



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Rise with SNP

V. l.: Michael Eberhardt, CEO SNP, Lutz Lambrrecht, Vice President Global Partner Management, und Oliver Schwede, General Manager Central Europe, haben ein einzigartiges Partnernetzwerk für die S/4-Hana-Conversion der SAP-Bestandskunden etabliert. Als Trusted Advisor übernehmen sie Verantwortung in der digitalen Transformation. Ab Seite 26

Kritische Erfahrungen mit S/4-Transformationen Seite 12

Nicht ohne Zucker Seite 44

Neuer Meilenstein in Digitalisierungsoffensive Seite 46

RISE WITH SNP

Rise ist eine großartige Erfindung von SAP-Chef Christian Klein und ein ganzheitliches Konzept für die SAP-Community. Aber kann der Software-Lieferant auch gleichzeitig Trusted Advisor sein? Es gilt über den Tellerrand zu blicken, neue Partnerschaften zu wählen und die Perspektive einer allgemeinen, digitalen Transformation einzunehmen. Das schafft SAP mit Partnern, die End-to-End die Transformation der Kunden unterstützen können. In dieser Rolle sieht sich SNP. Und somit heißt es auch: Rise with SNP und dem Partnernetzwerk.

Von Peter M. Färbing

Rise ist ein sehr umfassendes, neues Angebot der SAP für den Umstieg auf SAP S/4 Hana und die Verlagerung in die Cloud. Es ist keine Schande, nicht die gesamte Übersicht über dieses Leistungsangebot zu besitzen – zu heterogen, zu dynamisch, zu agil ist die SAP-Community mit ihren zahlreichen Herausforderungen und Antworten. SAP-Partner SNP hat aus dieser Not eine strategische Tugend gemacht und ein einzigartiges Partnernetzwerk aufgebaut. SNP-CEO Michael Eberhardt, General Manager Central Europe Oliver Schwede und Vice President of Global Partner Management Lutz Lambrecht erklären das SNP-Konzept und das Partnernetzwerk.

„Nach dem Ausbruch der Pandemie digitalisierten viele Hersteller ihre Betriebe so schnell wie möglich“, sagt Michelle Duerst, Research Vice President bei Gartner, und betont: „Das ist zwar der richtige Weg, reicht aber nicht aus.“ Michael Eberhardt: „Da hat die Gartner-Analystin völlig recht. Es trifft nicht nur die Unternehmen, sondern vor allem auch unsere nächste Generation an den Schulen und den Universitäten. Sicherlich war und ist die Pandemie ein Trigger-Event,

solche Veränderungen zu beschleunigen.“

Die SAP-Community befindet sich ganzheitlich in der S/4-Transformation: Ist Rise with SAP die Antwort, die SAP-Bestandskunden aktuell brauchen? „Ich würde sagen, Rise with SAP ist eine Antwort, aber eben auch nur eine“, erklärt SNP-CEO Eberhardt und präzisiert: „Bei den größeren Kunden

sehen wir noch Zurückhaltung. Diese Kunden haben die notwendige Infrastruktur und Struktur, die einzelnen Elemente von Rise gezielter zu konsumieren. Außerdem ist eine Reise in die Cloud aus mehreren Ecken zu beleuchten: Es geht um Prozessoptimierung, Datentransparenz, Cost of Ownership und die Abhängigkeit von einzelnen Anbietern.“


Rise with SAP

Oliver Schwede, General Manager Central Europe bei SNP, meint dazu im E-3 Gespräch: „Rise with SAP beinhaltet neben fachlichen Komponenten wie zum Beispiel Process Mining auch ein neues Angebot für den Umzug in die Cloud, die S/4 Private Cloud Edition, PCE. Mit diesem Angebot erhöht SAP die Flexibilität der Kunden, ihre SAP-Umgebung ganz oder teilweise in der Cloud zu betreiben, und arbeitet mit den relevanten Hyperscalern zusammen.“ Das Angebot ist in kommerzieller Hinsicht für Kunden attraktiv und bietet Vorteile im Security-Bereich sowie neue Möglichkeiten auf der Business-Seite. SNP hat bereits erste

Kunden auf dem Weg in die Rise-Umgebung unterstützt und bietet dafür vorgefertigte Lösungen an. SNP ist seit 25 Jahren auf Datenmigration spezialisiert und verfügt über fast 1000 Experten mit umfangreichem Know-how. Dazu Oliver Schwede: „Dieses Wissen haben wir in einer intelligenten Software abgebildet, unserer Datentransformation-Plattform CrystalBridge. Sie ermöglicht einen

hohen Grad an Automatisierung und Qualitätssicherung. Unser Geschäftsmodell beruht auf der Idee, wiederkehrende Aufgaben Maschinen zu übertragen und dem Menschen die Führung zu überlassen. Gleichzeitig ist unser Anspruch, dass unsere Software lernt und so die Wiederverwendbarkeit von Regelwerken ermöglicht. Zur Risikovermeidung und Skalierung von Ressourcen haben wir eine Guided Procedure eingebaut, die es Kunden und Partnern erlaubt, unsere CrystalBridge selbst einzusetzen.“

Für Michael Eberhardt ist wichtig, dass SNP mit der Software klassische Datentransformationen im SAP-Umfeld schneller, sicherer und effizienter durchführen kann. „Mit unserer CrystalBridge ermöglichen wir unserem Kunden von Anfang an eine Transparenz seiner IT-Systeme, die er bisher so nicht gekannt hat“, weiß der SNP-CEO aus zahlreichen und erfolgreichen Kundenprojekten. „Damit können unsere Kunden bessere Entscheidungen treffen, die auf einem realen Bild basieren. Außerdem stellen wir unseren Kunden Benchmarks zur Verfügung, die dabei helfen, die richtigen Lösungen zu betrachten.“ Und Lutz Lambrecht, Vice President of Global Partner Management, ergänzt: „Wir haben unsere CrystalBridge so weiterentwickelt, dass sie auch von unseren Kunden und Partnern selbst genutzt werden kann und soll. Die Software liefert ihnen Projekte in gleichbleibender Qualität und Effizienz. Hierzu haben wir neben softwarebasierten eingebauten Qualitätschecks auch ein umfangreiches Schulungsangebot mit entsprechenden Zertifizierungen entwickelt. Und unser Support unterstützt unsere Kunden und Partner jederzeit vor, während und nach einem Projekt. So stellen wir sicher, dass das Thema Datentransformation im Transformations-



„Schneller, sicherer und effizienter“: SNP ermöglicht Unternehmen mit der Software CrystalBridge Transparenz ihrer IT-Systeme und einen einfachen Weg, um ihre Daten zum Beispiel nach S/4 Hana und in die Cloud zu bringen.

V. l.: Michael Eberhardt, Lutz Lambrecht und Oliver Schwede

projekt von der Liste der Risikofaktoren gestrichen werden kann.“

SNP hat eine sehr erfolgreiche Vergangenheit als kompetenter Partner der SAP-Bestandskunden. Das klassische Partnergeschäft unterliegt ebenso einer digitalen Transformation wie die gesamte Community. Partnerschaften, wie sie heute sehr erfolgreich funktionieren, wären wahrscheinlich vor wenigen Jahren noch nicht denkbar gewesen. Somit hat sich auch das Selbstverständnis der Partner gewandelt – vom IT-Systemhaus mit innovativen Produkten hin zum Berater und Trusted Advisor.

Trusted Advisor

„SNP hat sich den hervorragenden Ruf am Markt durch unzählige erfolgreiche Projekte erarbeitet und dies sowohl bei internationalen Konzernen wie auch im Mittelstand. Entscheidend hierfür war, dass die Experten von SNP nicht nur mit hohem Fachwissen und Engagement ihre Arbeit gemacht haben, sondern gleichzeitig auch eine hohe Kundennähe und Bodenständigkeit mitgebracht haben“, definiert Oliver Schwede die erfolgreiche SNP-Historie. In der Kombination mit der besten am Markt erhältlichen, optimalen Softwareplattform wurde SNP zu einem Spezialisten im Bereich der softwarebasierten Datentransformation. „In diesem Thema ist unser Anspruch, unsere Kunden als Trusted Advisor zu beraten und ihnen zu helfen, faktenbasierte Entscheidungen zu treffen“, präzisiert der General Manager Central Europe. „Unsere Expertise trägt maßgeblich dazu bei, bei langjährigen und kostspieligen Transformationen die richtigen Entscheidungen zu treffen – und manchmal auch bestehende Meinungen oder Herangehensweisen infrage zu stellen.“ Michael Eberhardt erklärt im E-3 Gespräch: „Wir wollen ein innovativer, zuverlässiger und offener Partner für unsere Kunden und Partner sein, insbesondere für SAP. Meiner Meinung nach ist Vertrauen das höchste Gut, das wir uns jeden Tag neu verdienen müssen.“

Rise und SNP

Als Trusted Advisor bewegt sich SNP auf gleicher Augenhöhe mit SAP. Wie passen die SNP-Produkte zum SAP-Angebot Rise? „Als SAP-Partner haben wir dasselbe Ziel wie SAP“, sagt Oliver Schwede. „Wir wollen Kunden schnell und sicher nach SAP S/4 Hana bringen und Potenziale auf der Business- und IT-Seite erschließen. Unser Angebot für Rise wurde für dieses Ziel gemeinsam mit der SAP entwickelt, fügt sich nahtlos in die SAP-Strategie ein und ergänzt die-

Vertrauen ist das höchste Gut, das wir uns jeden Tag neu verdienen müssen.

*Michael Eberhardt,
CEO SNP Group*



se.“ Und Michael Eberhardt dazu: „Wie Oliver Schwede sagt, das Ziel ist, die Kunden schnellstmöglich zu SAP S/4 Hana zu bringen. Dieses Ziel vereint uns mit SAP neben all unseren gemeinsamen, langjährigen Partnerschaften und der Selective Data Transformation (SDT) Community.“

Conversion und Transformation

Die S/4-Transformation bringt den SAP-Bestandskunden viele Herausforderungen im betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, technischen oder lizenzrechtlichen Bereich. Den Überblick zu bewahren erscheint nicht leicht, weil auch viele, erfolgreiche SAP-Installationen mit Altlasten und Modifikationen kommen. Zunächst einmal sei die Frage zu klären, wie viel Innovation und Standardisierung auf der Prozessseite mit dem ersten Schritt einer Transformation nach S/4 erreicht werden sollten, meint Oliver Schwede. Hier müssen Wünsche und Möglichkeiten in Einklang gebracht werden, denn neue Funktionen und Prozesse erfordern ein geschultes Personal. Die Komplexität der technischen Umstellung ist von dieser Fragestellung abhängig. Dabei fließen allerdings noch andere Faktoren ein, wie SNP-Manager Schwede erklärt: „Welches Land oder welche Geschäftseinheit soll zuerst migriert werden? Was bedeutet das für die folgenden Migrationen? Wie lassen sich notwendige Vorprojekte zusammenfassen und wie kann man die komplette Transformation beschleunigen?“ Somit ist offensichtlich, dass SAP-Anwenderunternehmen und -Bestandskunden einen guten Plan benötigen, der fachliche Ziele und technische Möglichkeiten zusammenbringt. Organisatorische und lizenzrechtliche Fragen leiten sich dann daraus ab. „Ich sehe immer noch, dass viele Kunden den Wert von SAP S/4 Hana auch deshalb nicht richtig einschätzen können, weil die Fachbereiche und die IT-Abteilung nicht eng genug zusammenarbeiten“, sagt SNP-Chef Micha-

el Eberhardt. „Es ist unsere gemeinsame Aufgabe, unseren Kunden aufzuzeigen, welche Vorteile SAP S/4 Hana für unsere Kunden bringt: Ich denke, dass wir alle – SAP, die Systemintegratoren und Partner wie SNP – noch besser an einem Strang ziehen müssen. SAP-Anwenderunternehmen investieren dann, wenn sie sehr klar den Sinn, den ROI und auch die Risiken verstehen. Da senden wir meines Erachtens noch zu viele unterschiedliche Botschaften.“

Die Transformation nach S/4 und Hana kennt mittlerweile viele Farben und Konzepte. SNP hat eine eigene Farbe kreiert, Blau für Bluefield – wie kam es dazu und was steckt dahinter? „Zunächst einmal sind wir sehr stolz darauf, dass wir mit Bluefield einen am Markt akzeptierten Industriestandard eingeführt haben“, erklärt Oliver Schwede. „In sehr vielen Gesprächen mit SAP-Kunden haben wir gehört und gelernt, dass für sie weder eine reine technische Conversion noch ein kompletter Neuanfang infrage kämen. Damit war nach dem Brown- und Greenfield-Ansatz der Weg für einen dritten Ansatz geebnet.“

SNP Bluefield

Bluefield steht für eine umfassende Lösung, die SAP-Bestandskunden auf ihrem Weg nach S/4 die Möglichkeit bietet, Mischformen aus der reinen Farbenlehre umzusetzen und den gewünschten Grad an Innovation zu erreichen. Ermöglicht wird dies, indem bei Bluefield die Prozess- und die Datenebene entkoppelt werden und die Vorteile dieses Migrationsansatzes bei Brown- und Greenfield-Projekten ebenso zum Einsatz kommen wie bei Projekten, die bei einer Neuimplementierung zum Beispiel auf historische Daten nicht verzichten oder mehrere Vorprojekte in einem Schritt zusammenfassen wollen. Michael Eberhardt weiß mittlerweile aus erfolgreichen Conversions, dass der Bluefield-Ansatz für die meisten SAP-Kunden die ideale Form ei-



„Unsere Kunden als Trusted Advisor beraten und ihnen helfen, faktenbasierte Entscheidungen zu treffen.“

Oliver Schwede
General Manager Central Europe

ner Migration ist. „Nicht für Neukunden, aber sicherlich für alle Bestandskunden“, betont der SNP-CEO. Ganz nach dem Motto: Keep the Best – Transform the Rest. „Wir sind fest davon überzeugt, dass nicht alles in der Vergangenheit schlecht war und auch nicht alles überholt ist. Unser Motto ist, dass Kunden zu S/4 wechseln sollten, sich dabei aber auf die Themen fokussieren, bei denen sie den größten Nachholbedarf sehen. Die SAP-Lösung dient ihnen dann als Plattform für eine mehrjährige und wahrscheinlich permanente digitale Reise der Veränderung“, präzisiert CEO Eberhardt.

Zukunft Datentransformation

Wie wird sich SNP weiterentwickeln? Nach dem plötzlichen Tod des Gründers Andreas Schneider-Neureither vergangenes Jahr erschien die Ausrichtung des erfolgreichen Konzerns kurzfristig unsicher zu sein. Michael Eberhardt kann hier beruhigen: „Andreas hat schon bei der Firmengründung erkannt, wie systemkritisch Daten für erfolgreiche Transformationen sind, und damit einen Nerv getroffen, der heute wichtiger denn je ist. Deshalb war und bleibt es unser Ziel, unsere Kunden bei Datentransformationen mit einer umfassenden Softwarelösung zu unterstützen. Ein wichtiges Ziel ist die Geschwindigkeit, mit der Kunden diese Transformationen umsetzen können. Hier arbeiten wir ganz aktuell gemeinsam mit Kunden an speziellen Verfahren, die Business Downtime auf ein absolutes Minimum zu begrenzen.“ Dazu passt auch genau abgestimmt die aktuelle Übernahme. SNP-CEO Eberhardt: „Unsere jüngste Akquisition des SAP-Datenspezialisten Datavard ermöglicht es uns, unser Portfolio mit Themen wie Business Warehouse und SAP BW/4, künstlicher Intelligenz und Machine Learning, Business Intelligence, Datenqualität sowie Archivierung bzw. Decommissioning von Daten zu ergänzen. Heute sehen wir uns als Marktführer im Bereich SAP-Da-

tentransformation und -management. Außerdem entwickeln wir Lösungen rund um die Datenqualität und fortlaufende Themen wie Monitoring von Daten, hochleistungsfähige Connectores und vieles andere. Für die Zukunft haben wir viele Ideen, wie wir aus vorhandenem Wissen Analysen und Prognosen noch aussagekräftiger machen und klare Empfehlungen für die Herausforderungen großer Transformationsprogramme abgeben können.“ Vice President of Global Partner Management Lutz Lambrecht sagt dazu: „Auch werden wir unsere Kunden und Partner immer stärker in die Weiterentwicklung unserer Softwareplattform miteinbinden. Das konsolidierte Feedback hilft uns, hier immer nah am Kunden zu arbeiten.“ Und zusammenfassend erklärt Michael Eberhardt, dass sich alle Ideen im Markenkern der SNP bewegen und somit auch im Sinne ihres Gründers Andreas Schneider-Neureither sind.

Immer mehr wird sichtbar, dass die S/4-Transformation zwei prinzipielle Strömungen kennt: Algorithmen und Datenstrukturen. SAP will mit Signavio die Geschäftsprozesse, also die Algorithmen, erneuern. Viele SAP-Partner setzen auf ein innovatives Master Data Management – hier stehen also die Datenstrukturen im

Vordergrund. Was hat Vorrang bei der S/4-Conversion? Algorithmen oder Datenstrukturen? Neue Geschäftsprozesse auf Basis veralteter Datenstrukturen haben ebenso wenig Sinn wie eine optimale Datenbasis als Grundlage ineffizienter Prozesse, weiß Oliver Schwede. Er erklärt: „Bei der Bewegung von Daten ist der gesamte Zyklus zu berücksichtigen – Datenmigration, Qualität, Master- und Metadaten, Governance und Architektur. Auf dem Weg nach S/4 ist es deshalb wichtig, eine ganzheitliche Datenstrategie zu entwickeln. Wir alle wissen mittlerweile, wie wichtig die Beherrschung von Daten heute für den eigenen Geschäftserfolg ist.“

Prozesse und Daten

Michael Eberhardt kennt kein Entweder oder in der Frage nach Algorithmen und Datenstrukturen: „In einer ganzheitlichen Betrachtung lässt sich die Prozess- von der Datenebene nicht trennen. Prozesse und Daten gehören zusammen. Wenn Kunden SAP-Systeme migrieren, ist es allerdings von großem Vorteil, wenn sie Prozesse und Daten separat behandeln und diese später wieder eindeutig übereinanderlegen können. Dieses Wissen machen wir uns im Rahmen von Transformationen zunutze.“

Zusätzlich zu den eigenen Experten hat SNP ein weltweites Partnernetzwerk aufgebaut. „Wir haben unsere Partnerstrategie in 2020 komplett neu aufgestellt“, sagt dazu Oliver Schwede. Ziel von SNP war es, ein überdimensionales organisches Wachstum durch Partner zu erreichen. „Dafür haben wir den Bereich verstärkt und auf ein neues Level gebracht“, erklärt rückblickend General Manager Central Europe Oliver Schwede. Sein Kollege Lutz Lambrecht erklärt dazu: „Um dieses Ziel zu erreichen, verfolgen wir – im Gegensatz zu vielen Softwareanbietern – eine klare Partner-first-Strategie. Wenn ein Partner uns zu einem Kunden bringt, werden wir unter



„Kunden und Partner einbinden: Das konsolidierte Feedback hilft uns, immer nah am Kunden zu arbeiten.“

Lutz Lambrecht,
Vice President of
Global Partner Management



Michael Eberhardt: „Es ist unsere gemeinsame Aufgabe, aufzuzeigen, welche Vorteile SAP S/4 Hana für unsere Kunden bringt: Ich denke, dass wir alle – SAP, die Systemintegratoren und Partner wie SNP – noch besser an einem Strang ziehen müssen. SAP-Anwenderunternehmen investieren dann, wenn sie klar den Sinn, den ROI und auch die Risiken verstehen. Da senden wir meines Erachtens noch zu viele unterschiedliche Botschaften.“

Lutz Lambrecht, Vice President of Global Partner Management, Oliver Schwede, General Manager Central Europe, und SNP-CEO Michael Eberhardt (v. l.).

keinen Umständen mit dem Partner in Wettbewerb treten. Aktuell arbeiten wir intensiv am Partner-Enablement. Wir wollen unsere Partner noch besser in die Lage versetzen, Projekte mit der gleichen Performance und der gleichen Qualität umzusetzen. Wir von SNP unterstützen dann, je nach Ausbildungsstand und Erfahrung in der Softwarenutzung, nur noch bei der Qualitätssicherung.“

Für alle ein Weg mit SNP

„Wir wollen, dass die Partner sich zu unserem SNP-Weg committen und sowohl von unserem Know-how als auch unserer Softwareplattform profitieren, indem sie diese selbst anwenden und eigene Services dazu anbieten“, sieht Oliver Schwede die Zukunft von SNP. „Für unsere Kunden bedeutet dies eine hohe Skalierbarkeit von Ressourcen. Wir stellen damit gemeinsam mit unseren Partnern die oft beschworene Brücke zwischen Fachbereich und technischer Expertise sicher, die so entscheidend für den gesamten Projekterfolg ist.“ Michael Eberhardt fasst zusammen: „Am Ende wollen wir mithilfe dieser Partnerschaften der Industriestandard für SAP-nahe Datentransformation und Datenmanagement werden. Außerdem helfen uns die Partner, unsere Plattform entsprechend zu vertreiben und unsere Marke SNP bekannter zu machen.“

Bereits bei der Präsentation von Rise zeigte SAP-Chef Christian Klein, dass es komplexe Herausforderungen sind, die mit einer Antwort und einem Werkzeug allein nicht gelöst werden können. Die Reise in Richtung Hana und S/4 erfordert viel Know-how und helfende Hände. Bedeuten also die SNP-Partnerschaften auch, dass die S/4-Transformation die Kompetenz eines SAP-Partners übersteigt und die Herausforderung nur gemeinsam bewältigt werden

kann? „Unsere Kunden benötigen auf der Reise nach SAP S/4 Hana eine nachhaltige Infrastruktur aus Partnern und eine Softwareplattform, die in der Lage ist, zu lernen und zu adaptieren“, weiß Oliver Schwede aus zahlreichen SAP-Projekten. Die Mischung aus fachlicher und technischer Expertise ist entscheidend. Meist gibt es nicht die „eierlegende Wollmilchsau“, die alles kann. Vielmehr ist ein Bündnis von Partnern gefragt und Oliver Schwede präzisiert: „Für viele SAP-Kunden ist die Transformation nach SAP S/4 Hana eine echte Herkulesaufgabe. Anwenderunternehmen, die vor solch einer Herausforderung stehen, wissen daher sehr wohl kompetente Partner und eine ‚Leading Edge Software‘ zu schätzen.“

Michael Eberhardt definiert es wissenschaftlich: „Wir sehen hier den klassischen Kampf zwischen Labor Arbitrage und Asset-Based Consulting. Wir stehen für das Letztere, da wir nur so ausreichend skalieren sowie größtmögliche Qualität und Sicherheit – bei optimaler Effizienz – anbieten können. Unsere Fokussierung hilft auch unseren Kunden und Partnern.“

One Face to the Customer

SAP-Chef Christian Klein hat bei seiner Rise-Präsentation zu Beginn dieses Jahres sinngemäß gemeint: One Face to the Customer. Also SAP hätte sehr gern die Generalunternehmenschaft bei allen Conversion- und Transformationsprojekten, oder? „Das müssen Sie Christian Klein direkt fragen“, meint Oliver Schwede. „Wir verstehen es als Angebot an SAP-Kunden, einen Ansprechpartner über alle notwendigen Gewerke anzubieten und das Risiko für eine gelungene Transformation direkt mit dem Hersteller zu vereinbaren.“ Und Michael Eberhardt sieht es sehr pragmatisch, dass am Ende immer der Kunde entscheidet.

„Und das ist auch gut so“, betont er. „Wie bereits erwähnt, hängt das Konsumverhalten des Kunden auch von seiner Größe ab. Je kleiner der Kunde ist, umso attraktiver ist das Rise-Angebot.“

Business- und IT-Transformation

Die SNP-Partner sind bei der Datentransformation im Rahmen von Business- und IT-Transformationen unterschiedlich aufgestellt. „Für die einen ist es wichtig, dass wir sie schnell in die Lage versetzen, Projekte komplett eigenständig ausliefern zu können. Andere wollen, dass SNP für sie das Thema der Datentransformation komplett übernimmt“, weiß Lutz Lambrecht aus seiner beruflichen Praxis. „Mit einzelnen Partnern bauen wir gemeinsame Transformation Factories auf.“ Diese Transformation Factories ergeben von der Analyse, der Transformation, dem Testen bis hin zum Datenmanagement die komplette Bandbreite an Services für die Datentransformation. „Wir sind hier flexibel und können uns den speziellen Anforderungen des Partners anpassen“, betont Lambrecht.

„Auf den Punkt gebracht: Unsere Kunden profitieren von unserem Transformationswissen und unserem Anspruch, mit der CrystalBridge die führende Plattform auf dem Markt zu liefern“, weiß Oliver Schwede. „Unsere Kunden können dadurch Projekte schneller, risikoärmer und effizienter umsetzen.“

Abschließend SNP-Chef Michael Eberhardt: „Wir bei SNP sind das führende Beratungs- und Softwareunternehmen für Datentransformationen und Datenmanagement im SAP-Umfeld. Hier sind wir der Herzspezialist. Unsere Kunden können uns aufgrund unserer Marktführerschaft, unseres globalen Partnernetzwerks und unserer 25-jährigen Erfahrung vertrauen.“

SNP hat seinen Go-to-Market über einen indirekten Vertrieb erweitert

Mehrwert für SAP-Kunden schaffen

Gemeinsam mit einem globalen Partnernetzwerk unterstützt SNP alle SAP-Bestandskunden dabei, ihre Business- und IT-Transformationen transparent, sicher und schnell zu meistern.

Von Lutz Lambrecht, Vice President of Global Partner Management bei SNP

Als Data Transformation Company entschied sich SNP für einen klaren Schnitt. Im Jahr 2020 setzte SNP das Partnermanagement neu auf und startet seitdem neu durch. Ziel ist es, mit einer neuen Go-to-Market-Strategie das geplante und sehr ambitionierte Wachstum zu unterstützen. Dafür haben wir neben dem bestehenden Direktvertrieb in nur wenigen Monaten einen indirekten Vertrieb über ein globales Partnernetzwerk aus IT-Beratungsunternehmen, Systemintegratoren, Managementberatungen sowie Hyperscalern aufgebaut. Mithilfe dieses globalen Partnernetzwerks wollen wir den Schritt zum globalen Industriestandard für SAP-nahe Datentransformation schaffen.

Aus unserer Sicht sind SNP und ihre Partner bereits heute eine Erfolgsgeschichte. Nachdem wir unsere neue Partnerstrategie angekündigt hatten, haben sich viele namhafte IT-Unternehmen bei uns gemeldet. Seitdem haben wir deutlich mehr Kooperationen vereinbart, als wir ursprünglich geplant hatten. Allein in den letzten zwölf Monaten haben wir über 25 neue Partnerschaften in den Regionen Deutschland, Österreich, Schweiz (DACH), UK und Irland, USA, Lateinamerika sowie Japan und Asien-Pazifik hinzugewonnen. Die meisten Partner sind nationale und internationale IT-Beratungsunternehmen und Systemintegratoren wie Abacus, All for One Group, CommonMS, Delaware, MHP, Minsait, Scheer, Swisscom, TCS oder Wipro. Mit von der Partie sind aber auch führende IT-Unternehmen wie IBM, Fujitsu oder T-Systems sowie spezialisierte Cloud-Lösungsanbieter wie Cloud4C oder Rackspace Technology. Außerdem kooperieren wir natürlich mit den großen Hyperscalern und ihren Angeboten: Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud und IBM Cloud. Neu ist die intensivere Zusammenarbeit mit führenden Managementberatungen wie Accenture, BCG Platinion oder PricewaterhouseCoopers GmbH (PwC).

Kurzum: Uns gelang es, ein starkes globales Partnernetzwerk aufzubauen. Unter den von SAP ausgewählten Partnern für



„Uns gelang es, für die S/4-Conversion ein starkes globales Partnernetzwerk aufzubauen.“

*Lutz Lambrecht,
Vice President of Global
Partner Management,
SNP*

komplexe Transformationen nach SAP S/4 Hana hat SNP das mit Abstand größte internationale tätige Partnernetzwerk. Dies schlägt sich bereits positiv auf unser Geschäft aus. Im Jahr 2020 erwirtschaftete SNP über 26 Millionen Euro oder 18 Prozent des Umsatzes mit Partnern – Tendenz stark steigend.

Partner-Enablement

Der schnelle Aufbau unseres Partnernetzwerks war nur durch eine klare Partnerstrategie möglich. Im Gegensatz zu vielen anderen Softwareanbietern haben wir uns für eine Partner-first-Strategie entschieden. Wenn ein Partner uns zu einem Kunden bringt, treten wir niemals mit dem Partner in Wettbewerb. Auch investieren wir massiv in die Zusammenarbeit mit unseren bestehenden Partnern. In allen Bereichen, von der Kundengewinnung, der gemeinsamen Projektdurchführung, dem Support bis zur Innovation, streben wir einen noch engeren Austausch an.

Gleichzeitig haben wir die benötigte Infrastruktur aufgebaut, um unsere Partner mit dem notwendigen Know-how und Support zu unterstützen. Vom Partner Portal, über Sales, Presales, dem Enablement und der Delivery – mit dedizierten An-

sprechpartnern für Marketing, Presales und Support – haben wir eine schlagkräftige Organisation aufgebaut, um unsere Partner bestmöglich zu unterstützen.

Die Entwicklungsmöglichkeiten sind immens, wenn wir unsere eigenen Stärken mit denen unserer Partner kombinieren. Deshalb setzen wir in diesem Jahr unseren Fokus klar auf Partner-Enablement. Wir wollen unsere Partner noch besser in die Lage versetzen, Datentransformationen mit der gleichen Performance und der gleichen Qualität umzusetzen.

Wichtig ist hierbei auch eine große Flexibilität: Wir passen uns individuell an die jeweiligen Stärken und Bedürfnisse unserer Partner an. Unsere Partner sind beim Thema Datentransformation im Rahmen von SAP-S/4-Transformationen (und allen anderen Transformationen im Bereich von Merger & Acquisitions, Carve Outs, Move to Cloud etc.) ganz unterschiedlich aufgestellt. Für die einen ist es wichtig, dass wir sie möglichst schnell in die Lage versetzen, Projekte komplett eigenständig ausliefern zu können. Andere wiederum wollen, dass SNP für sie das Thema der Datentransformation komplett übernimmt. Mit einzelnen Partnern bauen wir auch gemeinsame Transformation Factories auf, die von der Analyse, der Transformation, dem Testen bis hin zum Daten-

management die komplette Bandbreite an Datentransformationsservices abbilden. Wir sind hier völlig flexibel und können uns den speziellen Anforderungen des Partners anpassen.

Erfahrungen und Insights integrieren

Die Arbeitsgrundlage dafür bilden umfangreiche Kundenanalysen. Sie ermöglichen in der gemeinsamen Betrachtung ein gegenseitiges Verständnis, wodurch zwei oder mehrere IT-Beratungsunternehmen dem Kunden gegenüber geschlossen auftreten und Lösungen aus einer Hand anbieten. Auf diese Weise lassen sich Transformationsprojekte unterschiedlichster Art immer individuell an den Kunden anpassen. Das Fundament bildet die von SNP entwickelte Plattform CrystalBridge. Sie vereint die Software für die verschiedenen Transformationsleistungen wie Carve Out, Move to Cloud, Move to S/4 Hana und Merger mit den entsprechenden Experten. Erfahrungen, etablierte Lösungen sowie standardisierte Methoden und Governances aus den bereits durchgeführten Projekten vervollständigen die Plattform. Und unsere Plattform CrystalBridge bietet Partnern die Möglichkeit, eigene Erfahrungen und Insights direkt zu integrieren.

Co-Innovation mit Partnern

Wir haben uns für das laufende Jahr unterschiedliche Weiterentwicklungen im Partnerprogramm vorgenommen. Hinsichtlich Sales und Enablement verstärken wir das Konzept des Co-Sellings. Ein neu zusammengestelltes Team, verbesserter Support, eine Roadmap sowie die Erarbeitung eigener Tools zu diesem Zweck sind im Gange. Auf Ebene unserer Softwareplattform arbeiten wir an einer vereinfachten Anwendung für unsere Partner. Diese sollen die CrystalBridge noch stärker eigenständig nutzen können. Denn die Software ermöglicht es unseren Partnern, Projekte in gleichbleibender Qualität und Effizienz zu realisieren. Hierzu haben wir neben softwarebasierten eingebauten Qualitätschecks auch ein umfangreiches Schulungsangebot mit entsprechenden Zertifizierungen entwickelt. Und unser SNP-Support unterstützt unsere Partner fachlich vor, während oder nach einem Projekt.

Wir wollen, dass unsere Partner sich aktiv einbringen, und sie noch stärker in die Weiterentwicklung unserer Plattform einbinden. Sie können eigene Lösungen in unsere Software integrieren bzw. Teile unserer Software in ihre Vorgehensmodelle



Lutz Lambrecht diskutiert mit Michael Eberhardt (l.) und Oliver Schwede (r.) über Aufgaben der SAP-Bestandskunden bei der S/4-Transformation und Unterstützung durch das SNP-Partnernetzwerk.

aufnehmen. Erste Partnerlösungen sind schon für den „Move to Cloud“ auf dem Markt verfügbar. So haben wir zum Beispiel mit IBM die Komponente „Cloud Move for IBM“ und mit Microsoft die Komponente „Cloud Move for Azure“ entwickelt. Solche Lösungen von unseren Partnern sind integraler Bestandteil unserer CrystalBridge. Die nächsten Partnerlösungen sind noch für dieses Jahr geplant.

Im Austausch mit den Partnern

Einen Kern des Partnerprogramms bildet unser intensiver Austausch. Das Feedback unserer Partner ist uns sehr wichtig und hilft uns, immer nah am Puls der Zeit zu sein. Wir führen mit unseren Partnern regelmäßig sogenannte Partner Advisory Councils durch und binden unsere Partner damit aktiv in die Produktentwicklung ein. In den Partner Advisory Councils haben unsere Partner die Möglichkeit, direkt mit der Produktentwicklung zu sprechen, Kritik und Ideen zu platzieren. Dieses Feedback ist wichtiger Bestandteil bei allen Entscheidungen unseres Productboards.

Die vierte Kategorie ist die Integration neuer Partner. Auch wenn wir nur noch gezielt neue Partner aufnehmen wollen – zum Beispiel in Wachstumsregionen oder in speziellen Branchen. Dabei gilt der Grundsatz: Qualität vor Quantität. Wichtig ist uns, dass nicht nur wir selbst von neuen Partnern profitieren, sondern auch bestehende Partner einen Mehrwert haben – beispielsweise durch neue Kooperationen mit globalen Unternehmen.

Mehrwert für die SAP-Community

Unter dem Strich sind wir sehr erfolgreich im Partnergeschäft durchgestartet. Die Veränderungen zeigen, dass unsere neue Unternehmensstrategie sowohl bei unseren Kunden als auch unseren Partnern sehr gut ankommt. Unser erklärtes Ziel ist es, bis Ende 2025 den Großteil unseres Umsatzes durch den Partner-Channel zu generieren.

Die neuen Entwicklungen in unserem Partnerprogramm unterstreichen unsere Absicht, in Zukunft den Fokus auf unsere Partnerschaften zu legen. Dazu werden wir das Co-Selling, Co-Delivery und Co-Innovationen weiter voranbringen und gemeinsam noch erfolgreicher werden. Und dabei werden wir weiterhin ein verlässlicher und kompetenter Geschäftspartner für unsere Partner und unsere Kunden sein.

Wir erleben gerade tagtäglich, dass die SAP-Community vor großen Business- und IT-Transformationen steht. Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir unseren Kunden überall auf der Welt einen hohen Mehrwert bei ihren Datentransformationen. Mit unserer Software haben sie zusätzliche Optionen und Flexibilität, um einzelne Projekte oder auch ganze Transformationsprogramme sicher und kostengünstiger abwickeln zu können. Dies hilft auf der einen Seite den Partnern dabei, mehr Projekte zu gewinnen, und hilft gleichzeitig dem Endkunden, eine sichere und stabile Umgebung aufzubauen, ohne sich Sorgen um Dateninkonsistenz oder lange Downtime machen zu müssen.

SNP wurde Microsofts Preferred Partner für Migrationen nach SAP on Azure und Microsoft

Die Cloud greifbar machen

SNP und Microsoft wollen die Reise von SAP-Bestandskunden nach SAP on Azure vereinfachen und beschleunigen. Nach der erfolgreichen Umsetzung von „Cloud Move for Azure“ trafen die beiden Unternehmen im Februar 2021 eine weitreichende globale Vereinbarung.

Von *Andreas Schöler*, Global Director Hyperscaler bei SNP

Disruptive Technologien und Geschäftsmodelle – sie begegnen uns heute in vielen Bereichen. Auch im SAP-Umfeld werden regelmäßig neue Megatrends ausgerufen, die alle bisherigen Technologien infrage stellen. Dies kann für SAP-Kunden überfordernd sein, denn Orientierung und Priorisierung fallen schwer. Neben dem „Dauerbrenner“ S/4 ist der Weg in die Cloud das Thema, das den SAP-Markt klar dominiert. Doch gerade der Wechsel auf die Cloud, egal ob Hybrid oder Multi-Cloud, ist für viele Kunden unübersichtlich und gleicht einer Reise ins Unbekannte. Das liegt unter anderem daran, dass das gesamte Marktumfeld und das Partner-Ökosystem einem ständigen enormen Veränderungsdruck unterliegen. So wird die Infrastruktur zur Commodity und Geschäftsmodelle traditioneller Hosting-Anbieter fallen in sich zusammen. Die großen Potenziale liegen heute in der Applikationslandschaft und in Zukunftsthemen wie künstlicher Intelligenz oder Big Data.

Mehrwert von Azure

Microsoft hat dies schon früh verstanden und zeigt mit Azure seinen Kunden auf, welchen Mehrwert ihnen eine parallele Business-Transformation und Innovationen auch auf der Applikationsseite einbringen. Nicht zuletzt hat Microsoft dies durch die enge Partnerschaft mit SAP nochmals unterstrichen. Auch wir bei SNP setzen an dieser Stelle an: Mit unserer Software – der Plattform für Datenmigration, CrystalBridge – ermöglichen wir ebendiese parallele Business- und IT-Transformation in einem Go-live.

Die SNP-Softwareentwickler haben in Zusammenarbeit mit Microsoft Engineering SNP Cloud Move for Azure entwickelt, eine Software, die auf CrystalBridge basiert. Mit SNP Cloud Move for Azure können Azure-Landschaften interaktiv und automatisch dimensioniert und erstellt werden. Die passende Infrastruktur kann also zu jedem Schritt der Business-Transformation innerhalb von Minuten auf Basis der Selektions- und Transformationserfordernisse simuliert, bepreist oder auch tatsächlich



Wir haben uns für SNP als Preferred Partner entschieden, um SAP-Kunden einen vereinfachten und beschleunigten Weg nach SAP S/4 Hana on Azure zu ermöglichen, wobei sie zwischen einer Bereitstellung in der SAP Private Cloud Edition oder direkt auf Azure wählen können. Der integrierte Ansatz und die engen Partnerschaften zwischen SAP, SNP und Microsoft bieten SAP-Kunden endlich höchste Planungssicherheit und eine hochautomatisierte Lösung, sodass sie sich auf die wirklichen Innovationsmöglichkeiten und unternehmerischen Chancen von SAP Rise, S/4 und Azure als intelligente Plattform fokussieren können.

*João Couto,
Vice President for SAP Business Unit
bei Microsoft*

generiert werden. Der Kunde kann damit im Rahmen eines Assessments seine Reise in die Cloud simulieren oder in kürzester Zeit direkt in das Migrationsprojekt starten.

Als wichtiger Beschleuniger des globalen Roll-outs von SNP Cloud Move for Azure fungiert das umfangreiche überlappende Partner-Ökosystem von Microsoft und SNP. So sind einige der ersten gemeinsamen Großprojekte in einer Dreieckskonstellation mit einem globalen Systemintegrator erfolgt. Die ersten Projektbeispiele reichen von einer führenden Supermarktkette in Australien über eine bedeutende Universität in Saudi-Arabien bis hin zu einem großen deutschen Anbieter von intelligenten Dachlösungen.

Auch in Bezug auf die eigentliche Überführung der Daten nach Azure gehen wir gemeinsam mit Microsoft neue Wege mit vordefinierten Festpreis-Migrationspaketen. Die Cloud Migration Packages ermöglichen eine schnelle und sichere Transformation von SAP-Landschaften in die Cloud. Ziel bei der Entwicklung war es, Kunden und Partnern einen schnellen und einfachen Umstieg auf die Cloud zu ermöglichen und dabei Planungs- und Kostentransparenz zu schaffen. Die Cloud ist für

uns nicht nur Treiber für Transformationen, sondern sie ist auch Triebfeder für grundlegende Veränderungen von SNP selbst. Denn auch wir sind mitten im Prozess, die eigenen SAP-Landschaften nach Azure zu verlagern. Darüber hinaus werden alle SNP-Softwareprodukte sukzessive in Richtung cloudbasierter SaaS-Lösungen weiterentwickelt. Der Technologiesprung soll genutzt werden, um die SAP-Kunden mit wegweisenden bis disruptiven Innovationen zu überraschen – in Bezug auf Funktionalität, insbesondere aber auch in den Bereichen Integration und Usability. Allerdings steht für uns dabei immer eines im Vordergrund: Den Kunden eine einfache und risikoarme SAP- und Business-Transformation zu ermöglichen, damit sie schnell von den Mehrwerten der Veränderung profitieren können.



*Andreas Schöler
Global Director
Hyperscaler
bei SNP*

SNP-Kommentar: Partnerschaft mit All for One

Gemeinsam für den deutschen Mittelstand

All for One und SNP wollen gemeinsam den deutschen Mittelstand bei der Business- und IT-Transformation auf das nächste Niveau heben. Die Kooperation zwischen All for One und SNP begann im Juni 2020.

Von Marco Tücking, Alliance Manager CEU bei SNP

Ziel der Vereinbarung ist es, den mittelständischen Kunden der All for One Group einen schnellen und sicheren Wechsel nach SAP S/4 Hana zu ermöglichen. All for One hat auf der Grundlage unserer Software ein mittelstandsgerechtes Angebot im Abomodell entwickelt. Mit der Datentransformationsplattform CrystalBridge und dem Bluefield-Ansatz bietet SNP die Möglichkeit zur selektiven Migration auf Tabellenebene. All for One betreut die SAP-Kunden ganzheitlich und wird bei der technischen Migration durch die SNP Delivery unterstützt. Dadurch können beide Partner einen Skalierungseffekt erzielen. Dieses Angebot namens Conversion/4 wurde bereits mehrfach ausgezeichnet.

All for One hat aktuell rund 1000 SAP-Wartungskunden im deutschsprachigen Markt, die sukzessive nach S/4 migrieren

werden. Unsere Software CrystalBridge schafft Planungssicherheit und Transparenz bei Business- und IT-Transformationen. Die Software flexibilisiert komplexe Transformationsaufgaben und ermöglicht die Kombination mehrerer Einzelprojekte zu einem Gesamtprojekt. Durch Automatisierungen erhöhen wir die Qualität und reduzieren auf der anderen Seite die Projektlaufzeit auf ein Minimum. CrystalBridge ist eine End-to-End basierende Datentransformations-Plattform und ermöglicht einen gemeinsamen Factory-Ansatz.

Im Juli 2021 haben wir eine Bilanz über unsere Zusammenarbeit gezogen. Mittlerweile blicken wir auf über 20 unterschriebene Projektverträge zurück, darunter auch einige spannende Leuchtturmprojekte. Unser Leistungsangebot und

unser Verständnis kundenorientierten Arbeitens, stets mit dem Blick auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden bei komplexen Transformationsprojekten, ergänzen sich optimal. Die Resonanz auf dem Markt hat uns überzeugt, unsere Partnerschaft auszubauen. Mit unseren ergänzten Vereinbarungen wollen wir noch enger zusammenarbeiten, ein größeres Kundensegment adressieren und die vertriebliche Reichweite steigern.



*Marco Tücking
Alliance Manager
CEU bei SNP und damit
Seite an Seite mit
All for One*

Interview mit Martin Finkbeiner, Senior Director Technology Consulting bei All for One

E-3: Warum hat sich All for One für SNP als strategischen Partner entschieden?

Martin Finkbeiner, All for One: Weil die Datentransformations-Plattform CrystalBridge und die selektive Datenmigration – auch Bluefield-Ansatz genannt – weltweit marktführend sind. Die Erfahrung und das Know-how von SNP in der tabellenbasierten Datentransformation sind wirklich einzigartig. Darüber hinaus ergänzen wir uns einfach ideal. SNP hat die Software und die Vorgehensweise. Wir übersetzen den SNP-Ansatz in ein mittelstandsgerechtes Angebot und erbringen die Dienstleistung für unsere Kunden.

E-3: Gibt es schon erste gemeinsame Projekte?

Finkbeiner: Ja, natürlich. Wir haben gemeinsam schon über ein Dutzend Projekte erfolgreich umgesetzt. Darunter sind auch einige spannende Leuchtturmprojekte – zum Beispiel die Migration auf SAP S/4 Hana der Cleanpart Group. Wir arbeiten sehr erfolgreich zusammen und schaffen für unsere mittelständischen Kunden viel Mehrwert.

E-3: Welchen Mehrwert sehen Sie durch einen tabellenbasierten Migrationsansatz?

Finkbeiner: Das Spannende am Bluefield-Ansatz von SNP ist, dass er die Daten und das Customizing trennt. Denn viele SAP-Kunden wollen zwar zurück in den Standard, aber dabei auch Notwendiges und Bewährtes in die Zukunft mitnehmen. Und das sowohl bei den Daten als auch beim Customizing und Configurations. Und genau dies ist mit der Vorgehensweise von SNP eben möglich. Wir haben viele Mittelständler, die sagen: Endlich können wir unser System aufräumen – sowohl in den Daten als auch im Customizing – und dabei genau so weit gehen, wie wir wollen.

E-3: Warum adressieren Sie den Mittelstand mit einem softwarebasierten Ansatz? Ist das nicht viel zu komplex?

Finkbeiner: Ganz im Gegenteil: Dieser Ansatz ist gerade für den Mittelstand geeignet, der begrenzte interne IT-Ressourcen hat. Denn damit können wir die Migration teilautomatisiert und somit äußerst effizient durchführen. Es ist die Grundlage für eine

industrialisierte Transformation nach S/4 – für unsere Conversion Factory. Außerdem gibt es noch ein weiteres starkes Argument: Für die Anzahl der zu migrierenden SAP-Systeme gibt es mit dem klassischen Consulting-Ansatz gar nicht genügend SAP-Berater. In den nächsten Jahren müssen Tausende Kunden auf S/4 und Hana migrieren.

E-3: Viele Kunden planen die S/4-Umstellung erst spät. Sehen Sie die Gefahr eines generellen Beratungsgengpasses am Markt?

Finkbeiner: Ja, natürlich. Wir sehen das schon jetzt, und in Zukunft erst recht. Deshalb setzen wir ja auch auf die Partnerschaft mit SNP und den softwarebasierten Ansatz. Denn so können wir einen hohen Automatisierungsgrad bei der S/4-Umstellung anbieten. Und zwar mit wenig Aufwand auf unserer Seite, aber auch auf Kundenseite. Darüber hinaus beabsichtigen wir, unsere eigenen Kapazitäten für das Projektgeschäft zu erweitern, und wollen dafür das Data Transformation Center Europe von SNP in Polen übernehmen. Kurzum: Wir bauen auf den softwareba-

sierten Ansatz, das DTC und unsere Beratungsleistung – und führen all dies in unserem Conversion/4-Angebot zusammen.

E-3: Warum sollte ein Kunde jetzt nach S/4 migrieren?

Finkbeiner: Warum denn nicht? Aus unserer externen Sicht spricht nichts dafür zu warten – außer ggf. interne Gründe der Kunden. S/4 ist in SAP-Anwenderunternehmen ein zentrales Kernelement für die Digitalisierung. Alle Innovationen der SAP finden in S/4 Hana statt. Unser Grundgedanke lautet „Keep the core clean“ – also in den Standard zu gehen und von der SAP-Innovationsstrategie zu profitieren. Wir von All for One haben ein mittelstandsgerechtes Conversion/4-Angebot entwickelt, mit dem sich kontinuierliche Innovationen umsetzen lassen.

E-3: Was macht All for One zu einem Triple-Winner, wie man kürzlich lesen konnte?

Finkbeiner: Unser Conversion/4-Ansatz kommt bei unseren Kunden, Mitarbeitern und unseren Geschäftspartnern an. Das freut uns natürlich sehr und zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben für unseren Ansatz in kurzer Zeit drei Nominierungen erhalten: SAP hat uns den Pinnacle Award in der Kategorie „SAP S/4 Hana Movement“ – als global führender Partner – vergeben, Microsoft hat uns als Partner of the Year Finalist in der Kategorie „SAP on Azure“ ausgezeichnet und die Analysten von ISG als „Leader Germany“ in der Kategorie „SAP S/4 Hana Ecosystem“. Das Triple macht uns natürlich ein wenig stolz und ist gleichzeitig Ansporn, weiter für den Mittelstand zu liefern.



Martin Finkbeiner, Senior Director Technology Consulting bei All for One: in perfekter Harmonie mit SNP und der Plattform CrystalBridge für die S/4-Conversion.

Case Study: Cleanpart steigt mit Bluefield in vier Monaten auf S/4 Hana um

Bluefield – Cleanpart wird in naher Zukunft vollständig in den Mitsubishi-Chemicals-Konzern integriert. Transparenz über alle Unternehmensbereiche hinweg wird dadurch immer wichtiger. Das Reporting etwa wird sich nach eigenen Einschätzungen verdreifachen.

CFO Paul Spranger hat die Aufgabe übernommen, Cleanpart für die Integration fit zu machen. Sein Hauptanliegen beim Umstieg auf SAP S/4 Hana war von Anfang an, das Projekt so schnell wie möglich umzusetzen, die künftigen laufenden Betriebskosten niedrig zu halten und die Mehrwerte in Reporting und Prozessen zu realisieren. „Man kann heutzutage ein Unternehmen nicht mehr erfolgreich führen, wenn man eine desintegrierte ERP-Struktur mit vielen verschiedenen Softwares und vielen Schnittstellen hat, das führt nur zu Komplikationen, vermeidbaren Komplikationen, Verlangsamungen und Fehlern. Das hatten wir in der Vergangenheit“, sagt Paul Spranger, Finance Director bei der Cleanpart Group GmbH.

Für den Umstieg vom bisherigen SAP-ERP/ECC-System auf S/4 wählte Cleanpart das SAP-Transformation-Abonnement Conversion/4. Dabei nutzen die Berater von All for One die Datentransformations-Plattform CrystalBridge sowie den softwarebasierten Bluefield-Ansatz von SNP. Der Umstieg von ECC auf S/4 wurde in nur vier Monaten Netto-Projektlaufzeit vollzogen. Selbst Vorprojekte wie die Umstellung auf Businesspartner oder Schnittstellenanbindungen, beides Themen, für die man im



*Paul Spranger
CFO bei Cleanpart
und S/4-Conversion-Manager:
Desintegrierte
ERP-Strukturen
bringen keinen
Erfolg.*

herkömmlichen Verfahren ein fünfmonatiges Vorprojekt aufsetzt, wurden innerhalb des Hauptprojekts durchgeführt. Vor allem aber wurden damit Stillstandzeiten im laufenden Geschäftsbetrieb vermieden, das heißt, der Umstieg erfolgte ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs.

„Wir haben uns für das Conversion/4-Abonnement entschieden, weil es die wirtschaftlichste, die schnellste Lösung für unser Problem war. Es hält die Kosten auf einem vernünftigen Niveau und vermeidet Ausfallzeiten des bestehenden Betriebs. Der Bluefield-Ansatz war entscheidend für die Einhaltung der Deadline“, so Paul Spranger. Von Anfang an wurden die Key User von ihren täglichen Aufgaben rund um das bestehende ECC-System entlastet, sodass diese die gewonnene Zeit zum Enablement für SAP S/4 nutzen konnten. Conversion/4 geht somit weit über den rein technischen Umstieg hinaus und nimmt zusätzlich die Mitarbeiter in den Blick, um die Potenziale in den Geschäftsprozessen zu erschließen und so Innovation ins Unternehmen zu bringen.

Cleanpart erhält sein S/4-System als Managed Service von All for One, also inklusive Betrieb und Support. Der Betrieb erfolgt auf Microsoft Azure – aus Sicht von Paul Spranger die zukunftsweisendste Cloud-Platt-

form für Businessanwendungen. Das Betriebsmodell auf Azure sorgt für Kostentransparenz und -sicherheit über die gesamte Abo-Laufzeit. Mit SAP S/4 hat Cleanpart nun ein integriertes System über verschiedene Unternehmensbereiche – von Finance und Controlling über Produktion bis HR. Damit ist die Basis geschaffen, um zum einen die Anforderungen an das Konzern-Reporting zu erfüllen, zum anderen Verbesserungen in den Prozessen und Produktionsabläufen umzusetzen. Das Betriebsmodell – S/4 als Managed Service von All for One auf Azure – macht den laufenden SAP-Betrieb finanziell kalkulierbar, kosteneffizient und schont die knappen Ressourcen des eigenen IT-Teams. Die schnelle, sichere und reibungslose Durchführung des eigentlichen Conversion-Projekts dient nun im Mitsubishi-Chemicals-Konzern als Blaupause. Cleanparts Positionierung als Schnellboot im Konzern wird dadurch untermauert – ein netter Nebeneffekt, wie Paul Spranger schmunzelnd erwähnt.

„Jedes Unternehmen weltweit muss über Digitalisierung nachdenken. Von einem IT-Partner erwarten wir Engagement, Kenntnisse über unser Unternehmen, Erfahrung im Umgang mit unseren Anforderungen und Flexibilität. All for One und SNP kennen ihr Geschäft“, so Paul Spranger. „Mit einem Anbieter, der unser Geschäft nicht kennt, der nicht alle Leistungen hat, die wir brauchen, wäre es unmöglich gewesen, das so schnell zu machen. Es war ein großes Vergnügen, mit den Leuten dort zu arbeiten.“ (pmf)

Werkzeuge und Know-how für die Umstellung auf SAP S/4 Hana

Transformationen vom digitalen Fließband

Ob Business- oder IT-Transformation – sie stehen bei allen Unternehmen auf der Agenda. Meist werden diese Projekte noch nach und nach individuell abgearbeitet. Dabei ist auch bei Transformationen eine Industrialisierung sinnvoll.

Von Oliver Schwede, General Manager Central Europe bei SNP

Aufgrund eines Factory-Ansatzes, der auf Standardsoftware von SNP beruht, können SAP-Anwenderunternehmen Transformationen vom digitalen Fließband umsetzen. Viele Unternehmen stehen vor gewaltigen Herausforderungen: Einige Industrien wie zum Beispiel die Automobil- und Energiebranche müssen ihre Geschäftsmodelle auf eine komplett neue technologische Basis umstellen, im Handel gibt es rasante Entwicklungen im Onlinehandel und den Lieferketten, für die Pharmabranche resultieren aus der Bekämpfung der Pandemie neue Herausforderungen und Möglichkeiten, im öffentlichen Bereich wird der Investitionsstau im Bereich Digitalisierung immer größer – das wurde in der Coronapandemie vor allem an den Schulen und Universitäten sichtbar denn je. Das sind nur Beispiele, die verdeutlichen, dass wir uns als Gesellschaft und in der Wirtschaft in einem Umbruch befinden, der unsere Art zu arbeiten und zu leben massiv beeinflusst und der vor niemandem haltmacht.

Wie stellen sich die Unternehmen auf diese Situation ein? Einige stellen sich in Teilen oder sogar komplett neu auf und reorganisieren ihre Unternehmensstrukturen. Andere verstärken ihre Merger- und Acquisitions-Aktivitäten, um sich von Geschäftsfeldern zu trennen oder neue Möglichkeiten und Märkte zu erschließen. Bei anderen wiederum stehen die Konsolidie-

rung des eigenen „Zoos“ an IT-Landschaften und die Nutzung neuer Angebote für den Betrieb der eigenen IT-Applikationen in der Cloud im Vordergrund. Unternehmen, die für ihre Kernprozesse auf SAP gesetzt haben, müssen gleichzeitig ihre Transformation nach S/4 Hana umsetzen.

All diesen Aktivitäten ist eines gemein: Die Business- und IT-Transformationen führen dazu, dass SAP-Systeme getrennt, zusammengeführt, in die Cloud umgezogen oder auf SAP S/4 migriert werden müssen, oft auch in beliebigen Kombinationen davon. Und damit müssen auch die in den SAP-Systemen enthaltenen Daten umstrukturiert, migriert, neu zusammengefügt und archiviert werden. Ohne die richtigen Daten am richtigen Platz keine Transformation.

Nachhaltige Infrastruktur

In den seltensten Fällen folgt aus der geplanten Digitalisierung nur ein einzelnes Projekt. In der Regel müssen die IT-Abteilungen mehrere Veränderungen an ihrer IT- und SAP-Systemlandschaft vornehmen und dafür Projekte aufsetzen. Traditionell werden diese gut geplant und anschlie-

ßend abgearbeitet. Je nach Projekt suchen sich SAP-Anwenderunternehmen dafür dann die passenden Partner und setzen die Projekte mehr oder weniger unabhängig voneinander mit individuellen Tools um. Die Folge sind langjährige, wiederkehrende und teilweise auch sehr aufwändige Projekte ohne Synergien durch Standards und Lerneffekte.

Unternehmen, die das erkannt haben, gehen jetzt einen anderen Weg, um die permanenten Transformationsherausforderungen auf der IT-Seite zu meistern: Sie bauen eigene Transformation Factories auf. Mit dieser Factory wird eine nachhaltige Infrastruktur zur Lösung von Transformationsaufgaben aufgebaut, die im Wesentlichen drei Ziele hat: Verkürzung der Transformationsvorhaben, Minimierung von Risiken und Skalierbarkeit von Ressourcen. Aus welchen Bestandteilen besteht nun eine solche Factory?

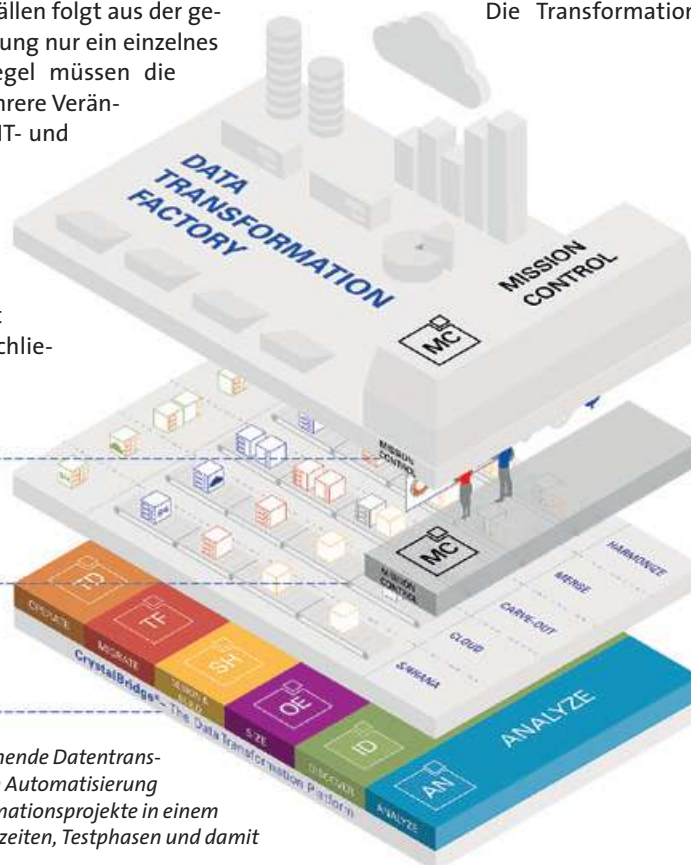
Die Transformation

Standardisierte Methoden und Governance

Industrialisierte Services

Intelligente Software Plattform

Die Grundlage für die Factory bildet die CrystalBridge, eine flexible und lernende Datentransformations-Plattform, die durch vorgefertigten Content ein Höchstmaß an Automatisierung gewährleistet. Dabei ermöglicht die CrystalBridge, auch mehrere Transformationsprojekte in einem einzigen Go-Live kombiniert umzusetzen, um die Projektlaufzeiten, Ausfallzeiten, Testphasen und damit einhergehend die Gesamtkosten zu senken.



Factory setzt sich aus drei Ebenen zusammen: einer intelligenten Softwareplattform, industrialisierten Services sowie standardisierten Methoden und Governance.

CrystalBridge

Die Grundlage für die Factory bildet die CrystalBridge, eine flexible und lernende Datentransformations-Plattform, die durch vorgefertigten Content ein Höchstmaß an Automatisierung gewährleistet. Die Software unterstützt in der Analysephase die Planung von Transformationsvorhaben und die Entscheidungsfindung auf der Grundlage eines „Röntgenbilds“ über die Beschaffenheit und Nutzung der betroffenen SAP-Systeme.

Die in dieser Phase erzielten Ergebnisse können dann nahtlos in die Umsetzung des Vorhabens übernommen werden, bei der die Software sicherstellt, dass die richtigen Daten in die richtige Zielumgebung gelangen. Relevant sind dabei Themen wie Business Downtime, um den Ausfall der Systeme während des Go-lives so gering wie möglich zu halten.

Darauf aufbauend lassen sich mit der CrystalBridge Daten gezielt migrieren, historische Daten archivieren und fundierte Entscheidungen treffen, auf welche historischen Daten nur noch beschränkter Zugriff nötig ist und welche weiterhin zur Verarbeitung relevant sind. Dabei ermöglicht die CrystalBridge, auch mehrere Transformationsprojekte in einem einzigen Go-Live kombiniert umzusetzen, um die Projektlaufzeiten, Ausfallzeiten, Testphasen und damit einhergehend die Gesamtkosten zu senken.

Service Layer

Die zweite Ebene der Factory besteht aus dem Service Layer, der die benötigten Experten für die Transformationen zusammenbringt. Hier kommen Spezialisten mit fachlicher Expertise zusammen mit Technikern, Onsite-Unterstützung mit Skalierbarkeit durch Near- und Offshore-Ressourcen sowie „Fire Fighters“, die in kritischen Projektsituationen aushelfen.

Besonders interessant ist für viele Unternehmen, eigene Mitarbeiter in die Factory einzubringen. Das hat gleich mehrere Vorteile: Erstens verbessert das erheblich den Business Case einer Transformation, da weniger Leistungen fremdvergeben werden müssen. Zweitens baut das Unternehmen eigenes Know-how auf und nimmt die Mitarbeiter mit auf den Weg und drittens ermöglicht das eine bessere Kontrolle über zugekaufte Dienstleistungen von externen Partnern. In den „Produktionsstraßen“ der

Factory werden Einzelvorhaben wie die Transformation eines Systems nach SAP S/4 oder der Carve-out einer Business Unit mit dem maximal möglichen Standardisierungsgrad umgesetzt. Natürlich sind auch Kombinationen möglich – zum Beispiel eine Konsolidierung der SAP-Systemlandschaft auf dem Weg nach S/4 Hana oder der Carve-out eines Systems mit einer Zielumgebung in der Cloud. Auch bei komplexeren Vorhaben lassen sich in den einzelnen Projektphasen durch eine Industrialisierung der Prozesse erhebliche Beschleunigungen erzielen und Risiken durch eingespielte Teams und Vorgehensweisen reduzieren. Darüber hinaus bietet die Kombination der Softwareplattform mit der entsprechenden Expertise die Flexibilität, um individuelle Anforderungen in den jeweiligen Projekten abzubilden.

Welche „Produktionsstraßen“ beim jeweiligen Anwender implementiert werden, ist eine individuelle Entscheidung. Je nach Bedarf kann zum Beispiel zunächst eine Factory für den Umstieg auf S/4 und Verlagerung von SAP-Systemen in die Cloud aufgebaut werden. Zu einem späteren Zeitpunkt kann die Factory auf Basis der implementierten Methodik und vorhandenen Fähigkeiten mit weiteren Produktionsstraßen für Merger und Acquisitions oder andere Aktivitäten erweitert werden.

Standards und Governance

Die dritte Ebene der Factory bilden standardisierte Methoden und Governance. Diese stellen sicher, dass eine einheitliche Projektmethodik verwendet wird. Ein standardisiertes Reporting und Berichtswesen sorgen dafür, dass alle Beteiligten Zugriff auf die benötigten Informationen wie den Projektfortschritt oder die Behebung von Fehlern haben.

Die CrystalBridge unterstützt auch hier mit der Mission Control, einer Guided Procedure, die zuverlässig durch alle Schritte eines Transformationsvorhabens führt, und stellt durch Quality Gates sicher, dass keine Aktivitäten ausgelassen werden. Die Einarbeitung von eigenen Mitarbeitern und externen Partnern wird durch Mission Control, E-Learnings, zertifizierte Trainings und entsprechende Co-Delivery-Modelle gewährleistet. Weitere Methoden sind beschleunigte Roll-out-Sequenzen durch die Parallelisierung von Projekten sowie flexible Projektszenarien für Go-Live-Termine, Big Bangs und wellenbasierte Ansätze.



Mit der CrystalBridge lassen sich Daten migrieren, historische Daten archivieren und Entscheidungen treffen, auf welche historischen Daten noch Zugriff nötig ist.

Ganzheitliches Konzept

Zusammengefasst beschleunigt die Factory Business- und IT-Transformationen mit den drei Ebenen: der CrystalBridge-Plattform, der Expertise aus Tausenden Transformationsprojekten sowie einer einheitlichen Vorgehensweise. Zudem gibt die Factory den Kunden eine hohe Sicherheit, dass diese ihre Transformationsbedarfe mit der erforderlichen Qualität umsetzen können. So erhalten Unternehmen eine nachhaltige Infrastruktur für eine „Transformation vom digitalen Fließband“ unter Einbeziehung eigener Mitarbeiter und des individuellen Partner-Ökosystems. Unternehmen, die aktuell eine Factory aufbauen, planen mit erheblichen Verkürzungen der Laufzeit und der Kosten für IT-Umstellungen.

Business Case

Die Business-Case-Überlegungen unserer Kunden gehen aufgrund des hohen Automatisierungsgrads und Einsatzes eigener Ressourcen von Einsparpotenzialen auf der IT-Seite von 30 bis 50 Prozent bei gleichzeitiger Verkürzung der Laufzeiten aus. Große Konzerne, die eine sehr komplexe Transformation nach S/4 planen, beabsichtigen die Gesamtlaufzeit der Umstellung sogar um Jahre zu verkürzen. Die Business Cases rechnen sich also. Für die Realisierung braucht es eine vorausschauende Planung, einen ganzheitlichen Ansatz und mutige Entscheidungen. Auf dieser Basis sind solche Synergien bei gleichzeitiger Minimierung der Risiken erreichbar.



Oliver Schwede
General Manager
Central Europe