



**all for one**  
Group

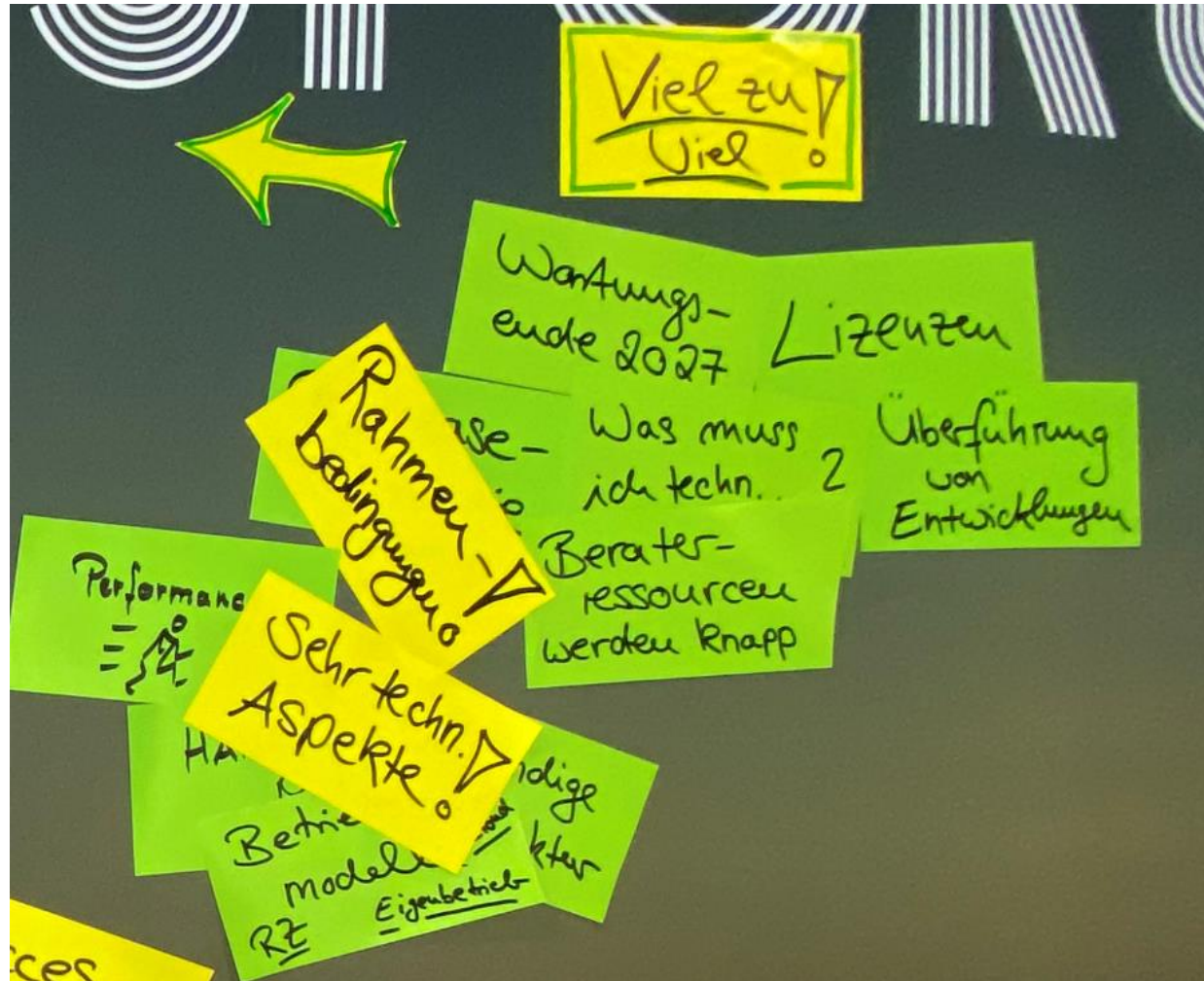
# MITTELSTANDSFORUM 2020

**SAP S/4HANA – wie erklären Sie als CIO es Ihrem CEO?  
Mehrwerte von SAP S/4HANA für's Business**

Adrian von Husen - Senior Business Consultant, All for One Group SE  
Manuel Reck - Senior Delivery Executive, All for One Group SE



# Worüber sprechen wir aktuell viel zu viel ?





# Wartungsende vs. Mehrwert

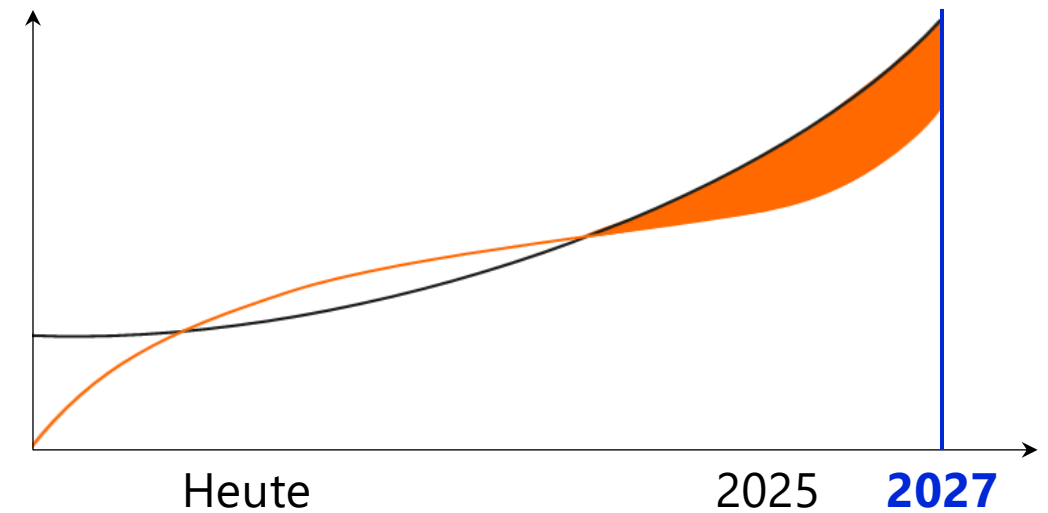
## Verfügbare SAP-Beraterressourcen

Engpass ab 2021/22 prognostiziert

## Wartungsende 2027

Investition in das bestehende SAP-System gehen also in ein bald veraltetes System

Nachfrage / Angebot



„Dass es vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels zu Engpässen bei dem notwendigen Fachpersonal kommen wird, gilt bereits als sicher.“ (Lünendonk Studie 2019, S. 30)

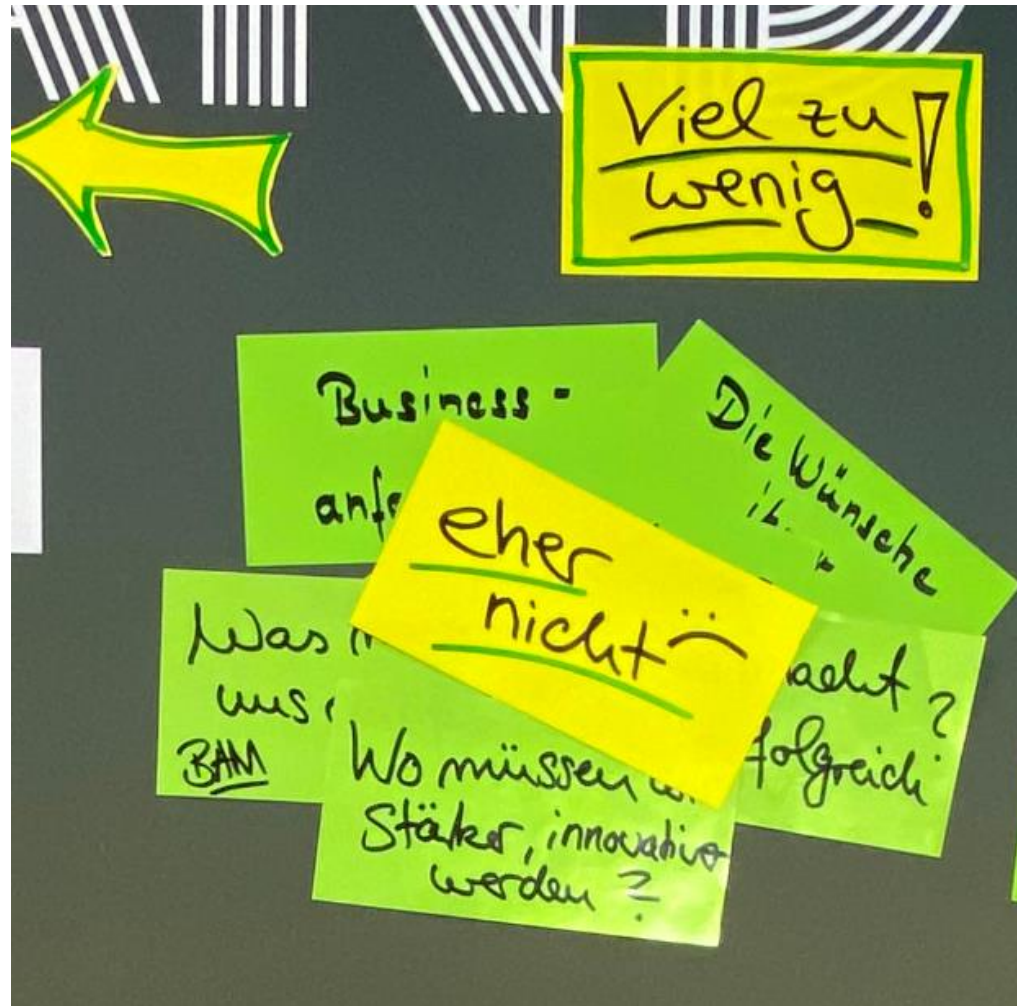


**Wartungsende und Beraterressourcen sind Rahmenbedingungen, kein S/4HANA-Mehrwert!**





# Worüber sollten wir sprechen, aber tun es eher nicht?

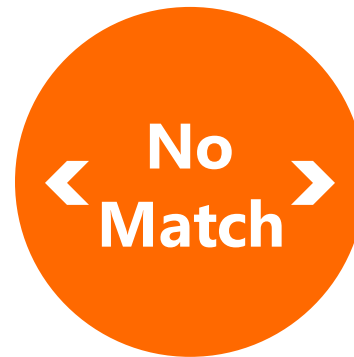




# Über was sprechen wir wirklich?

## Fachbereich

Spricht über Strategie, Herausforderungen und darüber den IST-Prozess zu optimieren



## IT

Spricht über Features, Funktionen, Tools, Services, Deploymentmodelle, Technologie, Infrastruktur und Wartungszyklen

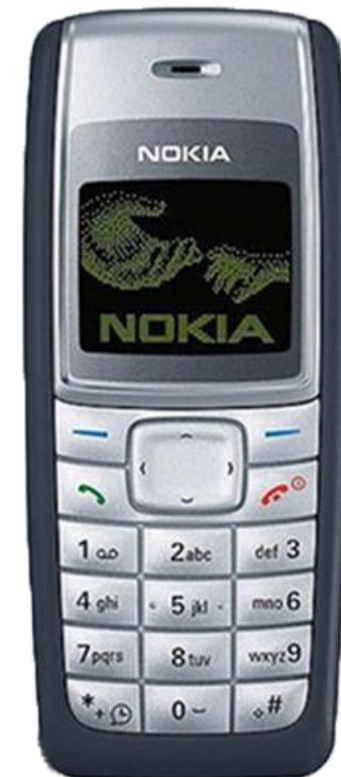




# Warum nur Altes neu denken !?



# SOVIEL MEHR ALS NUR EIN HANDY!

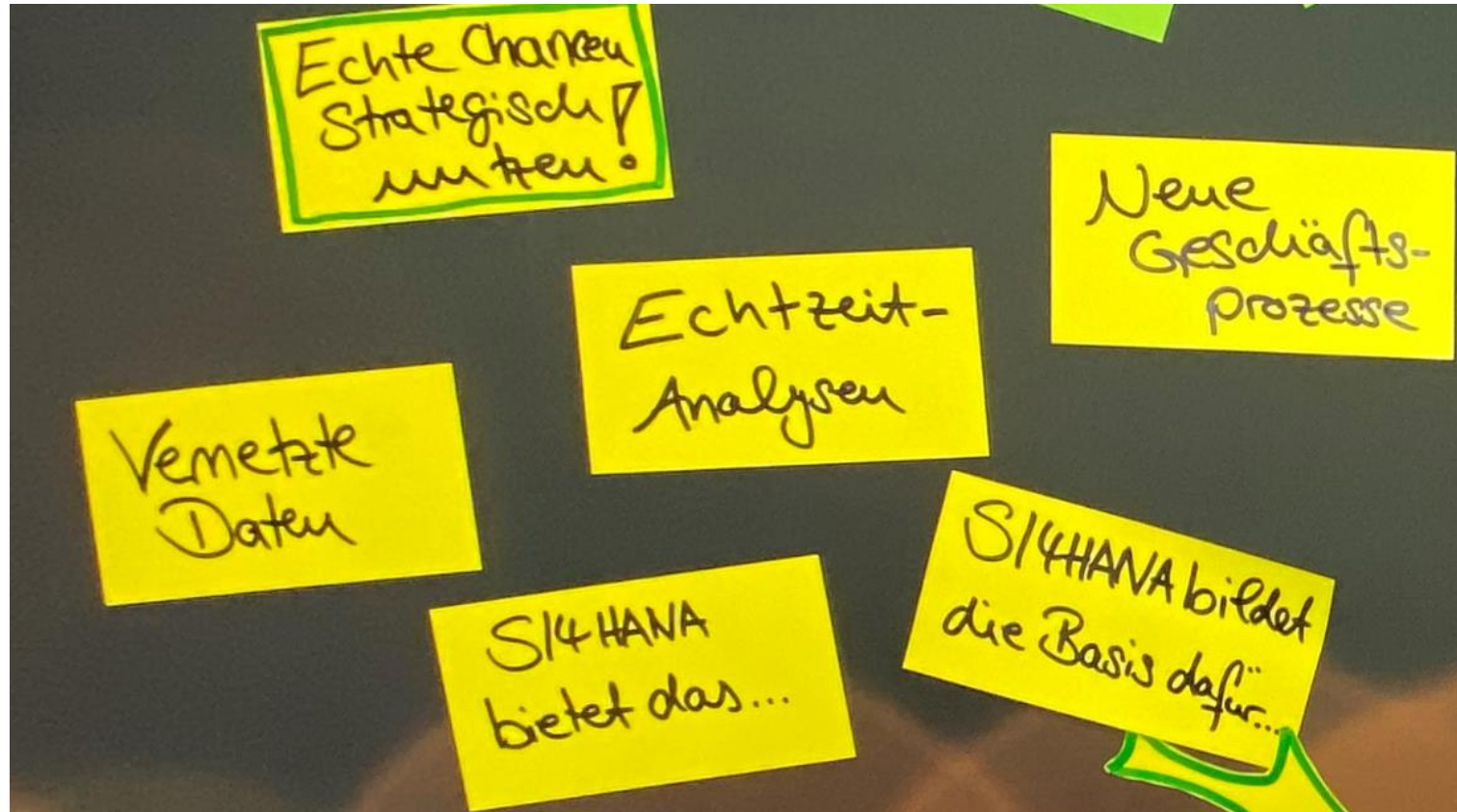






# Was dadurch auf der Strecke bleibt ...

**Low Touch**



**Automatische Prozesse**





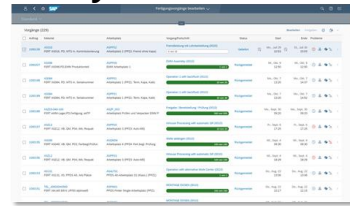
# Gute Gründe für S/4HANA

**Innovationen werden nur noch in S/4HANA erfolgen** – Mobilität von Endgeräten, Simulationen von Änderungen, Machine Learning, IoT, embedded Funktionen, Fiori

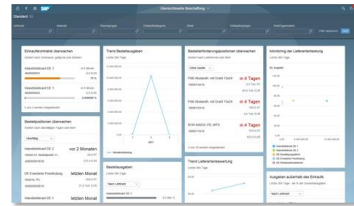


Geräte- /  
ortsunab-  
hängiger  
arbeiten

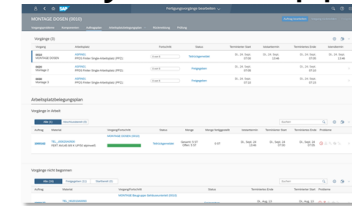
Analytische Listen



Übersichtsseiten

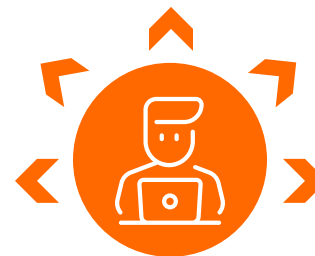


Analytische Apps

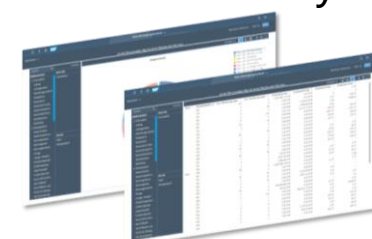


Effektives  
Arbeiten durch  
eine intuitive  
Bedienung

Smart Business KPIs



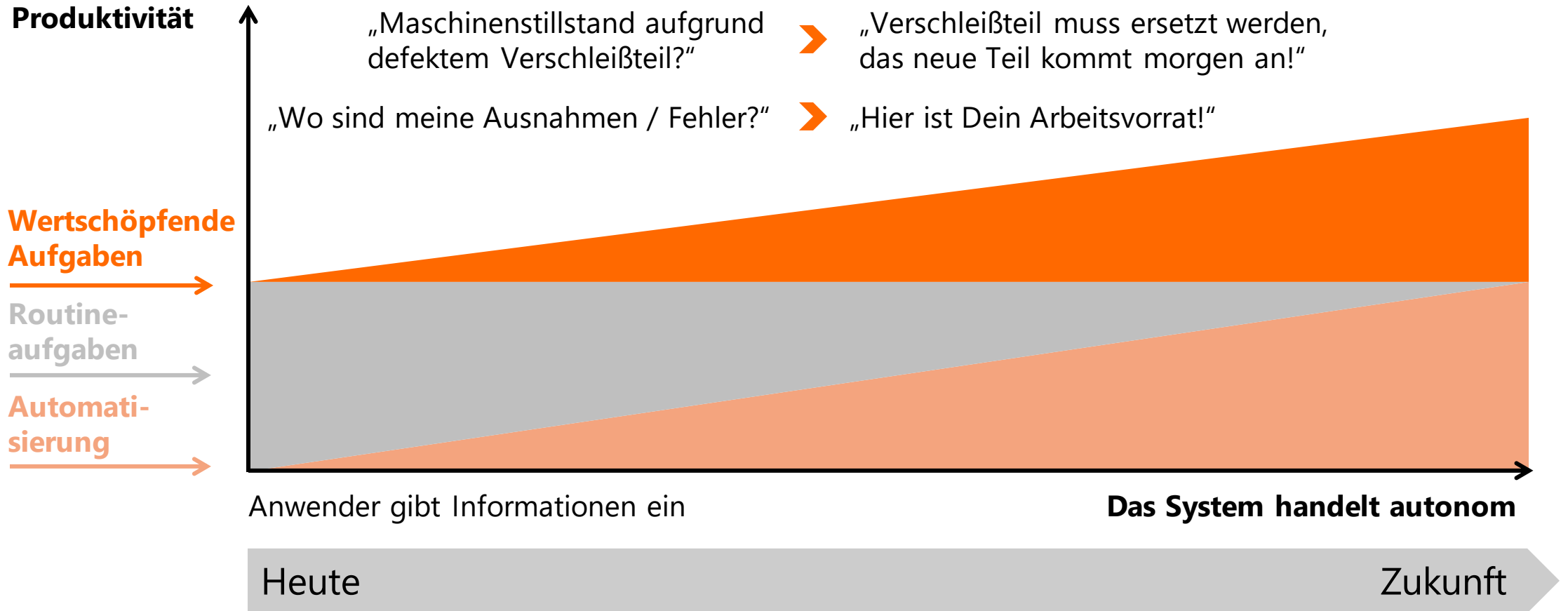
Multidim. Analysen



Fokus auf die wichtigen  
Handlungsbedarfe



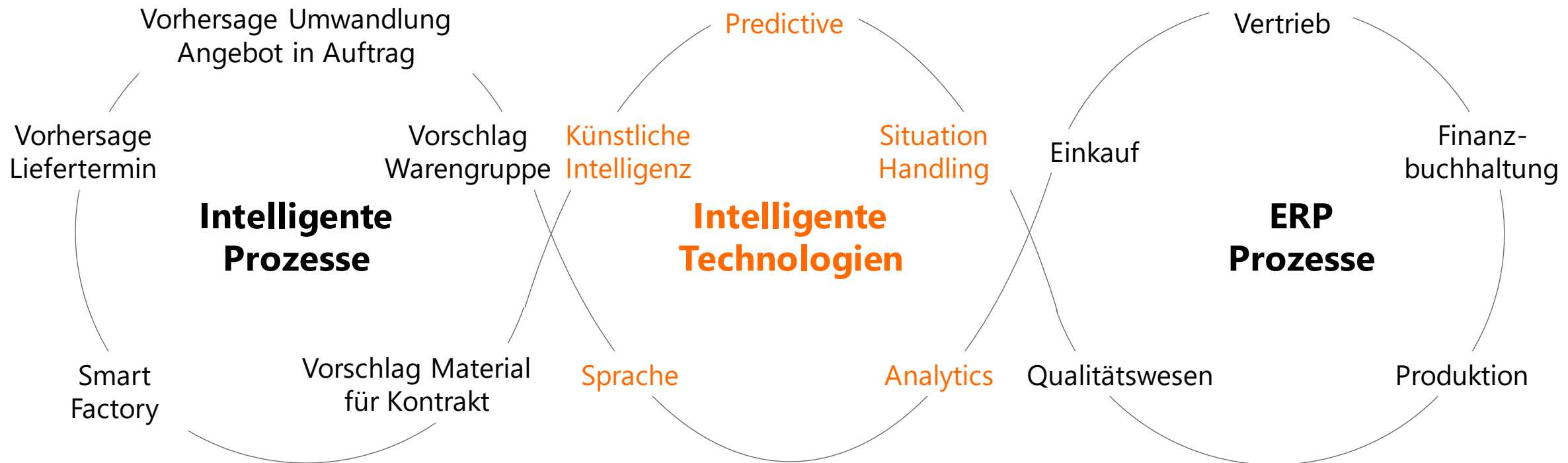
# Ihre Zielsetzung für die Zukunft:





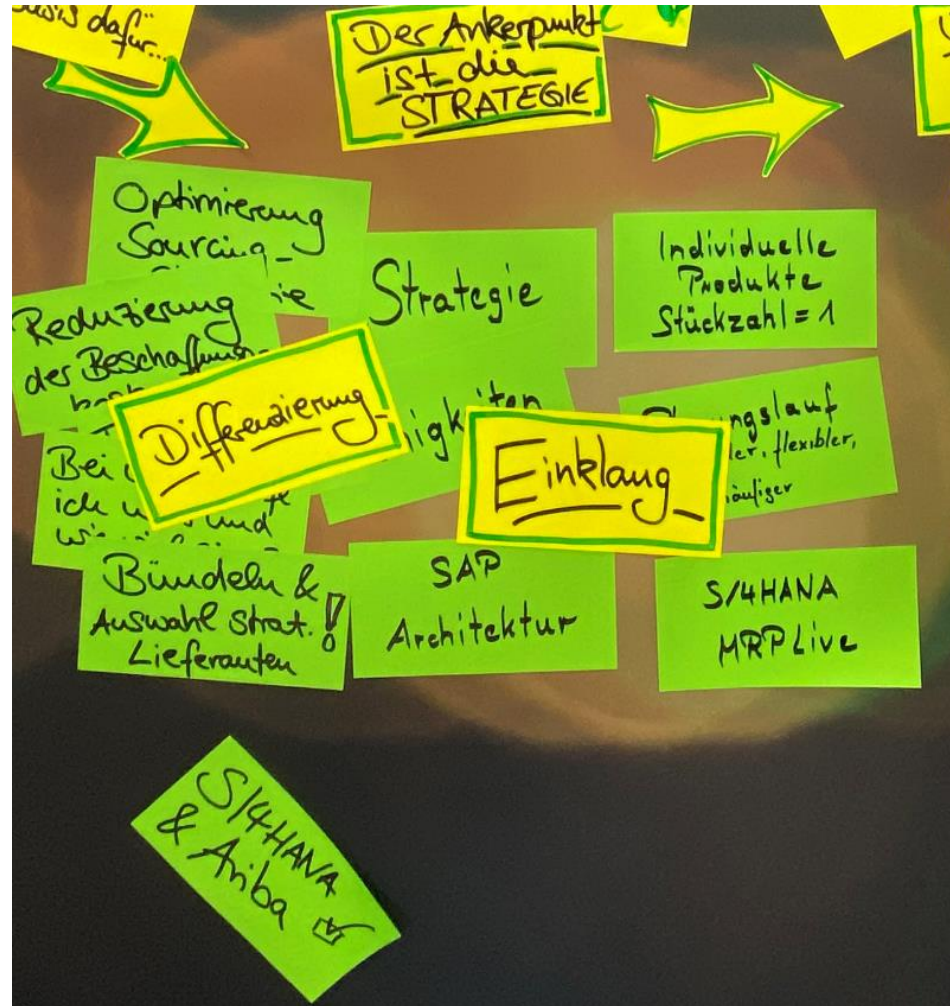
# Motivation für die Transformation nach S/4HANA

**Andere Unternehmensstrategien – Cloudlösungen mit OnPrem verbinden – intelligentes Unternehmen/ERP**





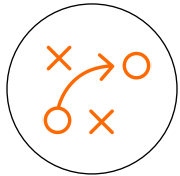
# Die eigene Unternehmensstrategie als Ankerpunkt







# Von der Strategie zur S/4HANA Architektur



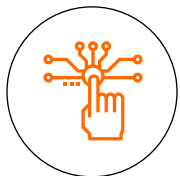
## Strategie

Wie sieht die aktuelle Situation des Fachbereiches und die Unternehmensstrategie aus?



## Fähigkeiten

Welche Fähigkeiten benötigt ihr Unternehmen für die Umsetzung der Unternehmensstrategie?



## SAP S/4HANA Architektur

Welche SAP Architektur benötigen wir um diese Fähigkeiten auf- und auszubauen?

## Kundenorientierung

Individuelle Produkte,  
Stückzahl 1

## Produktionsplanung

**z.B.**

Schnellerer, flexiblerer,  
häufigerer Planungslauf

## S/4HANA EM

MRP Live

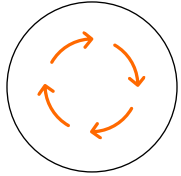


# Mehrwert durch Differenzierung



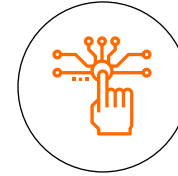


# Commodity ist kein Differenzierungsmerkmal



## Commodity Processes

- » Häufige Prozesse, CORE-Prozesse
- » Haben viele Firmen gemeinsam
- » Kein Differenzierungs- / Alleinstellungsmerkmal
- » Können „konsumiert“ werden als:
  - » Cloudservice
  - » Geschäftsprozessbibliothek
  - » Best Practice

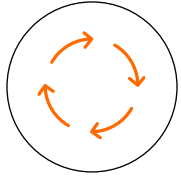


## Differenzierende Prozesse

- » EDGE-Prozesse
- » Wettbewerbsvorteil, Alleinstellungsmerkmal
- » Beeinflussen die Kaufentscheidung oder die Kundenbindung
- » Spiegeln die Unternehmensstrategie wider
- » Leuchtturmprojekte



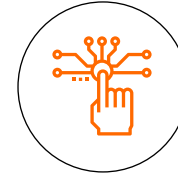
# Commodity ist kein Differenzierungsmerkmal



## Commodity Processes

### Beispiel:

- » Verkauf ab Lager
- » Bestellung auf Kostenstelle
- » Erstellung einer Gutschrift
- » Einlagerung von Ware



## Differenzierende Prozesse

### Beispiel:

- » Anbindung eines individualisierten Kundenportal auf SAP Commerce Basis
- » Einbindung von Maschinendaten über einen IoT-Hub in den Wartungsprozess





# Commodity vs. Differenzierende Prozesse



## **CORE**

(Commodity Processes)

Fähigkeiten und Funktionen, die jedes Unternehmen benötigt um erfolgreich zu sein.



## **EDGE**

(Differenzierende Prozesse)

Leuchtturmprojekte, Nachbrenner für das Business um die Strategie umzusetzen, neue Prozesse zu ermöglichen und das volle Potenzial auszuschöpfen.

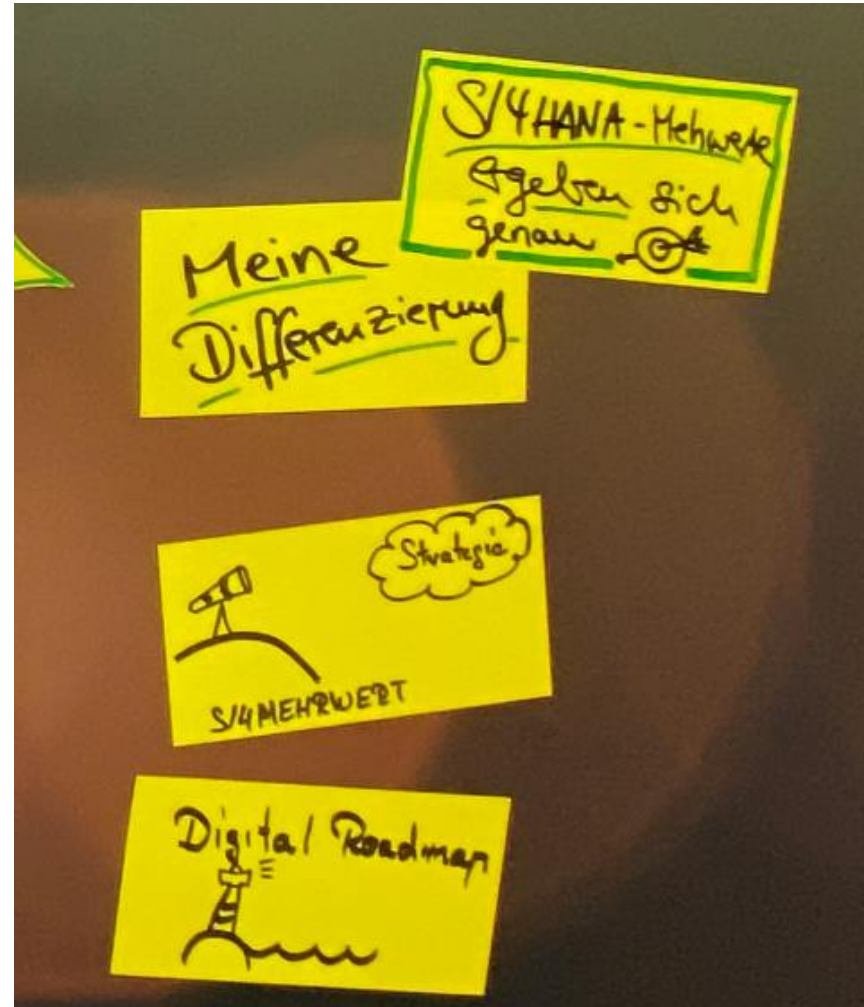
Grundlage erfolgreicher Prozesse im 21. Jahrhundert sind digitalisierte End-To-End-Prozesse. Ein stabiler Core bildet hierfür die Basis. Nicht zu viele EDGE-Projekte, bevor die S/4HANA als Digital Core und Basis etabliert ist.



**Der CORE ist der Türöffner und Wegbereiter für die EDGE-Prozesse!**



# Roadmap so individuell wie ihre Unternehmensstrategie





# Echte Mehrwerte





## Zusammenfassung – die wichtigsten Punkte

- » Unternehmensstrategie steht im Zentrum
- » S/4HANA bringt Mehrwerte auch in den bestehenden Prozessen
- » S/4HANA als Digital Core bildet die technologische Basis für die zukünftige Umsetzung der Unternehmensstrategie und die dazu notwendigen Fähigkeiten
- » Die technologische Basis für die Umsetzung der zukünftigen Unternehmensstrategie ist der wichtigste Mehrwert

---

**!** Die All for One Group unterstützt Sie entlang der gesamten Kette  
**„Strategie – Fähigkeiten – IT Architektur“**

---





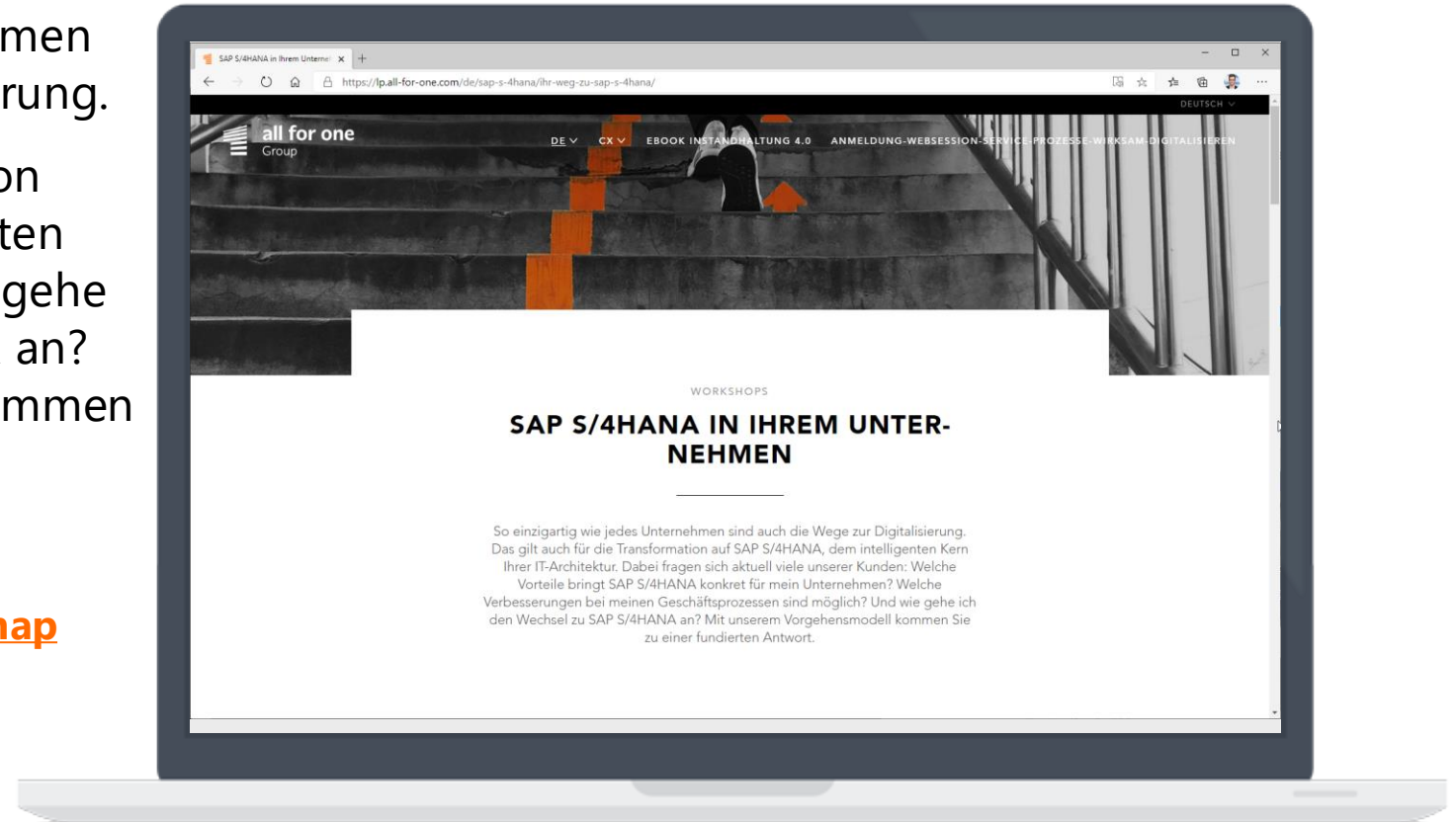
# Steigen Sie ein: **S/4HANA Roadmap Workshop**

So einzigartig wie jedes Unternehmen sind auch die Wege zur Digitalisierung.

Das gilt auch für die Transformation auf SAP S/4HANA, dem intelligenten Kern Ihrer IT-Architektur. Und wie gehe ich den Wechsel zu SAP S/4HANA an? Mit unserem Vorgehensmodell kommen Sie zu einer fundierten Antwort.

**Mehr erfahren:**

[www.all-for-one.com/s4hana-roadmap](https://www.all-for-one.com/s4hana-roadmap)





# Steigen Sie ein: „Digital Roadmap Design“

## UNSER WORKSHOP

Lesen Sie im Programm, wie Sie in nur wenigen Schritten eine **zukunftsfähige Digital Roadmap** erhalten, die der gesamten Organisation einen konkreten **Fahrplan für die digitale Transformation** an die Hand gibt.

[Jetzt Broschüre lesen](#)





# STEIGEN SIE EIN: **CONVERSION/4 READINESS CHECK**

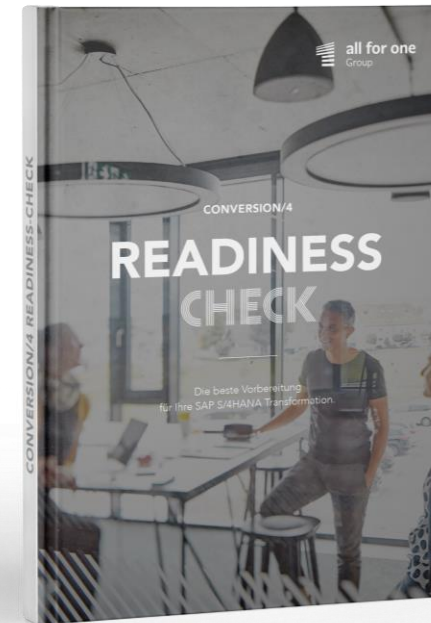
## **Die beste Vorbereitung für Ihre SAP S/4HANA Transformation.**

Damit der Umstieg auf SAP S/4HANA reibungslos gelingt, haben wir den Conversion/4 Readiness-Check für Sie vorbereitet.

Sie erhalten eine Empfehlung für konkrete nächste Schritte und welches das richtige Conversion/4 Paket für Ihre Anforderungen ist.

### **Mehr erfahren:**

<https://www.all-for-one.com/ready>





# Zum Nachlesen und -hören

[info.all-for-one.com/mifo2020-cio](https://info.all-for-one.com/mifo2020-cio)

Sie finden dort:

- Diesen und alle anderen Vorträge des heutigen Tages zum Download
- Ab morgen die Aufzeichnung
- Weiterführende Infos





# Welche Fragen haben Sie?



# HERZLICHEN DANK

## für Ihre Aufmerksamkeit.

### **Adrian von Husen**

Senior Business Consultant



All for One Group SE  
Rita-Maiburg-Straße 40  
70794 Filderstadt-Bernhausen  
all-for-one.com

T: +49 711 788 071 56  
M: +49 170 487 114 5  
E: Adrian.vonHusen@all-for-one.com

### **Manuel Reck**

Senior Delivery Executive



All for One Group SE  
Goldhoferstraße 7  
87700 Memmingen  
all-for-one.com

T: +49 8331 498 316 17  
M: +49 151 624 191 59  
E: manuel.reck@all-for-one.com



**one idea ahead**



# Disclaimer

Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.