Prozent verfügen bereits über eine spezielle Migrationsstrategie, bei 17 Prozent ist sie in Vorbereitung, 41 Prozent vollziehen den Wechsel im Rahmen ihrer allgemeinen

SAP-Strategie. Interessant: Bei 86 Prozent der Befragten ist der Umstieg zugleich Bestandteil eines umfassenderen Changeprogramms.

Genauso wichtig für den Erfolg ist es, die eigenen Prozesse und Workflows im Vorfeld auf den Prüfstand zu stellen. Die meisten Unternehmen haben ihre Hausaufgaben in dieser Hinsicht gemacht: 91 Prozent der Befragten geben an, die nötigen Prozess- und Workflowanalysen entweder „grundlegend" (30 Prozent) oder „zumindest in Teilen" (61 Prozent) durchzuführen.

Das größte Kopfzerbrechen bereitet 40 Prozent der Befragten, allen voran den Fachbereichen (52 Prozent), das für die Transformation nötige Fach- und IT-Wissen, knapp ein Drittel (32 Prozent) macht sich Gedanken wegen des Know-hows für den Betrieb der Software und 31 Prozent wegen der Kenntnisse ihrer Fachbereiche in Bezug auf neue SAP-Funktionen.

Ausreichend Zeit für den Wechsel einplanen

Als Methode für die Durchführung des Wechsels auf SAP S/4HANA wählt ein Drittel der Befragten einen Mix aus Greenfield- und **→ Brownfield-Ansatz,** 31 Prozent entscheiden sich für eine System Conversion mithilfe des Brownfield-Ansatzes, 22 Prozent für den **→ Greenfield-Ansatz,** also die komplette Neueinführung. Diese Methode kommt aber nur für Firmen infrage, die bislang noch keine SAP-Software einsetzen oder aber SAP ERP in einer Multi-ERP-Umgebung verwenden.

Zwei Drittel der Befragten gehen „voll und ganz" beziehungsweise „eher" davon aus, dass die Integration von SAP S/4HANA in ihre IT-Landschaft mit größerem Aufwand verbunden ist, als es von SAP kommuniziert wird. Das bedeutet: Abhängig vom Umfang und von der Komplexität ist für den Umstieg ausreichend Zeit einzuplanen. Über die Hälfte der Befragten (52 Prozent) hat ein bis zwei Jahre, knapp ein Viertel (24 Prozent) zwischen zwei und vier Jahre für das Projekt veranschlagt, und rund ein Fünftel (21 Prozent) rechnet mit weniger als zwölf Monaten.

Mit SAP BTP zum intelligenten Unternehmen

Intern zeichnet in erster Linie die IT-Organisation (56 Prozent) verantwortlich für ein solches SAP-S/4HANA-Projekt, während Geschäftsführung und Vorstand (jeweils zwölf Prozent) sowie die Fachbereiche (13 Prozent) lediglich eine Nebenrolle spielen. Im Zuge des Umstiegs wird auch häufig auf die Expertise externer Dienstleister zurückgegriffen, sei es langfristig (34 Prozent) oder lediglich für den Einführungszeitraum (44 Prozent).

Die Studie beleuchtet darüber hinaus die Rolle der **→ SAP Business Technology Platform (SAP BTP).** Eine große Anzahl von Unternehmen nutzen in Verbindung mit SAP S/4HANA inzwischen Dienste, Funktionen und Lösungen dieser Plattform oder haben dies vor und schaffen so die Voraussetzung für den Aufbau eines „intelligent Enterprise".

CIO-Agenda 2022

Daten zur allgemeinen Einschätzung der Marktlage



© stock.adobe.com / pressmaster (auch S. 5)

Exklusive Einblicke: Wie IT-Verantwortliche das Business in Gegenwart und Zukunft gestalten

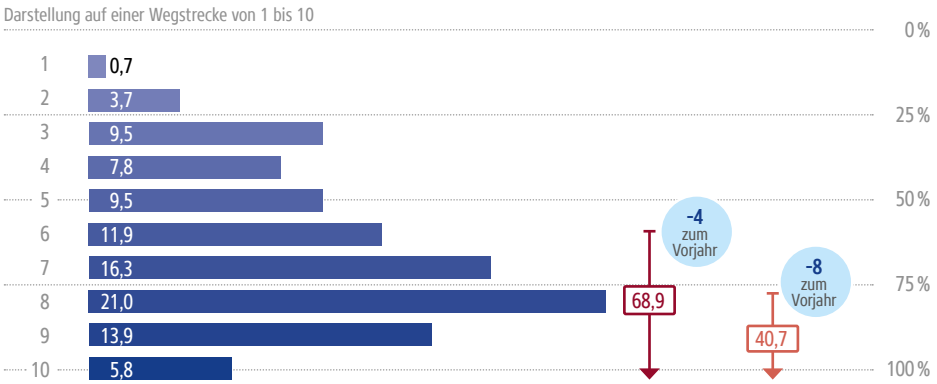
SAP S/4HANA 2022

CIO-Agenda 2022

Alle Angaben in Prozent

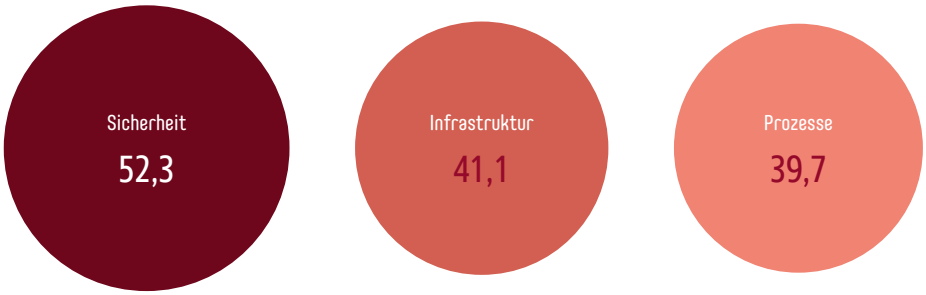
Auf dem Weg der digitalen Transformation

Knapp 69 Prozent der befragten CIOs sehen sich und ihre Unternehmen **auf der zweiten Hälfte des Weges**, **41 Prozent auf dem letzten Viertel**. Beide Werte liegen unter denen des Vorjahres (-4 bzw. -8 Prozentpunkte).



Mehr Geld für Security

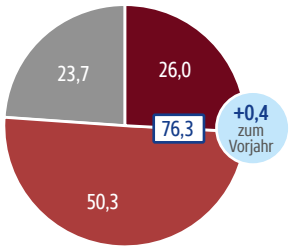
Die substanziellsten IT-Investments der kommenden drei Jahre wollen die CIOs im Bereich IT-Sicherheit tätigen. Infrastruktur und Prozesse folgen mit deutlichem Abstand auf den weiteren Plätzen.



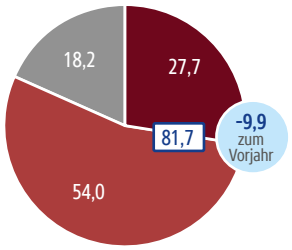
Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle

76 Prozent der Unternehmen verfügen über grundlegende Prozesse und Strukturen dafür – der Wert entspricht dem des Vorjahres. In den Unternehmen mit mehr als 10 Millionen Euro jährlichem IT-Budget liegt er mit **82 Prozent** hingegen fast zehn Prozentpunkte unter dem von 2021.

Gesamtergebnis



Ergebnis-Split nach IT-Budget (> 10 Mio. Euro)

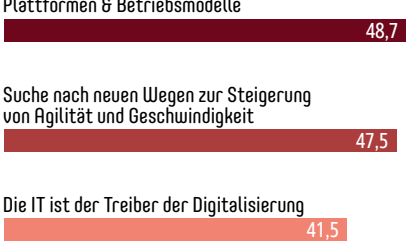


- Ja, in ausgeprägtem Maße
- Ja, in ausreichendem Maße
- Nein, in nicht ausreichendem Maße / Nein, die derzeitigen Prozesse und Strukturen sind sehr hinderlich.

Innovative Treiber

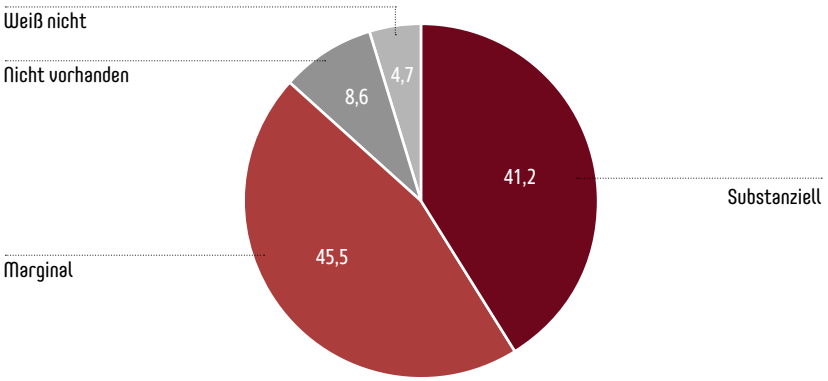
Die meisten CIOs / IT-Führungskräfte sehen sich langfristig als Erschaffer und Betreiber neuer digitaler Plattformen und Betriebsmodelle sowie als Wegbereiter von mehr Agilität und Geschwindigkeit in ihren Unternehmen.

Fokus von CIO / IT-Leitung in 5 Jahren:



Cloud-Investitionen – weniger ist mehr

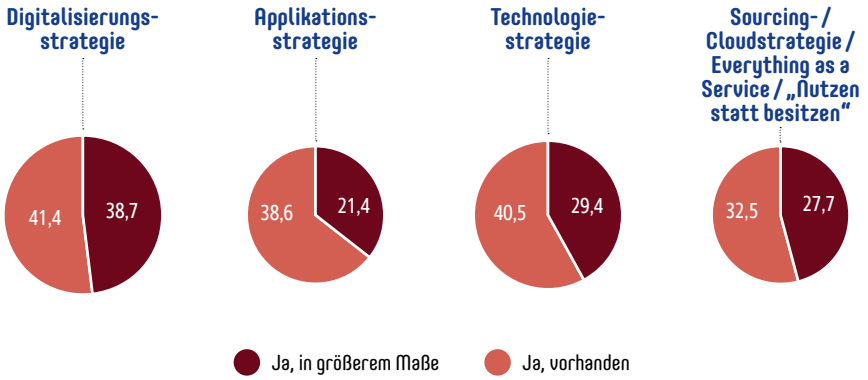
Während **41 Prozent** der Befragten in den nächsten drei Jahren substanziell in Cloud-Technologie und -Services investieren möchten, plant eine Mehrheit von **46 Prozent** dort lediglich marginale Investments.



Ein Studienprojekt Studienprojekt von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE in Kooperation mit Horváth Digital und der WHU – Otto Beisheim School of Management.

Dedizierte Strategien

80 Prozent der deutschen Unternehmen haben eine Digitalisierungsstrategie, 70 Prozent eine Technologiestrategie. Mit einer dedizierten Sourcing-/Cloudstrategie oder einer Applikationsstrategie warten nur je 60 Prozent auf.



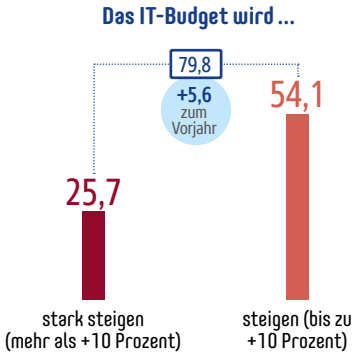
Automatisierung verändert alles

Fast jeder vierte Befragte (24 Prozent) erwartet, dass die Automatisierung das Geschäftsmodell des eigenen Unternehmens in den kommenden drei Jahren „umwälzend verändern“ wird. Ein auch nur annähernd großes Veränderungspotenzial wird keinem anderen IT-Trend zugetraut.



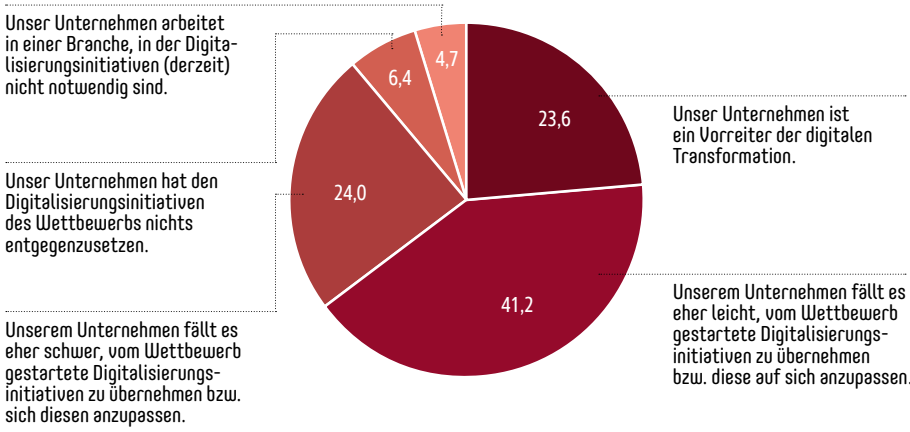
Starke Investitionen in die digitale Zukunft

Das Gesamt-IT-Budget wird bei 80 Prozent der Befragten (signifikant) steigen – allen voran auch zur besseren Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategien. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 74 Prozent, vor zwei Jahren bei 66 Prozent.



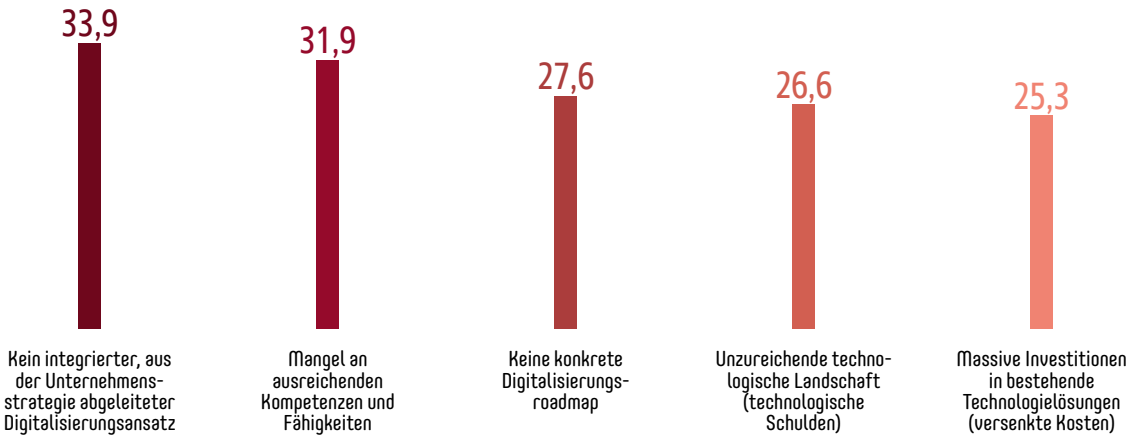
Pioniere und Fast Follower

Fast zwei Drittel der CIOs sehen sich als **Vorreiter (24 Prozent)** oder **Fast Follower (41 Prozent)** für Digitalisierungsinitiativen.



Hemmschuh fehlende Strategieintegration

In jedem dritten Unternehmen fehlt ein aus der Unternehmensstrategie abgeleiteter integrierter Digitalisierungsansatz – auch eine zeitliche Roadmap für den digitalen Wandel sucht man vielerorts vergeblich. Von ausreichendem Know-how ganz zu schweigen.



Grundgesamtheit:
Oberste (IT-)Verantwortliche von Unternehmen in der DACH-Region: strategische (IT-)Entscheider und Entscheiderinnen im C-Level-Bereich und in den Fachbereichen (LoBs), IT-Entscheider und IT-Spezialisten aus dem IT-Bereich.

Gesamtstichprobe:
304 abgeschlossene und qualifizierte Interviews

Untersuchungszeitraum:
6. bis 14. Dezember 2021

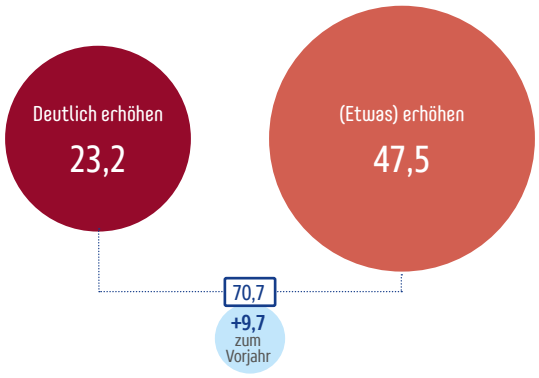
Methode:
Online-Umfrage (CAWI)

CIO-Agenda 2022

Alle Angaben in Prozent

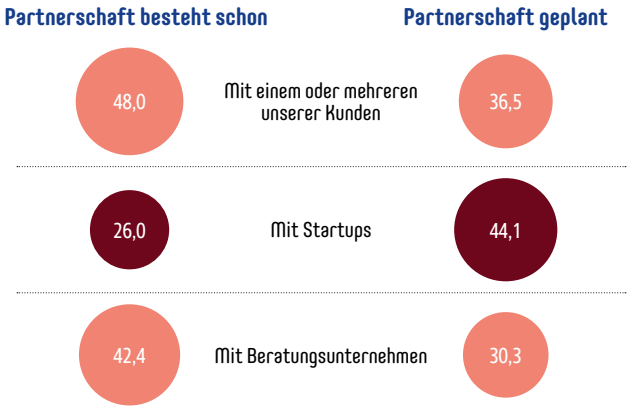
Deutlich mehr IT-Mitarbeitende für den Erfolg

Die Zahl der IT-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter soll in **über 70 Prozent der Unternehmen** (deutlich) erhöht werden. Das sind fast zehn Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.



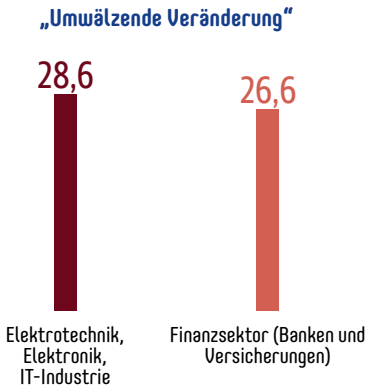
Kooperation mit Startups soll ausgebaut werden

Unternehmen arbeiten bei Digitalisierungsprojekten vor allem mit eigenen Kunden oder Beratern zusammen. Die noch eher wenig ausgeprägte Kooperation mit **Startups** wollen viele der Befragten ausbauen.



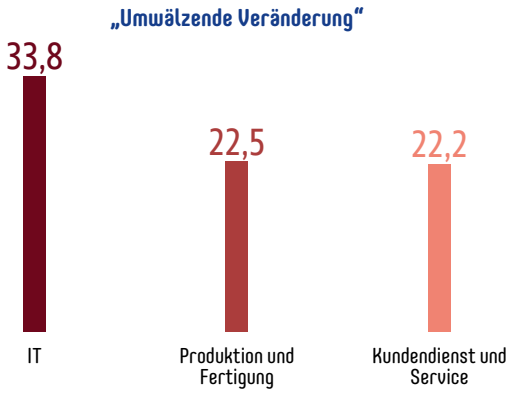
IT-Industrie und Banken / Versicherungen mit den größten Veränderungen

Die CIOs schätzen vor allem die Branchen **Elektronik / IT** und **Banken / Versicherungen** als stark vom digitalen Wandel betroffen ein. Das war auch im vergangenen Jahr schon so.



Produktion, IT und Service wandeln sich stark

Fragt man nach den einzelnen Unternehmensbereichen, die vom digitalen Wandel am stärksten beeinflusst und verändert werden, so sehen die befragten CIOs ihren eigenen Bereich, die **IT**, deutlich betroffen. Auch hier gibt es im Vorjahrsvergleich kaum Veränderungen.



Executive Summary

Der Weg der Veränderung ist lang und steinig – Kurven und Sackgassen nicht ausgeschlossen. Sahen 2021 noch knapp die Hälfte der im Rahmen der „CIO-Agenda" befragten (IT-)Entscheiderinnen und Entscheider sich und ihre Unternehmen auf dem letzten Viertel des Weges der digitalen Transformation, so sind es 2022 nur mehr 41 Prozent. Stellenweise ist der Weg also beschwerlicher geworden – nicht nur durch pandemiebedingte Bremsklötze im Sinne teils aufgeschobener Investitionen. Es fehlt vielerorts an klaren Konzepten und Strategien, wie der Wandel geplant und durchgezogen werden soll – und am Know-how. Das bremst die CIOs aus, die sich selbst als Wegbereiter neuer digitaler Plattformen und Betriebsmodelle verstehen sowie als Pioniere für mehr Agilität und Geschwindigkeit.

Wie lang der Weg noch sein wird und ob er jemals endet – diese Fragen werden auch 2022 nicht abschließend beantwortet werden können. Klar ist, dass er zunehmend mit goldenen Trittsteinen gepflastert scheint – vielleicht gerade auch wegen der erwähnten Hindernisse: Für dieses Jahr erhöhen vier von fünf Unternehmen ihre IT-Gesamtbudgets – teils sehr deutlich – vor allem auch deshalb, um mit den Vorreitern der Digitalisierung Schritt halten zu können. Im vergangenen Jahr waren es sechs Prozentpunkte, vor zwei Jahren sogar 14 Prozentpunkte weniger. Und es ist nicht absehbar, warum diese Entwicklung im kommenden Jahr abrupt enden sollte. Am Geld wird der digitale Wandel also wohl nicht scheitern.

Studienpartner stellen sich vor



© stock.adobe.com / Sergey Nivens (auch S. 5)

Scheer, SNP, All for One Group, Celonis,
Lufthansa Industry Solutions, SPIRIT/21

SAP S/4HANA 2022



DIGITALE TRANSFORMATION – DIE CHANCE, IHR UNTERNEHMEN PROZESSORIENTIERT NEU ZU DENKEN

Schnell und sicher nach SAP S/4HANA – schließt das eine das andere nicht aus? Oliver Hafner, Head of Cloud Managed Services der Scheer GmbH, sagt „nein“ und erklärt Ihnen den Transformation-Approach der Scheer Gruppe.

Herr Hafner, wo sehen Sie Herausforderungen für den Kunden bei der SAP-S/4HANA-Transformation?

Oliver Hafner: Viele Wege führen zum Ziel – das gilt auch bei der SAP-S/4HANA-Transformation. Die verschiedenen SAP-S/4HANA-Implementierungsoptionen und -Transformations-Pfade bergen unterschiedlich komplexe Herausforderungen. Zunächst stellt sich u.a. die Frage nach dem Deployment-Modell: On-Premises oder Cloud? Welche Cloud-Option: public, private oder hybrid? Aber auch die Wahl des Transformationswegs (Greenfield, Brownfield, BLUEFIELD™) stellt Kunden vor komplexe Fragestellungen. Welche Option am besten geeignet ist, hängt vom Budget und Zeitrahmen eines Unternehmens sowie von der aktuellen Situation und dem gewünschten Zielbild ab. So kann die Komplexität der Systemlandschaft eines Kunden, bestehend aus SAP und non-SAP-Systemen, richtungsweisend für die geeignete Implementierungsmethode sein.

Oft erkennen wir in den Geschäftsprozessen unserer Kunden weiterhin eine geringe Prozesstransparenz sowie die Notwendigkeit einer faktenbasierten Prozessanalyse zur Vorbereitung von Transformations- und Digitalisierungsprojekten. Denn die Evaluierung und Optimierung von Prozessen ist ein wichtiger Schritt direkt am Anfang einer Einführung von SAP S/4HANA. Prozesse spiegeln die DNA eines Unternehmens wider und müssen daher effizient laufen, um den Erfolg einer Transformation zu ermöglichen.

Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?

Oliver Hafner: Die Menschen bei Scheer sind Prozess-Experten. Wir denken die Digitalisierung unserer Kunden End-to-End. So bringen wir Business und IT über die Prozesse als verbindendes Element zusammen.

Die Wege nach SAP S/4HANA unterscheiden sich grundlegend in Herangehensweise und Technik. Der zeitliche und finanzielle Aufwand sowie das Ergebnis der unterschiedlichen Ansätze sind bei realistischer End-to-End-Betrachtung vergleichbar. Dennoch muss der geeignete Weg für jedes Unternehmen sehr gut überlegt sein und individuell an die Kundensituation angepasst werden.



„Ohne die passende Unterstützung kann der Weg zum intelligenten Unternehmen ein steiniger sein. Mit BPI-Lösungen sowie unserer SAP- und Prozess-Expertise vereinfachen und beschleunigen wir Ihre Transformation. Wagen auch Sie den Schritt!“

Oliver Hafner, Head of Cloud Managed Services, Scheer GmbH

Wir werden oft gefragt, wie man die Transformation nach SAP S/4HANA am besten angeht. Unsere bewährte Vorgehensweise zeigt Kunden den optimalen Weg für ihr Unternehmen. Als Basis dient ein Check-up-Workshop.

In diesem analysieren wir die individuelle IT-Infrastruktur und Ausgangssituation. Im eigentlichen Vorprojekt, dem Transformation Roadmap Design, betrachten wir die Unternehmensprozesse und erstellen Anforderungs- und Machbarkeitsanalysen. Weiterhin stellen wir unseren Kunden die neuesten SAP UX-Technologien vor, prüfen ihre Eigenentwicklungen und besprechen ggf. Fehlerprotokolle. Aus all diesen Erkenntnissen erstellen wir dann eine individuelle SAP S/4HANA Roadmap, empfehlen ein geeignetes Umstellungsszenario und erläutern die nächsten Maßnahmen und Schritte.

Was macht den Transformations-Ansatz von Scheer so besonders?

Oliver Hafner: Es ist wichtig sich als SAP-Kunde zu Beginn eines SAP-S/4HANA-Umstiegs die richtigen Fragen zu stellen oder sich die richtigen Fragen stellen zu lassen. Wir begleiten Kunden von der Planung über die eigentliche Transformation bis hin zu Go-live, Hypercare und regulärem Betrieb.

Wir nutzen hier etablierte Checks, Software-Produkte, Methodiken (Scheer performanceREADY) und Vorgehensweisen, die einen hohen Grad an Automatisierung und Standardisierung ermöglichen. Das Besondere dabei ist unser starker Fokus auf Prozesse, denn diese liegen in unserer DNA und sind die Basis unseres Handelns. Das Transformationstemplate reichern wir mittels prozessorientierter Analysekomponenten um gemessene Prozessleistungselemente an. Durch unsere strategische SAP-Partnerschaft und die gemeinsamen BPI(Business Process Intelligence)-Lösungen unterstützen wir Kunden mit realen Fakten und detaillierten Analysen und bereiten sie optimal auf Transformationsprojekte vor. Somit können wir für unsere Kunden den Umstieg auf SAP S/4HANA schnell, sicher und kosteneffizient gestalten und das unter voller Kostentransparenz. Mit dem Ziel, den Business Value unserer Kunden zu maximieren, stehen wir ihnen auch in der Zukunft – nach der erfolgreichen Transformation – weiterhin als verlässlicher Partner beim sicheren Betrieb der IT-Systeme zur Seite.

Scheer S/4HANA Transformation Factory

Der Transformation Factory Ansatz der Scheer Gruppe bietet ein standardisiertes Vorgehen und eine sichere Roadmap für die SAP-S/4HANA-Transformation. Sie setzt sich aus einem dedizierten Projektteam inklusive SAP Solution Architekten sowie zertifizierten Mitarbeitern im Bereich Transformation zusammen.

Der Vorteil liegt in einem softwarebasierten und erprobten Ansatz. Dieser wird durch ein fest definiertes Regelwerk geleitet und ermöglicht eine hohe Audit- und Revisionssicherheit für Kunden. Ein weiterer entscheidender Vorteil ist, Vorprojekte in die eigentliche Transformation hinein zu integrieren, was zu einer schnelleren Umsetzung des Projektes führt.

Mithilfe des standardisierten Vorgehens und einer sicheren Roadmap können beispielsweise Preissicherheit, ein reduziertes Risiko und eine verkürzte Laufzeit realisiert werden.

Das Wichtigste hierbei: Der Transformationsansatz ist unabhängig vom gewählten Deployment-Modell und bietet Kunden somit zusätzlich mehr Flexibilität bei der Wahl ihres Systembetriebs.

Um Kunden optimal bei ihrer SAP-S/4HANA-Transformation zu begleiten, hat Scheer gemeinsam mit SNP verschiedene Packages für unterschiedliche Anforderungen zusammengestellt. Der Mehrwert für Kunden? Scheer bietet langjährige prozessorientierte Migrationsexpertise kombiniert mit einer softwarebasierten, somit stark automatisierten Vorgehensweise, um Kunden schnell und sicher nach SAP S/4HANA zu bringen. Mit der End-to-End-Prozess-Expertise ermöglicht Scheer eine ganzheitliche Steuerung und Betreuung, die über ein reines SAP-Projekt hinausgeht.

SAP-S/4HANA-Transformation – machen Sie es wie die Humboldt-Universität

Einzigartiger SAP-Leistungsumfang zur Digitalisierung von Verwaltung und Fakultäten an der renommierten Humboldt-Universität zu Berlin. Bis 2023 entsteht zusammen mit dem Implementierungspartner Scheer eine einheitliche und integrierte SAP-Landschaft zur Verwaltung von Finanzen, Personal, Gebäuden und Flächen sowie für das Beschaffungs- und Berichtswesen. Der erste große Schritt ist bereits getan: Seit Januar 2021 arbeitet die Humboldt-Universität produktiv mit der neuen SAP-Landschaft.

„Wir sind froh, Scheer für dieses Projekt gewonnen zu haben. Scheer hat es verstanden, sehr einfühlsam auf die Belange und Bedürfnisse der Humboldt-Universität zu Berlin einzugehen."

Dr. Ludwig Kronthaler, Vizepräsident für Haushalt, Personal und Technik | Humboldt-Universität zu Berlin

Wann starten Sie Ihre SAP-S/4HANA-Transformation?

Kommen Sie auf uns zu!

Scheer

Scheer GmbH
Uni-Campus Nord, 66123 Saarbrücken
Telefon: +49 681 96777-0
E-Mail: info@scheer-group.com
www.scheer-group.com



Transformation gestalten. Chancen nutzen.

Mit SNP schnell und sicher nach SAP S/4HANA

Weltweit stehen Unternehmen vor dem Umstieg auf S/4HANA. Eine Herausforderung, die enorme Chancen birgt. Der Einsatz spezieller Transformationssoftware sichert das Gelingen dieser wichtigen Zukunftsprojekte.

Jörg Kaschytza hat als VP Global Solutioning beim Heidelberger Softwareunternehmen SNP schon viele Unternehmen und Konzerne bei der S/4-Umstellung beraten und begleitet. Was bestimmt seiner Meinung nach den Projekterfolg?

Für den erfolgreichen Wechsel nach S/4HANA sind eine umfassende Analyse des Ist-Zustandes der Systeme und die gründliche Planung unumgänglich. Zudem sichern Unternehmen das Gelingen mit einem standardisierten Verfahren und

einem industrialisierten Migrationsansatz. S/4HANA ebnet den Weg in die digitale Zukunft. Versäumen Unternehmen es im Vorfeld, die strategischen Rahmenbedingungen zu analysieren und eine daraus abgeleitete Roadmap zu definieren, führt das zu einer unnötigen Komplexität und der Gefahr, Ziele zu verfehlen.

Was genau ist ein industrialisierter Ansatz und weshalb ist er zielführend?

Unternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben möchten, können sich extreme Langzeitprojekte nicht leisten. Sie müssen ihre definierten Ziele zeitnah erreichen. Möglich wird dies durch die „Industrialisierung" von Transformationsprojekten und komplexen S/4HANA-Einführungen.



Jörg Kaschytza
Vice President of Global Solutioning & Enablement, SNP

Mithilfe automatisierter szenarienbasierter Transformationssoftware sowie eines softwaregestützten Projektmonitorings über alle Projektphasen hinweg kann dies erfolgreich realisiert werden. Wir bei SNP haben dafür einen eigenen Ansatz entwickelt, der sich BLUEFIELD™ nennt und unsere Transformationssoftware CrystalBridge® auf S/4HANA und andere Szenarien anwendet. Wir bieten unseren Kunden damit maximale Transparenz, höchste Flexibilität und jederzeit Kontrolle über ihr Projekt.

Transformation braucht Flexibilität

Unternehmen gehen mit unterschiedlichen Voraussetzungen und Anforderungen in ein Transformationsprojekt. Mit dem Wechsel nach S/4 und in die Cloud wollen sie Geschäftsprozesse schnell digitalisieren und Innovationspotentiale voll ausschöpfen. Sie wollen Investitionen aus der Vergangenheit sichern und gleichzeitig notwendige Innovationen einführen. Das ermöglicht ein selektiver Datenmigrationsansatz mit einer flexiblen Umstrukturierung von Stammdaten, Organisationsmodellen und Geschäftsprozessen. Damit wählen Unternehmen nur die historischen Daten aus, die in den künftigen Systemen benötigt werden. Übrige Daten werden im Archiv konserviert, wo sie weiterhin verfügbar bleiben. Daraus ergeben sich Synergie-Effekte: Der Zeitbedarf für die tatsächliche Umstellung ist typischerweise erheblich geringer als mit klassischen Projektansätzen. Einer der Gründe besteht darin, dass bestimmte Vorprojekte, wie die Vorab-Einführung von Business Partnern, gekoppelt werden können. Diese Zeitersparnis schlägt sich wiederum in Kostenvorteilen nieder.

Kurz zusammengefasst können Unternehmen mit einer flexiblen und selektiven Methodik schneller, sicherer und kostengünstiger auf SAP S/4HANA umsteigen und dennoch Bereinigungen, Harmonisierungen und Innovationen in einem Projekt unterbringen. Mit seiner innovativen Software und dem selektiven Datenmigrationsansatz hat SNP allein im Jahr 2021 über 120 SAP S/4-Migrationen erfolgreich begleitet.

WIR STEIGERN DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VON UNTERNEHMEN IN EINER DIGITALEN WELT.



„VOR ALLEM IM MITTELSTAND WÄCHST DIE BEREITSCHAFT, CLOUD ERP ZU NUTZEN, SOBALD ES DAS GESCHÄFTSMODELL ERFORDERT."

HORST LAMBAUER,
SENIOR DIRECTOR CLOUD ERP
ALL FOR ONE GROUP

In der All for One Group geben 2500 Expertinnen und Experten täglich ihr Bestes, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu steigern. Dabei bringen wir die Facetten, die für den Wettbewerbsvorteil mit entscheidend sind, zusammen und unterstützen mehr als 3000 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bei ihrer Unternehmenstransformation und dem Ausbau ihrer Wettbewerbsstärke.

DEN KUNDEN ZUR NUMMER 1 MACHEN

In einem Marktumfeld, das immer dynamischer und einer Welt, die immer digitaler wird, sind die Handlungsfelder so groß wie unterschiedlich – vom intelligenten ERP bis zu New Work von Customer Experience bis zum IT-Betrieb.

Wir wollen in jedem einzelnen Handlungsfeld, in allen Themen, die unsere Kunden beschäftigen, erstklassige Expertise anbieten. Daher besteht die All for One Group aus unterschiedlichen, spezialisierten Tochtergesellschaften und Units, die alle wesentlichen Kompetenzen unter einem Dach vereinen: Strategie- und Managementberatung, Prozessberatung, Branchen-Expertise und Technologie-Know-how, IT-Beratung und -Services sowie Transformationsmanagement.

Wir sind davon überzeugt, dass unsere Kunden am meisten profitieren, wenn wir alle Leistungen integriert und aus einer Hand anbieten. Darauf legen wir großen Wert – genauso wie auf die Vernetzung und das Zusammenspiel unserer Spezialisten. Denn im täglichen Business hängen die einzelnen Handlungsfelder oft zusammen.

Diesen Gedanken trägt die All for One Group seit April 2019 auch nach außen: Spezialisierte Tochtergesellschaften und Units bauen ihre jeweilige Expertise immer weiter aus, arbeiten einheitlich unter dem Dach der All for One Group, treten im äußeren Erscheinungsbild einheitlich auf und haben vor allem ein gemeinsames Ziel: Den Kunden in seinem Markt zur Nummer Eins zu machen. Das ist unsere Vision und selbstgestellte Aufgabe. Mit dem geballten Know-how der All for One Group sind unsere Kunden ihren Wettbewerbern immer eine Idee voraus:

ONE IDEA AHEAD.

Unsere Erfahrungen der letzten Jahre mit den cloudbasierten ERP-Lösungen SAP Business ByDesign und SAP S/4HANA Cloud, sowie die unterstützenden Abläufe in angrenzenden Systemen, ist in spezifische Best-Practice Szenarien sowie in von uns entwickelten Add-On-Produkte eingeflossen. Egal in welcher Branche Sie tätig sind mit unseren Apps & Services können Sie Ihre Cloud ERP-Plattform noch besser an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

Unsere Cloud ERP-Expertise für sämtliche Prozesse von und in Dienstleistungs-, Fertigungs- und Handelsunternehmen stammt von rund 400 erfolgreich umgesetzten Projekten. Wir kennen und können die Abläufe und Prozesse in diesen Branchen, wissen um ihre sensitiven Stellen und wo eine systemgestützte Optimierung veritable Vorteile erwirtschaften kann.

ERP aus der Cloud wird für viele Unternehmen immer interessanter. Gerade wenn es um die digitale Transformation geht, braucht es Agilität und Flexibilität.

Wir sind der Meinung: **das ERP-Betriebsmodell der Zukunft ist die Cloud.**

all for one
Group

All for One Steeb
c/o All for One Group SE
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt
www.allforonesteeb.com

info@all-for-one.com
+49 711 788 07-0



„Eine Systemmigration ist nicht nur ein IT-Projekt“

Im Interview erklärt John Santic, Director of Product Marketing bei Celonis, wie die Migration zu S/4HANA Anstoß einer umfassenden Unternehmenstransformation werden kann.

Herr Santic, kaum ein Thema wird von CIOs so intensiv diskutiert wie die Umstellung auf S/4HANA. Können es sich Unternehmen überhaupt leisten, nicht zu migrieren?
Nicht wirklich. Wenn Unternehmen schnell und in großem Umfang Innovationen vorantreiben wollen, müssen sie ihr ERP-System modernisieren. Die Technologie entwickelt sich rasant und SAP-Kunden erkennen, dass Support-Fristen nicht ewig umgangen werden können.

Obwohl sich das Ende des Supports für SAP ECC abzeichnet, zögern viele Unternehmen noch mit der Umstellung. Woran liegt das?
Hierfür gibt es zwei Gründe: Große Unternehmen stehen zum einen vor einem riesigen Berg technischer Schulden. Infolge jahrzehntelanger Systemanpassungen sind Unternehmensprozesse heute so komplex wie nie. Das steigert das Risiko und die Kosten einer Migration. Zum anderen sehen viele Unternehmen einfach keinen ROI, wenn es um S/4HANA geht. Obwohl die Support-Frist 2027 näher rückt, widmen sie sich zunächst anderen Projekten, von denen sie sich mehr versprechen.

Sie haben das Problem des ausbleibenden ROI angesprochen. Warum tun sich viele Unternehmen mit ihrer S/4HANA-Transformation schwer?
Eine Systemmigration lässt sich mit einem Reifenwechsel am fahrenden Auto vergleichen. Laut BCG überschreiten 60 % der ERP-Migrationen den Zeitplan, was wiederum die Kosten steigert. Und das liegt vor allem an der Komplexität der Unternehmensprozesse. Heutige Arbeitsabläufe durchlaufen Hunderte von Systemen und bilden so den Nährboden für versteckte Ineffizienzen. Um diese Komplexität zu überwinden, benötigen Unternehmen Echtzeitdaten, Prozessintelligenz und gezielte

Maßnahmen, um das Projekt von Anfang bis Ende voranzutreiben. Genau hierbei kann Celonis (und ein guter Implementierungspartner) helfen.

Können Sie uns die Technologie hinter Celonis näher erläutern?
Das Celonis Execution Management System (EMS) nutzt marktführende Process-Mining-Technologie, künstliche Intelligenz und Machine Learning, um Ineffizienzen in Prozessen aufzudecken und zu beheben. Es liefert nicht nur die Daten und die Intelligenz, um zu verstehen, welche Probleme zuerst behoben werden müssen, sondern auch die passenden Maßnahmen, um Performance-Killer endgültig zu beseitigen. Genau damit haben sich Unternehmen bisher schwergetan.

Dank seiner Plattformunabhängigkeit ist das EMS auch die Technologie der Wahl für über 300 Integrationspartner. Das EMS bietet eine objektive Sicht auf die gesamte Prozesslandschaft, unabhängig davon, wie viele SAP-Instanzen ein Unternehmen hat oder wie viele Nicht-SAP-Systeme es berührt. Das ist essenziell, um einen soliden Business Case aufzubauen und die Migration von Anfang an abzusichern.

Warum sollte Celonis ein Kernbestandteil jeder S/4HANA-Migration sein?
Eine Systemmigration ist niemals nur ein IT-Projekt, sondern bietet die Gelegenheit, eine unternehmensweite Transformation voranzutreiben. Software-Anbieter wie SAP können allerdings nur bedingt zu dieser übergreifenden Transformation beitragen: Schließlich haben sie erst die Komplexität geschaffen, von der die Kunden wegkommen wollen. Mit dem EMS können Unternehmen einen neutralen Ansatz verfolgen, indem sie ihre gesamte Systemlandschaft über SAP hinaus umgestalten.

Und wie genau kann das aussehen?
Vor der Migration schafft das EMS ein tiefes Prozessverständnis, um Prozesse zu standardisieren und zu harmonisieren, einen messbaren Business Case zu erstellen und den Business Impact der Transformation zu simulieren. Während der Migration hilft Celonis, die Prozessdokumentation zu automatisieren, eine objektive Fit-Gap-Analyse durchzuführen und das Ausmaß und den tatsächlichen Mehrwert individueller Systemanpassungen zu verstehen. Nach der Migration kann Celonis bei der Benutzerakzeptanz und dem Go-live helfen, die Geschäftsperformance messen und die Grundlage für eine kontinuierliche Prozessverbesserung schaffen, um die Wertschöpfung zu maximieren.



„Eine Systemmigration lässt sich mit einem Reifenwechsel am fahrenden Auto vergleichen."

John Santic, Director of Product Marketing, System Transformation, Celonis

Letztendlich bringt Celonis das gesamte Unternehmen zusammen. Es liefert objektive Daten, damit sich alle Beteiligten auf das Wesentliche konzentrieren können: Performance zu steigern und Ergebnisse zu optimieren.

Celonis Deutschland GmbH
Theresienstraße 6, 80333 München
Telefon: +49 89 4161596 70
www.celonis.com

Lufthansa Industry Solutions

Ihr Partner für die digitale Transformation

Ob es darum geht, eine unternehmensweite Digitalisierungsstrategie zu entwickeln, mit Hilfe von IT-Services Maschinen miteinander zu vernetzen oder mobile Plattformen für unternehmensübergreifende Kollaboration bereitzustellen: Immer, wenn Unternehmen die Digitalisierung angehen wollen, ist Lufthansa Industry Solutions die richtige Wahl.

Unsere Kundenbasis umfasst mehr als 300 Unternehmen in unterschiedlichen Branchen. Sie zählen zur Luftfahrt, sind in der Logistik und im Transport zu Hause. Sie stammen aus der Industrie und Automobilbranche oder sind im Verlagsgeschäft, Tourismus, Energie- oder Healthcare-Sektor tätig. Doch unabhängig von ihrer Branche teilen sie dieselbe große Herausforderung unserer Zeit: Sie müssen ihre IT entlang der gesamten Wertschöpfungskette so gestalten, dass sie dadurch Kosten reduzieren und gleichzeitig nachhaltig Erlöse und Effizienz erhöhen können. Kurzum: Es geht um die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Lufthansa Industry Solutions unterstützt Unternehmen bei der dafür notwendigen Digitalisierung und Automatisierung ihrer Geschäftsprozesse – vom Mittelständler bis zum DAX-Konzern. Dabei richten wir unseren Fokus nicht nur auf die dafür notwendige IT, sondern auf das gesamte Geschäftsmodell des Unternehmens mit seinen internen und externen Herausforderungen. Denn die digitale Transformation umfasst die gesamte Unternehmensstruktur und -kultur und reicht über die Unternehmensgrenzen hinaus.

Unsere Projekterfahrung und Branchenkenntnis

Mit vielen unserer Kunden verbindet uns eine langjährige Zusammenarbeit. Die daraus entstandene Projekterfahrung und Branchenkenntnis kombinieren wir mit unserem umfangreichen Service- und Technologieportfolio. Daher arbeiten wir in interdisziplinären Teams. Ob es um SAP, Cloud, oder künstliche Intelligenz geht – Lufthansa Industry Solutions deckt als IT-Beratung und Systemintegrator das gesamte Spektrum der IT-Dienstleistungen ab. Dabei stellen wir seit jeher höchste Ansprüche an Sicherheit und Qualität – insbesondere auch, da unsere Wurzeln in der Luftfahrt liegen, einer hochdigitalisierten und sicherheitssensiblen Branche.

Unsere Schwerpunkte

- Prozessberatung / Ablauf Organisation
- IT-Beratung (Prozesse, Technologien, Infrastruktur)
- IT-Systemintegration und -Entwicklung
- Applikationsmanagement und Operation



„Unternehmen sollten S/4HANA als ihre Eintrittskarte in eine intelligentere, vernetztere Welt betrachten. Sie sind in der Pflicht, sich bereits heute über den Einsatz von AI, RPA und anderer neuer Technologien Gedanken zu machen. Es ist wichtig, diese jetzt in die Geschäftsprozesse zu integrieren, um damit schneller, effizienter und resilienter agieren zu können."

Carsten Fleer, Vice President SAP bei Lufthansa Industry Solutions



Auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen

Fortschreitende Digitalisierung, immer schnellere Veränderungen am Markt. Viele Unternehmen befinden sich inmitten eines umfassenden Umbruchs. Ein Wandel, der sich nicht zuletzt auch im SAP-Umfeld vollzieht: Die Einsatzfelder von SAP werden immer größer. Harmonisierte und international konsolidierte SAP-Landschaften sind häufig das Ziel. Unternehmen wissen um die Risiken von klassischem Silodenken, haben die Relevanz ihrer Unternehmensdaten erkannt, und viele davon befinden sich bereits auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen.

Denn nur, wer alle Unternehmensdaten übergreifend nutzt, kann bessere Entscheidungen treffen, Prozesse optimieren und effizienter gestalten, spezifischere Produkte entwickeln oder Maschinen wirtschaftlicher warten. Unternehmen können mithilfe von Systemplattformen auf Basis von SAP S/4HANA ihre Reportingprozesse standortübergreifend verkürzen und zentralisieren. Gleichzeitig können sie steigendem Wettbewerbsdruck besser begegnen, wenn sie ein integriertes, einheitliches IT-System mit schlanken Prozessen nutzen. Dabei stellt sich jedoch immer wieder die Frage: Wo, wann und wie gehen wir welche Schritte?

SAP-Beratung von der Stange? Let's find your way

Die Umsetzung stellt die meisten Unternehmen vor große Herausforderungen. Über Jahre gewachsene Strukturen müssen hinterfragt und aufgebrochen werden. Dabei sehen sich die Verantwortlichen einem nahezu undurchdringlichen Dschungel neuer Technologien gegenüber. Mit ihren erfahrenen SAP-Spezialist:innen hilft Ihnen Lufthansa Industry Solutions dabei, den für Ihr Unternehmen besten Weg zum intelligenten Unternehmen zu gehen.

Auf Basis Ihres Geschäftsmodells und Ihrer Unternehmenskultur ebnen wir Ihren Weg in die neue SAP-Welt. Wir beraten Sie über die Business Chancen der Digitalisierung, setzen diese mithilfe der neuen SAP Intelligent Enterprise Architektur um und stellen Ihre Unternehmens-IT zukunftssicher auf – ganz egal, ob Sie von den Krisen vergangener Jahre profitieren konnten oder darunter leiden mussten. Gemeinsam sorgen wir dafür, dass Ihr Unternehmen gestärkt aus den aktuellen Marktherausforderungen hervorgeht.

Enterprise-ready SAP-Solutions for your Business – das LHIND-Leistungsportfolio

SAP und Lufthansa Industry Solutions können auf eine langjährige enge strategische Partnerschaft zurückblicken. Ihr Erfolg beruht auf vielen gemeinsamen Projekten sowohl bei der Lufthansa Group als auch in den unterschiedlichen Zielbranchen wie u. a. Industrie, Automotive, Energie und Logistik. Mit ca. 300 SAP-Spezialist:innen betreut Lufthansa Industry Solutions von der Planung über die Einführung bis zum Betrieb alle Phasen von SAP-IT-Projekten.

Dazu gehören S/4HANA Brownfield und Greenfield Transformationen, Migrationen, unternehmensübergreifende Systemintegration, Application Management, prozessorientierte SAP-Beratung und internationale SAP-Rollout-Projekte. Dabei setzen wir kundenspezifische Anforderungen unter anderem mit Fiori und UI5 um oder nutzen neue Technologien oder Business Services der Business Technology Plattform. Die Weiterentwicklung sowie die Unterstützung des Betriebes von SAP-Landschaften gehört ebenfalls zu den Kernkompetenzen der Lufthansa Industry Solutions.

Lufthansa Industry Solutions



BEDARFSGERECHT TRANSFORMIEREN MIT SPIRIT/21

Zwischenzeitlich stellt sich für SAP-Anwender nicht mehr die Frage, ob überhaupt ein S/4HANA Transformationsprojekt durchgeführt werden soll, sondern vielmehr wann, wie und mit welchem Ziel.

SAP bietet mit SAP Activate ein standardisiertes und umfangreiches Vorgehensmodell für die S/4HANA Transformation an. Doch oft fällt es – insbesondere mittelständischen Unternehmen – nicht leicht, einen auf ihren Bedarf angepassten Projektrahmen abzuleiten und hinsichtlich des finanziellen und zeitlichen Aufwands zu bewerten.

„Hier hilft ein strukturiertes, erprobtes Vorgehen, das den tatsächlichen Bedarf des Unternehmens widerspiegelt und den individuellen Anforderungen gerecht wird", betont Markus Wühr, Teamleiter SAP-Strategie, bei SPIRIT/21. Zusammen mit dem SAP-Team des Böblinger IT-Dienstleisters unterstützt er Unternehmen dabei, „S/4HANA ready" zu werden und begleitet sie auf ihrer Reise von der Planung bis hin zum Betrieb. Wie SPIRIT/21 dabei vorgeht, erläutert er in einem Kurzinterview.

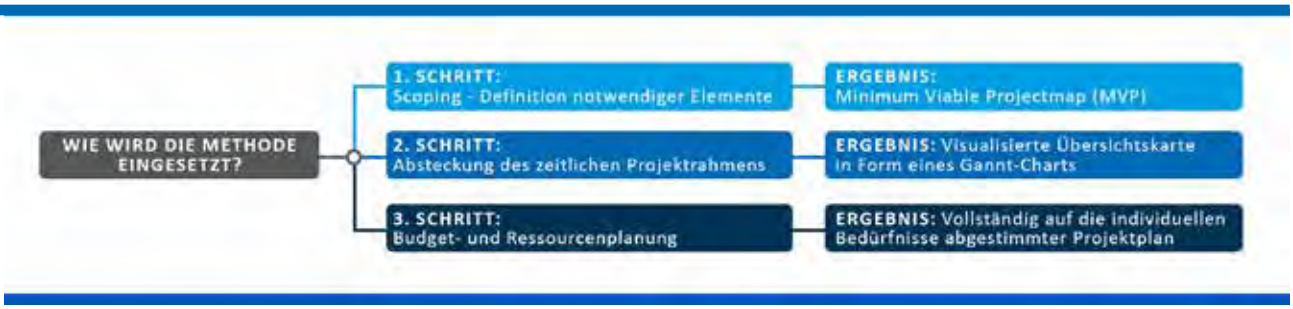
Herr Wühr, wie wird die S/4HANA Transformation für mittelständischen Unternehmen überschaubar und leichter zu handhaben? Welche Aspekte sind dabei besonders wichtig?

Viele unserer Kunden wünschen sich eine transparente Methode, um ihr Transformationsprojekt hinsichtlich Kosten, Ressourcen und Laufzeit bewerten zu



„Sich nur auf die technischen Aspekte der S/4HANA Transformation zu konzentrieren, reicht definitiv nicht aus. Ebenso wichtig ist es, zu überlegen, welche prozessualen und organisatorischen Veränderungen den Umstieg begleiten und wie diese organisiert und gesteuert werden können."

Markus Wühr, Teamleiter SAP-Strategie, SPIRIT/21



können. In der Praxis kommt es vor allem darauf an, ein auf die jeweilige Kundensituation angepasstes Projekttemplate zur Verfügung zu stellen. Genau dafür haben wir unseren modularen Transformationsbaukasten entwickelt.

Was genau steckt hinter diesem Baukasten-Modell?
Dabei handelt es sich um eine Methode, die auf den SAP Activate Elementen aufbaut, jedoch ein Template nutzt, das speziell auf mittelständische Unternehmen zugeschnitten ist. Alle Elemente beinhalten bereits eine vordefinierte Aufwand- und Zeitschätzung auf Basis erfolgreich abgeschlossener Projekte. Auch Rollen und Verantwortlichkeiten sind bereits entsprechend vorgedacht. So lassen sich Umfang und Dimensionierung aller relevanten Themen genau abschätzen. Das Besondere dabei ist, dass durch das Hinzufügen oder Entfernen einzelner Bausteine neue Varianten der Projektplanung einfach und schnell konfiguriert und auf diese Weise verschiedene Projektszenarien simuliert werden können.

Wie geht SPIRIT/21 dabei vor?
Alle Elemente des Baukastens werden von uns bereits vorselektiert ausgeliefert – als zwingend erforderlich, für mittelständische Unternehmen kaum relevant oder optional. Die optionalen Elemente stimmen wir gemeinsam mit unseren Kunden ab und legen damit den Umfang des Projektverlaufs fest. Aus diesem Scope leitet sich toolgestützt automatisch eine Zeit- und Aufwandabschätzung ab. So können auf Basis der verschiedenen Rollen und Verantwortlichkeiten bereits frühzeitig Kapazitäten für das Projekt eingeplant werden.

Welche Vorteile bietet das Baukasten-Prinzip?
Unsere Baukasten-Methode baut auf Praxis-Erfahrungen auf und konzentriert den Blick auf das Wesentliche. Die vorgegebene Struktur ermöglicht einen Überblick über die klar definierten Abhängigkeiten der einzelnen Bausteine, schafft Transparenz und erleichtert die Projektplanung. Die Vorauswahl und Priorisierung aller relevanten Themen innerhalb eines einzigen Workshops beschleunigt die Planungsphase und reduziert Unsicherheiten. So wird das Projektdesign der S/4HANA Transformation für den Kunden überschau- und nachvollziehbar.

Gibt es noch weitere Aspekte, die neben den methodischen und prozessualen Themen bei einer S/4HANA Transformation beachtet werden sollten?
Ja, auf jeden Fall. Besonders wichtig ist es unserer Erfahrung nach, alle betroffenen Stakeholder von Anfang an miteinzubeziehen und die Transformation durch entsprechende Changemanagement-Maßnahmen zu begleiten. Dazu zählen das Engagement des Managements, eine klare Zieldefinition mit Fokus auf die Geschäftsziele, die intensive Kommunikation innerhalb und außerhalb des Projektteams und eine enge Verzahnung zwischen allen Projektbeteiligten.



SPIRIT/21

SPIRIT/21 GmbH · Otto-Lilienthalstr. 36 · 71034 Böblingen
Telefon: 07031-209 3333 · E-Mail: info@spirit21.com
www.spirit21.com

Glossar



© stock.adobe.com / monsitij (auch S. 5)

Definition und Erläuterung
der wichtigsten Fachbegriffe
zum Studienthema

SAP S/4HANA 2022

ABAP-Test-Cockpit / ATC
Software-Toolset, mit dem sich statische Prüfungen und ABAP Unit Tests für ABAP-Programme nach unterschiedlichen Gesichtspunkten vornehmen lassen. Mit dem ATC lässt sich auch die Readiness individueller ABAP-Codes für die Konvertierung nach SAP S/4HANA prüfen. ABAP (Advanced Business Application Programming) ist die Bezeichnung für die SAP-eigene proprietäre Programmiersprache. Sie wurde speziell entwickelt, um die Massenverarbeitung von Daten in SAP-Geschäftsanwendungen zu ermöglichen.

Brownfield-Ansatz
Ansatz in der Software-Entwicklung bzw. -Implementierung, bei dem die in einem bereits bestehenden Softwaresystem vorhandenen Nutzdaten (Dokumente, Daten, Prozesse und Einstellungen) behalten und in ein neues Softwaresystem überführt werden. Auf eine SAP-S/4HANA-Migration bezogen bedeutet dieser Ansatz, die in bereits vorhandenen SAP-ERP-Systemen bestehenden Nutzdaten und Workflows eins zu eins auf S/4HANA migrieren zu können, ohne sie komplett umbauen zu müssen.

Business Intelligence / BI
Oberbegriff für Verfahren und Prozesse zur systematischen Analyse des eigenen Unternehmens. Umfasst die Sammlung, Auswertung und Darstellung von Daten in elektronischer Form. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen aus den im Unternehmen vorhandenen Daten zur Unterstützung von Managemententscheidungen. Die Auswertung von Daten – über das eigene Unternehmen, die Mitbewerber oder die Marktentwicklung – geschieht mithilfe analytischer Konzepte sowie mehr oder weniger spezialisierter Software und IT-Systeme. Mit den gewonnenen Erkenntnissen kann das Unternehmen seine Geschäftsabläufe sowie seine Kunden- und Lieferantenbeziehungen erfolgreicher machen; Aspekte hierbei können Kostensenkung, Risikoreduzierung und Wertschöpfung sein.

CRM / Customer Relationship Management
Oberbegriff für den Prozess, bei dem ein Unternehmen oder eine andere Organisation ihre Interaktionen mit Kunden verwaltet und dabei in der Regel Datenanalysen zur Untersuchung großer Informationsmengen einsetzt. CRM-Systeme sammeln Daten aus einer Reihe verschiedener Kommunikationskanäle, darunter die Website eines Unternehmens, Telefon, E-Mail, Live-Chat, Marketingmaterialien und Social Media. Sie ermöglichen es Unternehmen, mehr über ihre Zielgruppen zu erfahren und herauszufinden, wie sie am besten auf deren Bedürfnisse eingehen können, um so Kunden zu binden und den Umsatz zu steigern.

Custom-Code-Check
Analyse, bei der Third-Party-Software, Schnittstellen und Eigenentwicklungen eines Unternehmens identifiziert und auf ihre Tauglichkeit bzw. Kompatibilität zu einem bestimmten Software-System hin überprüft werden. Dieses Vorgehen wird u.a. von SAP im Vorfeld einer SAP-S/4HANA-Migration empfohlen und ist de facto zwingend erforderlich. Es wird von diversen SAP-Partnern als Service angeboten. Die dafür erforderlichen Tools – zum Beispiel der Code Inspector oder das ABAP Test Cockpit (ATC) – laufen im Hintergrund.

Enterprise Content Management / ECM
Oberbegriff für die Sammlung von Strategien, Methoden und Werkzeuge zur Erfassung, Verwaltung, Speicherung, Bewahrung und Bereitstellung von Inhalten („Content“) und Dokumenten zur Unterstützung organisatorischer Prozesse im Unternehmen. ECM führt strukturierte, schwach strukturierte und unstrukturierte Informationen zusammen.

Greenfield-Ansatz
Ansatz in der Software-Entwicklung bzw. -Implementierung, bei dem ein Softwaresystem von Grund auf neu aufgebaut bzw. implementiert wird. Auf eine SAP-S/4HANA-Migration bezogen bedeutet dieser Ansatz eine komplette Um-/Neugestaltung der SAP-Prozesse und -Workflows eines Unternehmens. Bestehende Nutzdaten und Systemanpassungen (aus SAP ECC) werden nicht mitmigriert.

Modifikationsabgleich
Versionsabgleich innerhalb von SAP-Installationen. Wenn Unternehmen SAP-Objekte modifiziert haben und später neue Support Packages importieren, müssen sie zunächst diese Objekte beim Einspielen miteinander abgleichen, um zu verhindern, dass die Modifikationen von den importierten SAP-Objekten wieder überschrieben werden. Für den Abgleich stellt SAP die Transaktionen SPAU und SPDD zur Verfügung.

Process Mining
Zwischen traditioneller Prozessanalyse und datenzentrischen Analysetechniken wie Data Mining angesiedelte Technologie. Konzentriert sich auf die Nutzung von in Daten enthaltenem, implizitem Prozesswissen – und geht damit weiter als herkömmliche Business-Intelligence-Lösungen, die den Blick primär auf einzelne Kennzahlen richten, punktuelle Ergebnisse liefern und Prozesse durch eine Vorselektion nicht ganzheitlich abbilden.

Prozess-Redesign
Hier: Neugestaltung von Geschäftsprozessen, um dramatische Verbesserungen bei bedeutenden Kennzahlen, wie Kosten, Qualität, Service und Durchlaufzeit zu erreichen. Im Gegensatz zur Geschäftsprozessoptimierung, bei der nur einzelne Geschäftsprozesse effizienter gestaltet werden, findet ein grundlegendes Überdenken des Unternehmens und seiner Geschäftsprozesse statt.

RISE with SAP
Service von SAP, der eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen kombiniert, um Anwendern den Um- oder Einstieg in die Cloud so einfach wie möglich zu machen. Die Hauptkomponente von RISE with SAP sind die S/4HANA-Public- und Private-Cloud-Editionen, die es Kunden ermöglichen, ihre Cloud-Infrastrukturen in einem SAP-Rechenzentrum oder mit einem Hyperscaler ihrer Wahl zu betreiben. Dabei ist die SAP S/4HANA „Private Cloud Edition“ die einzige Cloud-Option, die SAP für technische Konvertierungen und Brownfield-Migrationen anbietet.

SAP Business Partner
Zentrales Datenobjekt für die Anlage und Pflege von Geschäftspartnerdaten in SAP S/4HANA, unabhängig davon, ob dieser Lieferant oder Kunde ist. Ermöglicht die Pflege von mehreren Adressen mit entsprechenden Adressverwendungen, wobei jeder Geschäftspartner nur einmalig im System angelegt werden muss. Ersetzt das bisherige Debitoren-Kreditoren-Modell von SAP ERP bzw. R/3.

SAP Best Practices
Vorkonfigurierte, integrierte, sofort einsatzbereite Geschäftsprozesse für SAP-Anwender, also „schlüsselfertige“ Lösungen. Wurden seitens SAP für S/4HANA optimiert.

SAP Business Technology Platform / SAP BTP
Cloud-Plattform, auf der Unternehmen verschiedene Dienste und Funktionen nutzen können – sowohl vorhandene Services der SAP oder anderer Anbieter als auch Eigenentwicklungen. Die Plattform ist in vier Portfolios unterteilt und umfasst verschiedene Services zur Erstellung, Verwaltung, Optimierung und Verknüpfung von Anwendungen und Daten.

SAP-Fiori-Apps
Anwendungen für die Benutzeroberfläche SAP Fiori, die die SAP GUI ergänzt und ersetzen kann. Diese optimierte Anwendung verwendet Kacheln, um Standardaufgaben zu kapseln, wie die Genehmigung von Bestellanforderungen, die Anzeige von Kundenaufträgen und die Genehmigung von Stundenzetteln. Es gibt drei Arten von Anwendungen in SAP Fiori: transaktionale Anwendungen (meist einfache Web-Darstellungen der Transaktionen aus der SAP-GUI), analytische Anwendungen und Factsheet-Anwendungen. SAP hat über 3.000 Standard-Fiori-Apps ausgeliefert.

SAP GUI
Software-Client für die grafische Benutzeroberfläche in der 3-Tier-Architektur von SAP ERP, bestehend aus Datenbank, Anwendungsserver und Client.

SAP-Industrielösungen
Von SAP bereitgestellte Branchenlösungen bzw. industriespezifische Software-Module, die branchentypische Prozesse unterstützen und das Customizing oder Zusatzprogrammierungen im SAP-System reduzieren.

SAP S/4HANA
Neueste ERP-Plattform von SAP, die SAP R/3 und SAP ERP ersetzen soll und deren Rückgrat die In-Memory-Datenbank SAP HANA bildet, die Geschäftsdaten sehr schnell verarbeitet und Analysen ermöglicht. Integriert intelligente Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen und erweiterte Analysen.

Studiendesign



© stock.adobe.com / Cifotart

Alle wissenswerten Informationen
zu Aufbau, Methodik
und Stichprobe der Studie

SAP S/4HANA 2022

Studienpartner

Platin-Partner:

Scheer GmbH
Uni-Campus Nord
66123 Saarbrücken
Telefon: +49 681 96777 0
E-Mail: info@scheer-group.com
Web: www.scheer-group.com

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Telefon: +49 6221 6425 0
E-Mail: info@snpgroup.com
Web: www.snpgroup.com

Gold-Partner:

All for One Steeb
c/o All for One Group SE
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt
Telefon: +49 711 78807 0
E-Mail: info@all-for-one.com
Web: www.allforonesteeb.com

Lufthansa Industry Solutions
Schützenwall 1
22844 Norderstedt
Telefon: +49 40 507030000
Web: www.LHIND.de

Celonis
Theresienstraße 6
80333 München
Telefon: +49 89 416159 670
E-Mail: info@celonis.de
Web: www.celonis.com

SPIRIT/21 GmbH
Otto-Lilienthal-Straße 36
71034 Böblingen
Telefon: +49 7031 2093333
E-Mail: info@spirit21.com
Web: www.spirit21.com

Gesamtstudienleitung

Matthias Teichmann
Director Research
Custom Research Team
Telefon: +49 89 36086 131
mteichmann@idg.de

Projektmanagement

Simon Hülsbömer
Senior Project Manager
Custom Research Team
Telefon: +49 89 36086 177
shuelsboemer@idg.de

Armin Rozsa
Project Manager
Custom Research Team
Telefon: +49 89 36086 184
arozsa@idg.de

Sales

Regina Hermann
Account Manager Research
Custom Research Team
Telefon: +49 89 36086 161
rhermann@idg.de

Manuela Rädler
Sales Manager Research
Custom Research Team
Telefon: +49 89 36086 271
mraedler@idg.de

Impressum

Studienkonzept / Fragebogenentwicklung:
Simon Hülsbömer,
Matthias Teichmann

Endredaktion / CvD Studienberichtsband:
Simon Hülsbömer

Analysen / Kommentierungen:
Andreas Schaffry, Weyarn

Kommentierungen CIO-Agenda 2022:
Simon Hülsbömer

Hosting / Koordination Feldarbeit:
Armin Rozsa

Artdirector & Grafik CIO-Agenda 2022:
Daniela Petrini, Reutte

Grafik:
Jutta Weber-Vidal, Würzburg
www.erdenbuerger.de

Umschlaggestaltung unter Verwendung einer Illustration von
© shutterstock.com / ZinetroN

Lektorat:
Elke Reinhold, München

Ansprechpartner:
Matthias Teichmann
mteichmann@idg.de

Herausgeber:

Foundry
(formerly IDG Communications)

Anschrift:
IDG Tech Media GmbH
Georg-Brauchle-Ring 23
80992 München
Telefon: +49 89 36086 0
Fax: +49 89 36086 118
E-Mail: info@idg.de

Vertretungsberechtigter:
Jonas Triebel, Geschäftsführer

Registergericht:
Amtsgericht München, HRB 99110

Umsatzsteueridentifikationsnummer:
DE 811 257 834

Weitere Informationen unter:
www.foundryco.com

Studiensteckbrief

Herausgeber ..... CIO, CSO und COMPUTERWOCHE

Studienpartner ..... **Platin-Partner:**
Scheer GmbH
SNP Schneider-Neureither & Partner SE

Gold-Partner:
All for One Steeb c/o All for One Group SE
Celonis Deutschland GmbH
Lufthansa Industry Solutions GmbH & Co. KG
SPIRIT/21 GmbH

Grundgesamtheiten ..... Oberste (IT-)Verantwortliche von Unternehmen in der der DACH-Region: strategische (IT-)Entscheider im C-Level-Bereich und den Fachbereichen (LoBs), IT-Entscheider & IT-Spezialisten aus dem IT-Bereich

Teilnehmergenerierung ..... Persönliche E-Mail-Einladung über die exklusive Entscheiderdatenbank von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE sowie – zur Erfüllung von Quotenvorgaben – über externe Online-Access-Panels

Gesamtstichprobe ..... 340 abgeschlossene und qualifizierte Interviews

Untersuchungszeitraum ..... 30. März bis 6. April 2022

Methode ..... Online-Umfrage (CAWI)

Fragebogenentwicklung und Durchführung ..... Custom Research Team von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE in Abstimmung mit den Studienpartnern

Stichprobenstatistik

Branchenverteilung*	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau	4,1 %
	Energie- und Wasserversorgung	7,9 %
	Chemisch-pharmazeutische Industrie, Life Science	9,7 %
	Medizin- und Labortechnik	5,0 %
	Metallerzeugende und -verarbeitende Industrie	7,6 %
	Maschinen- und Anlagenbau	10,0 %
	Automobilindustrie und Zulieferer	4,4 %
	Herstellung von elektrotechnischen Gütern, IT-Industrie	13,5 %
	Konsumgüter-, Nahrungs- und Genussmittelindustrie	3,2 %
	Medien, Papier- und Druckgewerbe	2,1 %
	Baugewerbe, Handwerk	2,4 %
	Groß- und Einzelhandel (inkl. Online-Handel)	8,2 %
	Banken und Versicherungen	14,1 %
	Transport, Logistik und Verkehr	10,0 %
	Dienstleistungen für Unternehmen	8,8 %
	Hotel- und Gastgewerbe, Tourismus	4,4 %
	Öffentliche Verwaltung, Gebietskörperschaften, Sozialversicherung	5,6 %
	Schule, Universität, Hochschule	2,9 %
	Gesundheits- und Sozialwesen	2,9 %
	Andere Branchengruppe	6,2 %
Unternehmensgröße deutschlandweit	Weniger als 100 Beschäftigte	4,4 %
	100 bis 249 Beschäftigte	12,4 %
	250 bis 499 Beschäftigte	16,2 %
	500 bis 999 Beschäftigte	21,5 %
	1.000 bis 9.999 Beschäftigte	30,3 %
	10.000 Beschäftigte und mehr	15,3 %
Umsatzklasse deutschlandweit	Weniger als 20 Millionen Euro	11,2 %
	20 bis 49 Millionen Euro	13,5 %
	50 bis 99 Millionen Euro	15,9 %
	100 bis 999 Millionen Euro	27,9 %
	1 bis 4,99 Milliarden Euro	8,8 %
	5 Milliarden Euro und mehr	17,4 %
	Weiß ich nicht / keine Angabe	5,3 %
Jährliche Aufwendungen in IT-Systeme	Weniger als 1 Million Euro	15,6 %
	1 bis unter 10 Millionen Euro	34,4 %
	10 bis unter 100 Millionen Euro	28,5 %
	100 Millionen Euro und mehr	7,6 %
	Weiß ich nicht / keine Angabe	13,8 %

*** Mehrfachnennungen möglich**

Das Studienkonzept

Die Multi-Client-Studien von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE sind mehr als nur Befragungen von C-Level-Entscheidern und IT-Spezialisten. Hinter den Marktforschungsprojekten steht ein nachhaltiges Studienkonzept, das auf eine Laufzeit von mindestens sechs Monaten ausgelegt ist.

Die Veranstaltung der initialen redaktionellen Round Tables, moderiert von leitenden Redakteuren von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE, steht immer zu Beginn eines jeden Studienprojekts.

Über den Verlauf der Round-Table-Veranstaltungen wird ausführlich berichtet, und die Themen, die den Branchenexperten besonders „auf den Nägeln brennen", werden auch bei der Entwicklung des Studienfragebogens mitberücksichtigt. Die Unternehmen, die das Projekt als Partner begleiten, können eigene Ideen und Fragestellungen einbringen.

Etwa drei Monate nach der methodischen und inhaltlichen Ausgestaltung der Studie liegen die zentralen Ergebnisse in Form eines hochwertigen Survey Reports vor. Die Studienergebnisse werden auf Messen und Events, wie der Hannover Messe, dmexco oder it-sa, präsentiert, zum Teil in Form von Podiumsdiskussionen, bei denen sich die Studienpartner einem interessierten Fachpublikum stellen können.

Begleitet wird das gesamte Studienprojekt durch kontinuierliche Berichterstattung von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE, zum Thema im Allgemeinen und zur Studie im Speziellen. Fachwissen und Kompetenz unserer Autoren und Redakteure tragen maßgeblich dazu bei, dass die Ergebnisse der Multi-Client-Studien richtig eingeordnet werden können. Berichtet und kommentiert wird auf allen modernen Medienkanälen; Infografiken, Bildergalerien und Video-Interviews tragen dazu bei, dass die Studien auf großes Interesse stoßen.

Round-Table-Moderation



Heinrich Vaske:
Chefredakteur
Heinrich Vaske ist Editorial Director von COMPUTERWOCHE und CIO. Seine wichtigste Aufgabe ist die inhaltliche Ausrichtung beider Medienmarken. Vaske verantwortet außerdem inhaltlich die Sonderpublikationen, Social-Web-Engagements und Mobile-Produkte und moderiert Veranstaltungen.



Martin Bayer:
Stellvertretender Chefredakteur
Spezialgebiet Business-Software: Business Intelligence, Big Data, CRM, ECM und ERP; Betreuung von News und Titelstrecken in der Print-Ausgabe der COMPUTERWOCHE.

Protokolle

Iris Lindner, Edling
Andreas Schaffry, Weyarn

Der Autor dieser Studie



Dr. Andreas Schaffry
Andreas Schaffry arbeitet seit 2003 als freier IT-Fachjournalist für IT-Dienstleister, Medien wie CIO und COMPUTERWOCHE sowie PR-Agenturen. Seine Themen sind ERP, Finanzwesen, Customer Experience, Supply Chain, Manufacturing Execution, Business Analytics, Digitalisierung, Industrie 4.0, KI und Cloud, mit Schwerpunkt auf SAP. Er schreibt aber auch über andere Anbieter wie Microsoft.

Unsere Studienreihe









Erhältlich in unserem Studien-Shop auf **computerwoche.de/studien**

Laufende Studienberichterstattung auf **computerwoche.de/p/research,3557**

Für Rückfragen zu demnächst kommenden Studien:
research@idg.de

Für regelmäßige Infos:
https://www.idg.de/media/research-services/

Oder folgen Sie uns gern auf Twitter: https://twitter.com/IDGResearch_DE

oder auf LinkedIn:
https://www.linkedin.com/showcase/idg-research-services-germany/



Scheer

SNP

all for one
Group

celonis

Lufthansa
Industry Solutions

SPIRIT/21