

The background of the entire page is a deep blue color. Overlaid on this background is a complex, abstract graphic of numerous thin, wavy lines. These lines are primarily light blue and white, but they transition into a bright yellow-gold color as they curve and converge towards the right side of the image. The lines create a sense of motion and depth, resembling a digital or data stream.

# Ihr Weg zu **SAP S/4HANA**

# Die digitale Notwendigkeit

Wir stehen an einem wichtigen technologischen Wendepunkt: Alles wird miteinander vernetzt und Software wird in jedem Bereich unseres Lebens präsent sein. Dieser Wandel bringt neue Chancen und Risiken mit sich. Neue Produkte werden 5- bis 10-mal schneller entwickelt und Unternehmen können sich nur am Markt behaupten, wenn Geschäftsmodelle vereinfacht oder völlig neu erfunden werden und mit Daten Mehrwert für Kunden und Aktionäre schaffen. SAP S/4HANA ist Ihr Schlüssel dafür: Sie können ein digitales Unternehmen werden und diese Wertschöpfung in die Realität umsetzen.

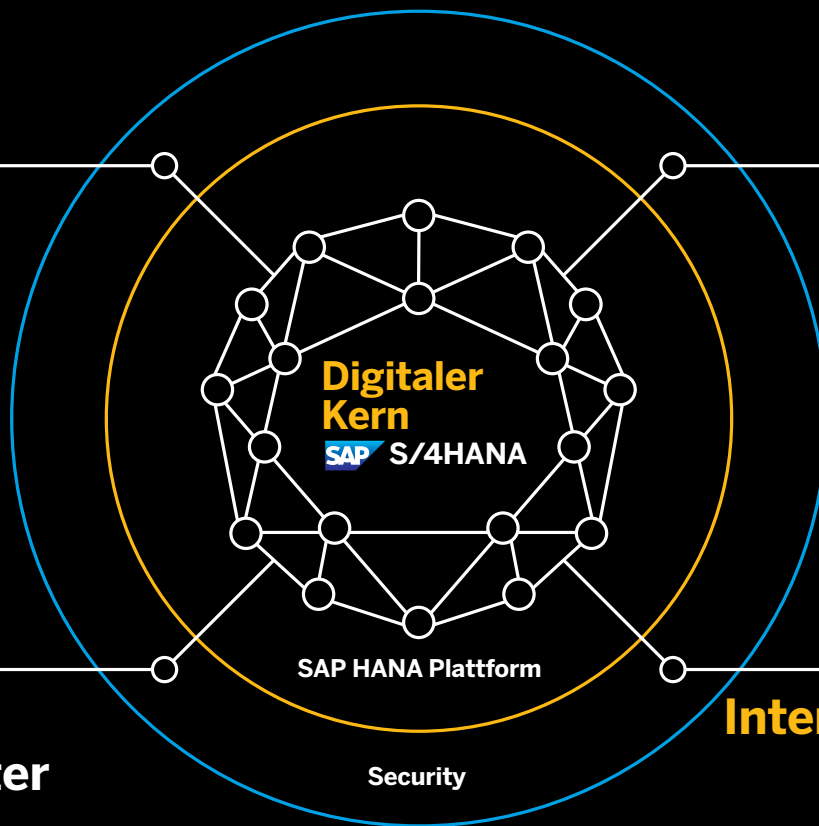
## **Der Zeit voraus mit SAP S/4HANA: Ein digitaler Kern unterstützt sämtliche Anforderungen des 21. Jahrhunderts.**

Um mehr zu erreichen, müssen Unternehmen neue Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse entwickeln und die Arbeitsweise ihrer Mitarbeiter umgestalten. Dazu sind Innovationen notwendig, die die Lücke zwischen den Systemen für Transaktionen und Entscheidungsfindung schließen. Zu diesem Zweck entwickelte SAP die revolutionäre, spaltenorientierte In-Memory-Plattform SAP HANA. SAP HANA hilft Unternehmen, sich selbst neu zu erfinden. Auf Grundlage von SAP HANA ist SAP S/4HANA entwickelt worden, die Suite der nächsten Generation, ein „digitaler Kern“, der Echtzeit-Einblicke in die Organisation verschafft, Intelligenz jenseits von Automatisierung ermöglicht und nicht nur Abteilungen, sondern die ganze Welt vernetzt. SAP S/4HANA wird zudem durch eine Reihe von Anwendungen ergänzt, um die Wertschöpfung für Unternehmen weiter zu steigern.

# Digitaler Kern

**Geschäfts-  
netzwerke**

**Kunden-  
erlebnis**



**Einbindung  
der Mitarbeiter**

**Internet der Dinge  
und Big Data**

# IT-Architektur des 21. Jahrhunderts – Fähigkeiten, die Sie weiterbringen

Womit möchten Sie beginnen? Mit dem digitalen Kern Ihres Unternehmens oder zunächst mit den dezentralen Prozessen? **Sie haben die Wahl.**

## SAP HANA Plattform

—  
Keine vordefinierten Aggregate von transaktionalen Daten, keine redundanten Daten

—  
Schnellere Transaktionen und Auswertungen auf derselben Plattform

—  
Schnelleres Berichtswesen und Auswertungen im transaktionalen System

—  
Fortschrittliche geo-bezogene Datenauswertungen und Vorhersagen

—  
Verringerte Kosten (TCO)

—  
Unterstützung von Installationsprozessen mit extrem niedriger Downtime

## SAP S/4HANA

—  
Verbesserte und neuartige Kerngeschäftsprozesse, u.a. für Beschaffung, Produktion, Bestandsführung, Vertrieb und Logistik, Qualitätssicherung sowie Finanzen

—  
Realisierung eines „Digital Boardrooms“

—  
Personalisierte, rollenbasierte und einheitliche Benutzerführung durch SAP Fiori

—  
Unmittelbare Echtzeitanalysen auf jedem Detail- und Informationslevel, nahezu ohne Wartezeiten

—  
Vorhersagen und IoT-unterstützte Bedarfsplanung zur Optimierung der Wertschöpfung

—  
Möglichkeit der schrittweisen Einführung

—  
Flexibilität, um Geschäftsprozesse anzupassen

—  
IT-Landschaftsvereinfachung und -konsolidierung

## Weitere Fähigkeiten, die den digitalen Kern ergänzen

—  
Offene Schnittstellen und Micro-Services, um Kunden- und Partnerlösungen in den digitalen Kern mittels der SAP HANA Cloud Plattform zu integrieren

—  
Die Fähigkeit, Geschäftsprozesse nicht an ihren Unternehmensgrenzen enden zu lassen, sondern darüber hinaus zu erweitern und somit Lieferanten, Kunden, externe Mitarbeiter und das Internet der Dinge zu integrieren

—  
Integrierte Daten- und Anwendungssicherheit

—  
Cloud Optionen, um die Einführung neuer innovativer Anwendungen zu beschleunigen

—  
Modernste analytische Plattform

# Ihr Weg zur Digitalisierung

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

Ob es um eine Erstimplementierung geht oder um die Digitalisierung einer bestehenden SAP-Umgebung, wir haben Erfahrungen mit Unternehmen aller Größen und aus allen Branchen. Auf Basis dieser engen Zusammenarbeit hat SAP ein umfassendes Angebot zusammengestellt, mit dem Sie Ihre Roadmap zu SAP S/4HANA festlegen können – unabhängig davon, wo Sie gerade stehen.

## Drei Migrationswege zu SAP S/4HANA



Neukunden – oder auch Bestandskunden, die neu anfangen wollen – starten mit einer **Neuinstallation** von SAP S/4HANA und migrieren ihre Stamm- und Bewegungsdaten mithilfe der integrierten Datenmanagement- und Datenqualitäts-Tools.



**Konvertieren** Sie Ihr bestehendes ERP-System innerhalb eines Schrittes auf SAP HANA und SAP S/4HANA und passen Sie dann Ihre Individualisierungen und Ihre Geschäftsprozesse schrittweise auf die Neuerungen an; ganz ohne Re-Implementierung.



**Vereinfachen** Sie Ihre bestehende Systemlandschaft, indem Sie einzelne Systeme zusammenlegen oder einzelne Geschäftsprozesse ausgliedern (z.B. in ein zentrales Finanzwesen)

► Für weiterführende Informationen über die Wege zu SAP S/4HANA: [sap.com/S4-paths](http://sap.com/S4-paths)

► Für weiterführende Informationen über die Einführungsmethodik und die neuen SAP-S/4HANA-Servicepakete von Digital Business Services: [sap.com/S4HANA-transition](http://sap.com/S4HANA-transition)

**Ganz egal für welchen Weg Sie sich entscheiden – wir unterstützen Sie mit mehrwertstiftenden, vordefinierten Service-Paketen:**



**Planungsworkshop für die Einführung von SAP S/4HANA:** Unser Einführungsworkshop legt gemeinsam mit Ihnen die Einführungsstrategie fest, identifiziert Abhängigkeiten und technische Voraussetzungen sowie Ihre Zielarchitektur – begleitet von einem Architekten der SAP.



**Strategie- und Implementierungsworkshop:** Auf dem nächsten Detaillierungsgrad fokussieren wir uns auf die technische Implementierung, also die Migrationsplanung, Daten- und Systemmigration, Hochverfügbarkeits- und Datenrettungsszenarien.



**Migrations- und Innovationsworkshop:** Für die funktionale Umsetzung nutzen wir vorkonfigurierte Geschäftsprozesse und eine standardisierte Implementierung. Mit einer umfassenden Analyse der Auswirkungen auf Ihren Geschäftsbetrieb unterstützen wir Sie dabei, Ihr Support-Konzept festzulegen.



**Optimieren und ergänzen Sie Ihre Implementierung.** Mit diesem Service – umfassend und individuell auf Sie zugeschnitten – können Sie über den digitalen Kern hinaus innovative Lösungen entwickeln und völlig neue Geschäftsmodelle für Ihr Unternehmen gestalten.

## In vier Schritten zum Erfolg

**Egal, wo Sie stehen – mit dieser strukturierten, vierstufigen Methode wird Ihre Digitalisierung erfolgreich verlaufen.**



1

### Abstimmung mit der Führungsebene

Geben Sie die Richtung vor und legen Sie Ihre Erwartungen fest. Formulieren Sie die Strategie und stimmen Sie sich zu Umfang, Zeitplan, Ressourcen und zum Steuerungsmodell ab.

2

### Wertermittlung und Planung der Migration

Bestimmen Sie mit Design Thinking, Workshops und Bewertungsinstrumenten die Innovationspotentiale für die Prozessoptimierung und das Geschäftsmodell. Erarbeiten Sie den Business Case, die Solution Roadmap und den individuellen Plan für die Migration, die Integration und die Umsetzung.

3

### Validierung und Zustimmung des Vorstands

Lassen Sie Ihre abschließenden Empfehlungen validieren. Stellen Sie sicher, dass der interne Kunde einverstanden ist und präsentieren Sie Ihre Ergebnisse dem Vorstand. Unterstützen Sie den Kunden bei internen Prozessen zur Entscheidungsfindung und zum Bereitstellen des Budgets, um Verhandlungen abzuschließen.







4

### Mehrwert für den internen Kunden

Stellen Sie eine termin- und budgetgerechte Lieferung sicher, die Mehrwert für den Kunden schafft. Nutzen Sie dazu SAP Model Company und SAP Rapid Prototyping mit Premium Engagement Services.



# SAP S/4HANA Roadmap und Innovations-Schwerpunkte

	 Beschaffung	 Produktionsplanung	 Auftragsmanagement	 Servicemanagement	 Personalwesen	 Finanzwesen
<b>Entscheidungsträger</b>	Chief Procurement Officer Chief Finance Officer Chief Operations Officer	Chief Supply Chain Officer Leiter Produktion Leiter Entwicklung	Chief Finance Officer Chief Operations Officer Leiter Produktion	Chief Operations Officer Leiter Service Leiter Produktion	Leiter Personal	Chief Finance Officer Leiter Controlling
<b>Kernfunktionalitäten</b>	Lieferanteninformationen und -stammdaten Bezugsquellen- und Vertragsmanagement Operative Beschaffung Bestandsführung und grundlegende Lagerverwaltung Rechnungs- und Kreditorenmanagement	Projektsteuerung und Produktentwicklung Produktionstechnik Produktionsplanung Produktionsorchestrierung und -durchführung Qualitätsmanagement Bestandsführung und grundlegende Lagerverwaltung Wartungsmanagement	Auftrags- und Vertragsmanagement Bestandsführung und grundlegende Lagerverwaltung Forderungsbearbeitung	Verwaltung von Servicestammdaten Servicemanagement Ersatzteilmanagement Verwaltung von Servicevereinbarungen	Zeiten- und Anwesenheitsverwaltung Kern-HR-Funktionalität wird über das SAP HCM Modul oder über SuccessFactors in der Cloud bereitgestellt	Buchhaltung und Abschlüsse Kostenmanagement und Ergebnisrechnung Finanzplanung und Analyse* Finanzmittel- und Finanzrisikomanagement* Unternehmensfinanzierung* Enterprise Risk and Compliance Management*
<b>Geplante Innovationen 2016</b> <small>(Beispiele, Aufzählung unvollständig):</small>	Extended Warehouse Management, nativ auf SAP S/4HANA △		Kapazitätsplanung und detaillierte Produktionsplanung (basierend auf PP/DS) △		Contingent Workforce △ △	Transfer Pricing mit Gruppenbewertung, parallelen Büchern und Belegsplit △
<b>Neu entwickelte Geschäftsprozesse</b> für eine höhere Leistung (neue, vereinfachte Geschäftsprozesse ermöglicht durch In-Memory Technologie)	Available to Promise (Erweiterung) △		Zeitplanung für Projektdienstleistungen △ △			
<b>SAP unterstützt eine durchgängige Prozessintegration zwischen SAP S/4HANA und SAP-Cloud-Lösungen</b> (SAP Ariba, SAP SuccessFactors, SAP Fieldglass, SAP Concur, SAP Hybris, SAP Cloud for Customer, SAP Financial Services Network) und Drittlösungen wie Vertex für Steuerberechnungen sowie Integrationstools, beispielsweise SAP HANA Cloud Integration, SAP Process Orchestration und Programmierschnittstellen zu Cloud-Apps durch die SAP HANA Cloud Platform in folgenden Bereichen:	SAP S/4HANA Marketing mit Twitter, SAP S/4HANA mit SAP Cloud for Customer △ △		In-App Erweiterungen und Einsatz der SAP HANA Cloud Platform für Side-by-Side-Szenarien △			
<b>Neuartige Benutzeroberflächen:</b>	SAP Fiori: intuitive Nutzung auf allen Geräten, Mobile-First-Ansatz, optionale Cloud-basierte Version △ △					
<b>Weitere Informationen zu Integration, Cloud, On-Premise, industrie-spezifische Lösungen finden Sie hier:</b> <a href="http://sap.com/S4-roadmaps">sap.com/S4-roadmaps</a>	Beschaffungsübersicht in der SAP-Fiori-App, inklusive Überwachung von Verträgen und Lieferantenleistungen und weiterer Kennzahlen von SAP Smart Business △ △		Erweiterte SAP Fiori Cockpits für operative Beschaffung und Kreditorenmanagement mit vorausschauender Analyse zur besseren Entscheidungsfindung △ △		Erweiterte SAP Fiori Cockpits für das Finanzmittelmanagement △ △	
<b>Industriespezifische Lösungen mit flexiblen Echtzeit-Einblicken</b>	Erweiterungen für SAP for Oil and Gas, inklusive SAP Traders' and Schedulers' Workbench, Bestandsprognose und Analysefunktionen für Kohlenwasserstoffprodukte optimiert mit SAP HANA △ Erweiterung des Vertriebsmoduls von SAP for Mill Products △ Warenmanagement für SAP for Retail △ Patientenabrechnung für SAP for Healthcare △ neue SAP-Fiori-Apps für Funktionen mit Budgetverantwortung für SAP for Public Sector △ Professional Services Cloud-Erweiterungen △					

△ Cloud | △ On-Premise | \*Separate Lizenz erforderlich.

## SAP S/4HANA Mehrwerte

Unternehmen, die SAP S/4HANA einführen, können einen Mehrwert in den folgenden vier Bereichen erzielen:

- Schnellere Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Eroberung neuer Märkte und Branchen
- Direkte Synergieeffekte aus Fusionen und Übernahmen
- Unternehmensführung in Echtzeit (SAP Digital Boardroom)
- Flexible Umstrukturierungen
- Schnelligkeit und Agilität
- Run simple (Vereinfachung von Prozessen)
- Risikomanagement und Betrugserkennung in Echtzeit
- Compliance im Finanzwesen und Steueroptimierung
- Gemeinschaftlicher Ansatz beim Risikomanagement
- Optimiertes Auditmanagement



- Gewinnsteigerung durch hochwertigen, durchgängigen Kundenservice
- 10–15 % weniger Zeitaufwand für Inventur
- 10–15 % geringere Logistikkosten
- 5–10 % geringere Instandhaltungskosten
- 10–15 % geringere Produktionskosten
- 25–30 % kürzerer Herstellungszyklus
- 10–15 % höhere Produktivität
- Steigerung der Gewinnmarge

- Projektlieferung in Wochen/Monaten und nicht in Jahren
- 10-mal geringerer Speicherbedarf
- Über 10-mal schnellere Datensicherung/-wiederherstellung
- 7-mal höherer Durchsatz
- 50–70 % schnelleres operatives Reporting
- Beschleunigte Innovation auf Basis der SAP HANA Cloud Platform
- Einfachere Einführung durch die Cloud und SAP Fiori

Die Vorzüge ergeben sich aus den Erfahrungen der SAP S/4HANA-Erstanwender oder basieren auf konservativen Outside-In-Schätzungen bezogen auf die erweiterten Funktionen. Da jedes Unternehmen unterschiedlich ist, möchten wir mit Ihnen gemeinsam Ihre individuellen Vorteile herausarbeiten.

## O.C. Tanner

15

Jahre Kundentreue  
(durchschnittlich)

99%

termingerechte  
Lieferungen

97%

Kundenzufriedenheit

O.C. Tanner ist weltweit führend bei der Entwicklung von Programmen zur Anerkennung und Belohnung von Mitarbeitern. Um sich als Branchenführer zu behaupten, treibt O.C. Tanner die globale Expansion voran und führt immer wieder neue Geschäftsmodelle ein.

Das Unternehmen nutzt SAP S/4HANA, um die komplexen Logistikprozesse der Lieferanten und deren eigene Fertigung zu steuern. E-Commerce-Lösungen sollen die Lieferanten darüber hinaus in die Prämienabwicklung einbinden und das digitale Kundenerlebnis verbessern.

**„Wir brauchten sehr flexible IT-Systeme, um neue Produkte erfolgreich auf den Markt zu bringen.“**

Niel Nickolaisen,  
Chief Technology Officer  
bei O.C. Tanner

## Airbus DS Optronics

4

Tage anstelle von 3 Wochen  
für den Jahresabschluss

—

Wichtige Kennzahlen wie Umsatzprognosen und Projekt-Cashflows sind für Berichte und Präsentationen sofort verfügbar und beschleunigen den Planungsprozess deutlich. Reporting ist nahezu in Echtzeit möglich – bei Bedarf überall und jederzeit.

**„Durch die Digitalisierung konnten wir unsere Geschäftsprozesse in Finanzwesen und Controlling viel effizienter gestalten.“**

Jochen Scheuerer,  
Director Information  
Technology bei Airbus  
DS Optronics

## Sabre

24

unterschiedliche Systeme  
wurden auf 3 Systeme  
konsolidiert

300

Integrationen

Sabre ist das frühere Reservierungssystem für Fluggesellschaften, das sich mittlerweile zu einem Softwareunternehmen entwickelt hat und alle Aspekte des Transportwesens bedient.

Mit der leistungsstarken Business Suite SAP S/4HANA konnte das Unternehmen neben der enormen Vereinfachung der internen Systeme neue Einblicke gewinnen und innovative Ideen und Wege finden, um mit der eigenen Belegschaft produktiver zu arbeiten und das Potenzial um ein Vielfaches zu multiplizieren.

**„Mit S/4HANA verfügen Mitarbeiter über Werkzeuge und Informationen, die innovative Denkweisen fördern.“**

Steve Strout,  
Vice President  
für Corporate Systems  
bei SABRE

## MEMEBOX

50%

bessere Vertriebs-  
ergebnisse durch  
ständigen Zugriff  
auf relevante Daten

50%

Reduktion der Laufzeit  
im Finanzabschluss

100%

Umsatzsteigerung seit  
der Einführung von  
SAP S/4HANA Finance

MEMEBOX ist ein Kosmetikunternehmen aus Südkorea, das die Expansion nach China, Amerika und Südostasien plant. Neben dem Online-Handel sollen auch Ladengeschäfte aufgebaut werden.

MEMEBOX hat sich für SAP S/4HANA Finance entschieden, um eine tiefgehende Transparenz in die logistischen Abläufe zu erhalten. Die Verwendung dieser zentralen Plattform ermöglichte dem Unternehmen agil zu handeln und die Expansion voranzutreiben. Dank des „Best Model“-Ansatzes konnte MEMEBOX innerhalb von fünf Monaten mit der Lösung live gehen, die Gesamtbetriebskosten (TCO) senken und gleichzeitig das Wachstum beschleunigen.

**„Wir sehen SAP als strategischen Partner, der uns bei der digitalen Transformation leitet.“**

Rio Kim,  
CFO, MEMEBOX Inc.

► [sap.com/S4HANA-transition](http://sap.com/S4HANA-transition)



SAP S/4HANA  
WERTE-  
VERSPRECHEN

**„Wir setzen uns dafür  
ein, dass unsere Kunden  
im digitalen Zeitalter mit  
SAP S/4HANA mehr  
erreichen.“**



Bill McDermott (Vorstandssprecher)