



# SAP Enterprise Support для интеллектуального предприятия

## Инструменты SAP для поддержки перехода на SAP S/4HANA

Александр Мамаев, SAP DBS - Lifetime Customer Experience  
29 августа 2019 г.

# План презентации

Обзор инструментов

SAP Innovation and Optimization Pathfinder для направлений бизнеса

SAP Innovation and Optimization Pathfinder для SAP S/4HANA

Next-Generation SAP Business Scenario Recommendations для SAP S/4HANA

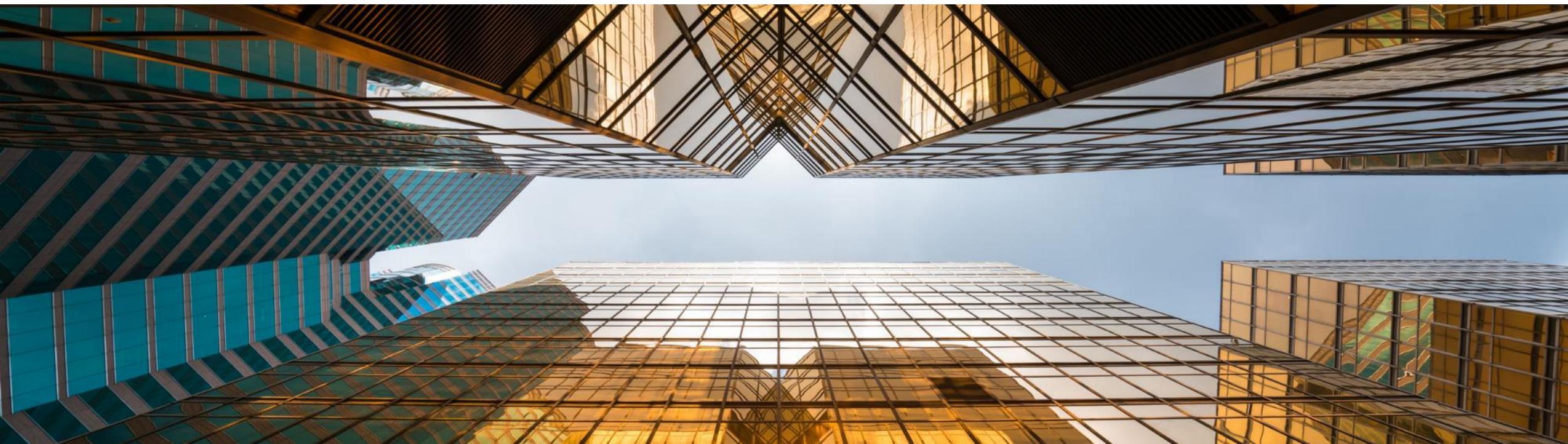
SAP Readiness Check 2.0 для SAP S/4HANA

SAP Fiori App Library and Recommendations Report

# Рассматриваемые инструменты для поддержки перехода на SAP S/4HANA применительно к этапам



# SAP Innovation and Optimization Pathfinder **для направлений бизнеса**



# SAP Innovation and Optimization Pathfinder для направлений бизнеса

Идеи и рекомендации для лиц, принимающих решения



## Усовершенствования и инновационные возможности по направлениям бизнеса (Line of Business, LoB)

На основе использования действующих систем SAP ERP и измерения эффективности бизнеса



## Отраслевая аналитика, критерии и лучшие практики

Оптимизируйте и внедряйте инновации в каждом направлении бизнеса вашей компании, используя соответствующие решения SAP и предложения SAP Support и другие сервисы SAP



## Интерактивный отчет с индивидуальными рекомендациями

Практические шаги для эффективного взаимодействия с лицами, принимающими решения

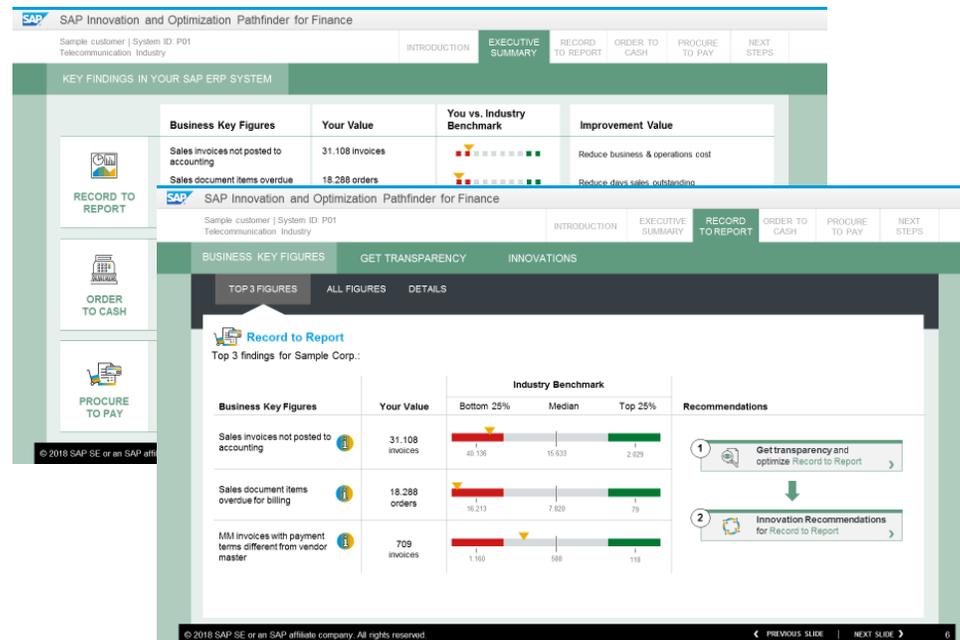


## Доступен для 6 направлений бизнеса

Финансы, продажи, закупки, производство, цепочка поставок и управление активами



## Бесплатно для клиентов с действующим договором на сопровождение SAP



Подробная информация:  
[www.sap.com/Pathfinder-LOB](http://www.sap.com/Pathfinder-LOB)

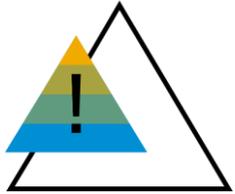
Записанная MTE сессия по Pathfinder for LoB:  
[SAP Pathfinder for Line-of-Business](http://www.sap.com/Pathfinder-LOB) (SUP\_EBW\_0030\_1901)

# Pathfinder содержит данные по конкретному клиенту, отраслевые ориентиры и рекомендации по решениям SAP в фокусных областях:

|                     |  |   |  |
|---------------------|--|---|--|
| Направление бизнеса | <b>Финансы</b>   | <b>Продажи</b>  | <b>Закупки</b>   |
| Фокусная область    | <ul style="list-style-type: none"> <li>От проводки до отчета</li> <li>От заказа до поступления денег</li> <li>От заказа на закупку до оплаты</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Market to Sales Orders</li> <li>От заказа до поставки</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Стратегические закупки</li> <li>Оперативные закупки</li> </ul>  |
| Бизнес-метрики      | <ul style="list-style-type: none"> <li>FI-AP items blocked for payment (cash discounts lost)</li> <li>SD invoices w/ payment terms different from customer master</li> <li>...еще до 10 показателей</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sales invoices not posted to accounting</li> <li>Sales document items overdue for billing</li> <li>...еще до 8 показателей</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Purchase requisition items open &amp; overdue</li> <li>Purchase order items open &amp; overdue</li> <li>...еще до 18 показателей</li> </ul>   |
| Направление бизнеса | <b>Управление основными средствами</b>   | <b>Производство</b>   | <b>Цепочки поставок</b>  |
| Фокусная область    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Операции с ОС и техническое обслуживание</li> <li>Производительность и аналитика ОС</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>От потребности до произв. плана</li> <li>Индивидуальный заказ на производство</li> <li>Глобальная производственная сеть</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>План по размещению</li> <li>Заказ к поставке цепочка поставок</li> </ul>  |
| Бизнес-метрики      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Overdue notifications from maintenance schedule</li> <li>Failed goods movements during work order confirmation</li> <li>...еще до 3 показателей</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Unprocessed goods movements with process control</li> <li>Production orders overdue for delivery completed</li> <li>...еще до 5 показателей</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Outbound deliveries overdue for goods issue</li> <li>Overdue stock transport order schedule lines</li> <li>...еще до 5 показателей</li> </ul> |

# Пример: финансовый отдел

Как определить потенциал компании в области улучшений и инноваций?



## SAP предлагает клиентам множество инструментов:

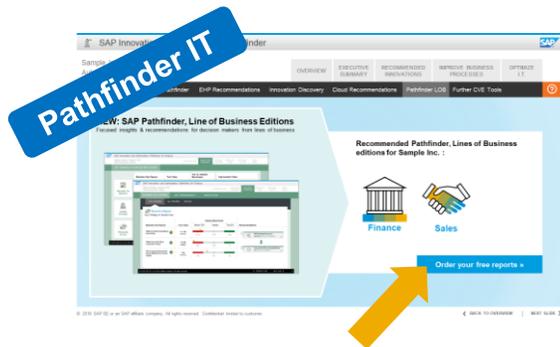
- 500+ приложений для пользователей (user experience apps) в финансах
- 350+ SAP инновационной функциональности для финансов
- Возможности SAP Support для помощи в оптимизации работы бизнес-процессов
- Широкий набор услуг в рамках премиальных пакетов сопровождения
- Различные облачные решения SAP и SAP S/4HANA
- SAP Model Company (SAP S/4HANA pre-packaged)
- SAP Leonardo (IoT, Machine Learning, Analytics, Blockchain)



- **Какие инновации в финансах актуальны для вашего отдела?**
- **Как ваш отдел может реализовать весь потенциал ваших инвестиций в SAP?**
- **Как подготовить свой финансовый отдел к цифровой экономике? Каковы следующие шаги?**

# Как запросить Ваш отчет

Рекомендуемый процесс – начните с SAP Pathfinder IT версия



- Начать запрос SAP Innovation and Optimization Pathfinder **IT версия** на: [www.sap.com/pathfinder](http://www.sap.com/pathfinder)

- Ваш Pathfinder, IT версия отчет включает слайд с рекомендуемыми направлениями бизнеса (LoB) и **кнопку для прямого запроса Pathfinder LoB версии** через сгенерированный e-mail
- Если вы получили Pathfinder IT версию в прошлом и ваш отчет не содержит этот слайд, пожалуйста, запросите LoB версию через e-mail [pathfinder@sap.com](mailto:pathfinder@sap.com)
- Примечание: из-за GDPR конфиденциальности регулирования, Pathfinder LoB будет послан к первоначальному заказчику SAP Pathfinder IT

- Укажите в письме для какого направления бизнеса вы хотели бы получить, и отправьте его по адресу: [pathfinder@sap.com](mailto:pathfinder@sap.com)

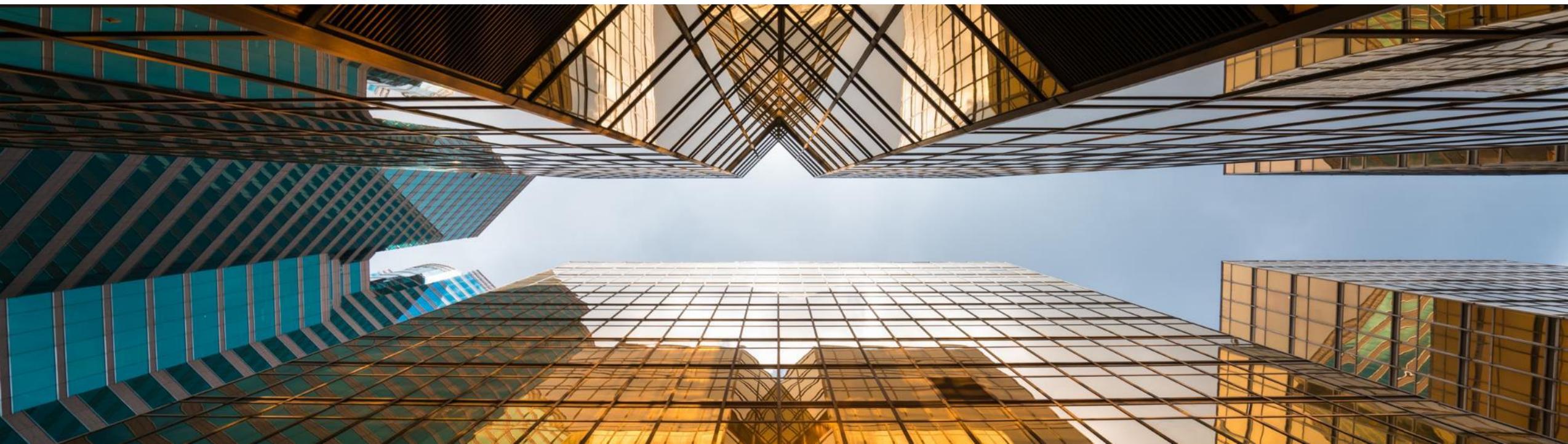
- Получите LoB версию отчета в течении 5 рабочих дней



[Пример отчета](#)  
(для направления Финансы)

- **Альтернатива:** **Напрямую запросите** ваш SAP Innovation and Optimization Pathfinder LoB версию на странице: [www.sap.com/pathfinder-LOB](http://www.sap.com/pathfinder-LOB)

# SAP Innovation and Optimization Pathfinder **для SAP S/4HANA**



# SAP Pathfinder for S/4HANA Systems! (since April 2019)

**SAP Innovation And Optimization Pathfinder**  
for SAP S/4HANA **IT Edition**

**Customer Name:** Sample Inc.  
**Customer Number:** 123456      **System ID:** PRD  
**Date of analysis:** 17 Apr, 2019      **Current Release:** SAP S/4HANA 1909  
**Country:** Germany  
**Industry:** Consumer Products

SAP Digital Business Services

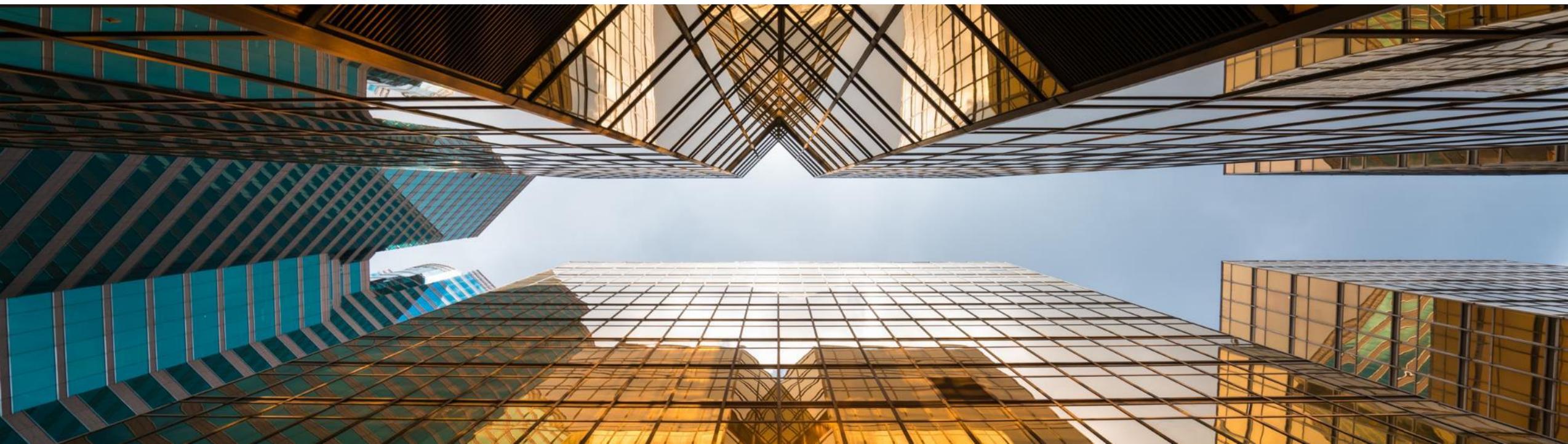
**Ссылка: [sap.com/pathfinder](https://sap.com/pathfinder)**  
**[Пример отчета](#)**

Interactive Sample Report – View in “Full Screen Mode”

MTE по Pathfinder для SAP S/4HANA

[Running SAP S/4HANA? How to maximize business and IT benefits](#) (SUP\_EBW\_0700\_1907)

# **Next-Generation** SAP Business Scenario Recommendations для SAP S/4HANA



# Откройте улучшения бизнеса, поддерживаемые инновациями SAP: SAP Business Scenario Recommendations для SAP S/4HANA

Почему SAP S/4HANA?

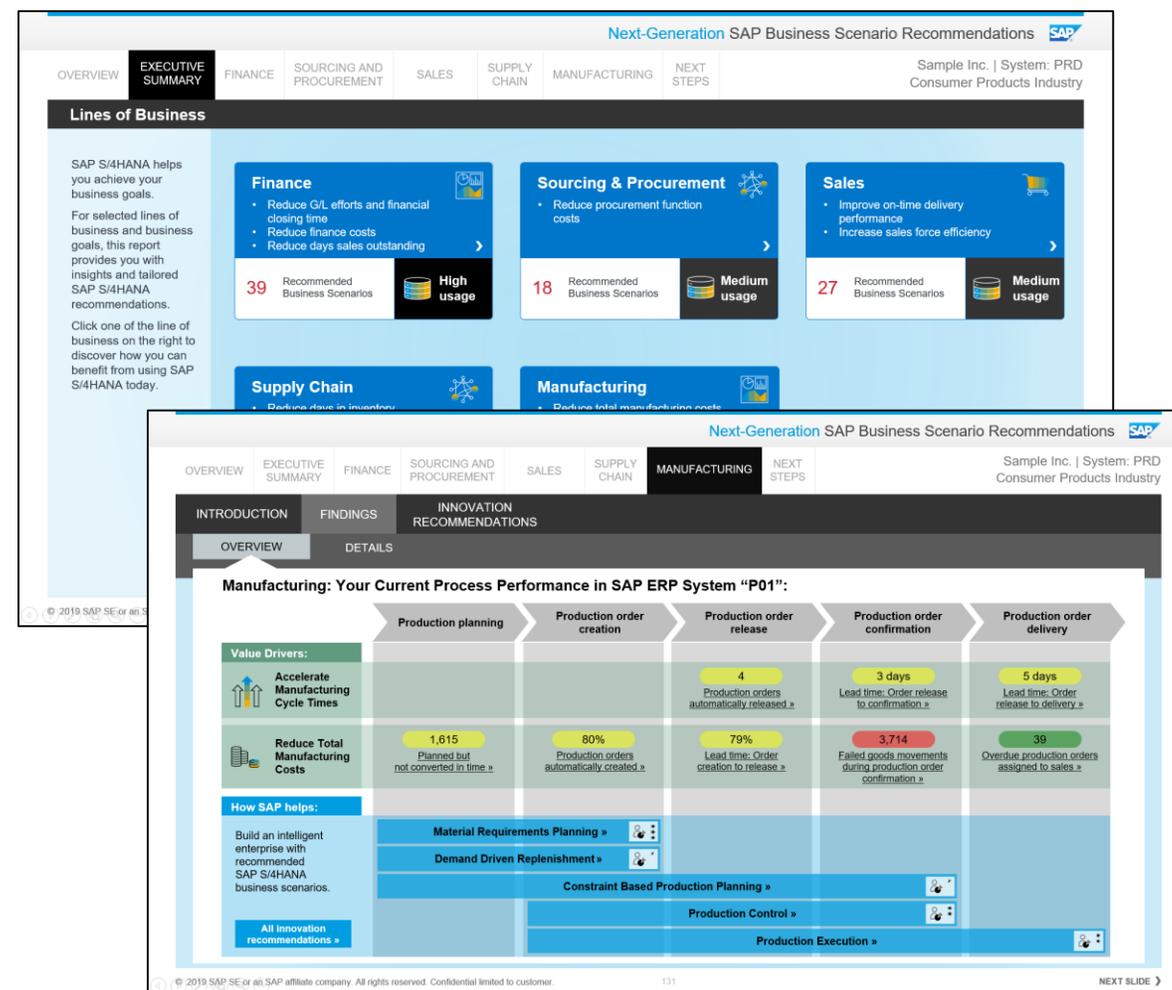
- **Зачем переходить** с SAP ERP на SAP S/4HANA?
- Какие **преимущества для ваших бизнес-подразделений?**

Как это лучше преподнести бизнесу?

- **Индивидуальные оценки эффективности бизнеса**
- **Наиболее ценные SAP S/4HANA бизнес-сценарии** для ваших ключевых бизнес-процессов

Каковы преимущества отчета?

- Узнаете **с чего начать переход**
- Получите **индивидуальные рекомендации** по направлениям деятельности
- **Бесплатно** (для клиентов с действующим договором на сопровождение SAP)



4 сентября запланирована MTE по BSR

[SAP S/4HANA business scenario recommendations tailored for you](#) (SUP\_EBW\_0710\_1907)

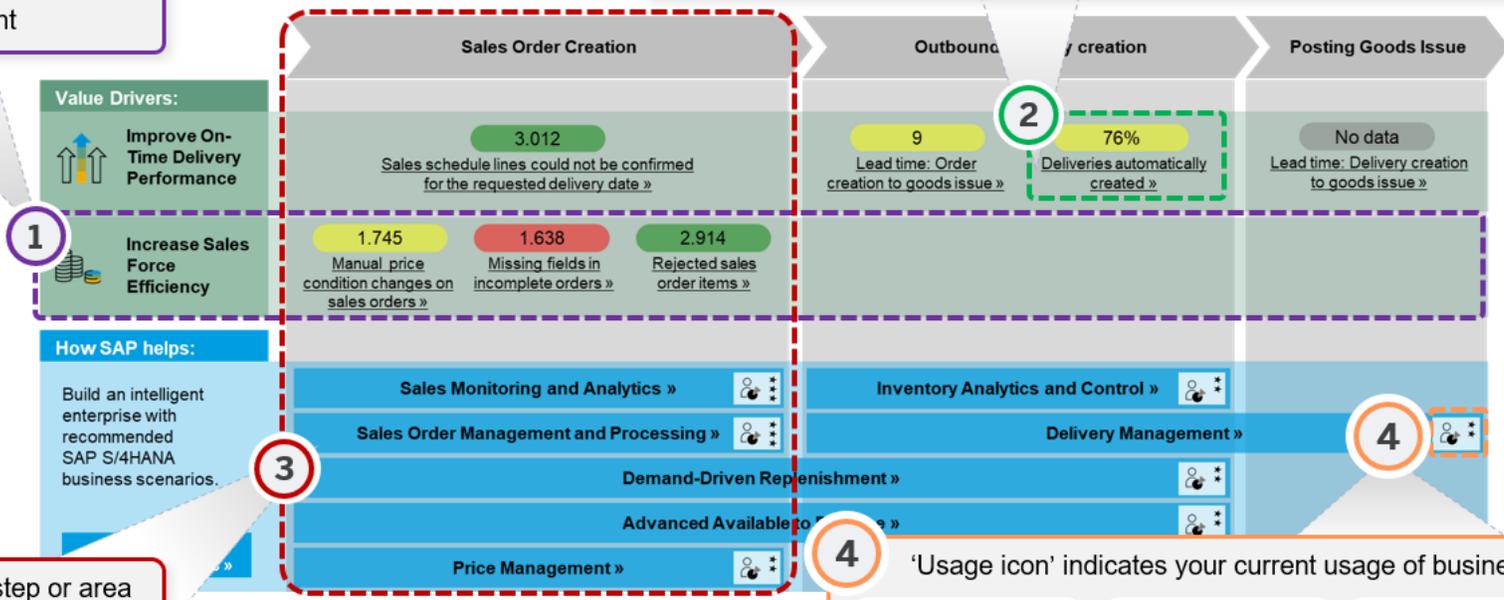
Пример

### How to Read the Findings Summary:

**1** For each **value driver** relevant process performance indicators are listed on the right

**2**

- Process performance indicators measured in your productive SAP ERP system
- Colors indicate **industry benchmarking performance**:  
green = 'top 25%', yellow = 'average', red = 'bottom 25%', grey = 'no benchmark data available'



**3** For each process step or area you will get recommendations for relevant **SAP S/4HANA business scenarios**

**4** 'Usage icon' indicates your current usage of business scenarios:

- = No usage
- = Low usage
- = Medium usage
- = High usage

## Trends in Consumer Products Industry:



### Key Challenges within your industry

#### Empowered consumers

- Consumers are informed, empowered and always on
- They can shop and buy from anywhere and make choices about where and how they would like to take

#### Expanding ecosystems

- Deliver the supply chain transparency that today's shoppers demand
- Reach consumers across channels directly in moments of need

#### Extraordinary innovators

New "born digital" companies are:

- Building innovative business models
- Redefining customers expectations and gaining market shares



### Key Trends within your industry

#### Enabling new business models

- Find new ways to earn revenue and maximize profits, such as:
- Monetizing content or data
  - Pursuing innovative partnerships

#### Delivering personalized outcomes

- Build enduring customer and consumer relationships
- By delivering on a set of outcomes, often service driven, that go well beyond traditional product focus

#### Competing as an ecosystem

- Expand the boundaries of consumer products
- By teaming with non-traditional ecosystem partners
- To deliver higher value at no or low incremental cost



### Key Value Drivers within your industry

#### Reimagine Order to Delivery

- Improve customer service
- Reduce inventory carrying costs
- Reduce logistics costs

#### Reimagine personalized products

- Increase revenue from new products
- Increase revenue growth
- Reduce R&D expense

#### Reimagine Operational Procurement

- Reduce procurement function costs
- Improve compliance on supplier and price policies, taxation, and regulations
- Improve cash flow with faster payments



Industry specific accelerators for your value and innovation discussion in **Consumer Products Industry**:

**1**



Understand the **Industry Strategy**

- Get a business overview on what moves your industry
- Understand SAP's approach and products to drive industry innovation

[Read the industry whitepaper »](#)

**2**



Leverage **Intelligent Technologies**

- Point of view of SAP towards technological impacts

[See SAP's point of view »](#)

**3**



See target architecture with **SAP Industry Digital Transformation**

- Explore a full proposed architecture in the industry poster
- Choose from this full set and focus on processes and options relevant for you

[Get the poster »](#)

**4**



Plan with **SAP Value Map and Road Map**

- Understand industry related abilities and offerings with SAP value maps
- Plan your innovation program mid-term with SAP road maps

[Get the SAP value map »](#)

[Get the SAP road map »](#)

**5**



Implement smoothly with **SAP Model Companies**

- Get an Overview on SAP Model Companies for lines of business and several industries
- Understand the SAP Model Company for your industry

[SAP Model Company Consumer Products Industry »](#)

[SAP Model Company Overview »](#)

**Пример**

### Finance: Your Current Process Performance in SAP ERP System "P01"

|  | Accounts Receivables  | Accounts Payables  | General Ledger Accounting   | Product Cost Controlling   |
|--|---|--|---|--|
| <b>Value Drivers:</b>  |   |  |   |  |
|  <b>Reduce G/L Efforts And Financial Closing Time</b> | <p>59,763</p> <p><u>Overdue &amp; open finance AR items »</u></p>   | <p>18,742</p> <p><u>Overdue &amp; open finance AP items »</u></p>  | <p>943,842</p> <p><u>Open items on finance general ledger accounts »</u></p>                | <p>No data</p> <p><u>Failed component consumptions during prod. order confirmation</u></p>                     |
|  <b>Reduce Finance Costs</b>                          | <p>71%</p> <p><u>Customer payments automatically cleared »</u></p> <p>3,467</p> <p><u>Electr. bank statements not completely posted »</u></p> | <p>88%</p> <p><u>Vendor payments automatically cleared »</u></p> <p>1,743</p> <p><u>Purchase order items created after invoice »</u></p> | <p>61,360</p> <p><u>Open items on goods receipt/invoice receipt clearing accounts »</u></p> | <p>6,763</p> <p><u>Errors during production order settlement »</u></p>   |
| <b>How SAP helps:</b>  |   |  |   |  |
| Build an intelligent enterprise with recommended SAP S/4HANA business scenarios.   | <b>Cash Management »</b>  |  |   |  |
|  | <b>Payments and Bank Communications »</b>   |  |   |  |
|  | <b>Financial Shared Services Management »</b>   |  |   |  |
|  | <b>Financial Accounting »</b>   |  |   |                           |
|  | <b>Entity Close »</b>   |  |   |  |
|  |   |  |   | <b>Product Costing »</b>  |
|  |   |  |   |                           |
| <b>All innovation recommendations »</b>  |   |  |   |  |



### Recommended SAP S/4HANA Business Scenarios – Covering Process Areas Already in Use

The table below shows SAP S/4HANA capabilities that are enhancing process areas which you are already running on SAP.

| SAP S/4HANA BUSINESS SCENARIO                         | YOUR CURRENT USAGE INTENSITY | BASED ON USAGE OF TRANSACTIONS | INDUSTRY POPULARITY | DETAILS   | IMPROVED USER EXPERIENCE  |
|---|------------------------------|--------------------------------|---------------------|---|---|
| <a href="#">Financial Accounting</a>                  | ★★★                          | 363                            | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Sales Order Management and Processing</a> | ★★★                          | 128                            | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Delivery Management</a>                   | ★★★                          | 105                            | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Accounts Receivable</a>                   | ★★★                          | 97                             | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Sales Billing</a>                         | ★★★                          | 48                             | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Product Costing</a>                       | ★★★                          | 6                              | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Accounts Payable</a>                      | ★★★                          | 43                             | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Cash and Liquidity Management</a>         | ★★★                          | 13                             | ★★★                 |   |   |
| <a href="#">Overhead Cost Management</a>              | ★★★                          | 5                              | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Profitability Analysis</a>                | ★★★                          | 44                             | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Advanced Compliance Reporting</a>         | ★★★                          | 7                              | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Financial Reporting</a>                   | ★★★                          | 5                              | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Entity Close</a>                          | ★★★                          | 4                              | ★★★                 |  |  |

**Пример**

### Further SAP S/4HANA Best Practice Business Scenarios – Not Used in your SAP ERP Today

The table below shows the additional SAP S/4HANA business scenarios you could benefit from.

| SAP S/4HANA BUSINESS SCENARIO                        | INDUSTRY POPULARITY | DETAILS   | IMPROVED USER EXPERIENCE  |
|--|---------------------|---|---|
| <a href="#">Dispute Resolution</a>                   | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Cash Management</a>                      | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Collections Management</a>               | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Commodity Sales</a>                      | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Convergent Invoicing</a>                 | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Corporate Close</a>                      | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Credit and Collection Management</a>     | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Credit Evaluation and Management</a>     | ★★★                 |    |    |
| <a href="#">Debt and Investment Management</a>       | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Financial Risk Management</a>            | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Financial Shared Services Management</a> | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Joint Venture Accounting</a>             | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Payments and Bank Communications</a>     | ★★★                 |  |  |
| <a href="#">Revenue and Cost Accounting</a>          | ★★★                 |  |  |

# Next-Generation SAP Business Scenario Recommendations для SAP S/4HANA

## Как получить отчет на «пилотном»<sup>1)</sup> этапе поставки

Шаг 1

Посетите веб-сайт  
[www.sap.com/next-generation-bsr](http://www.sap.com/next-generation-bsr)

Шаг 2

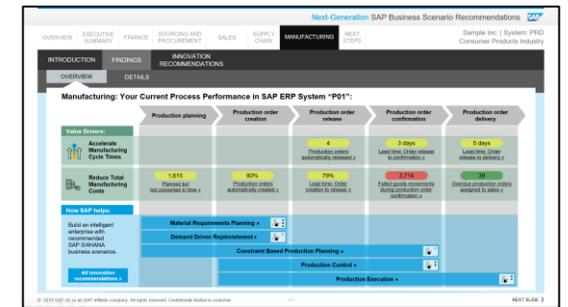
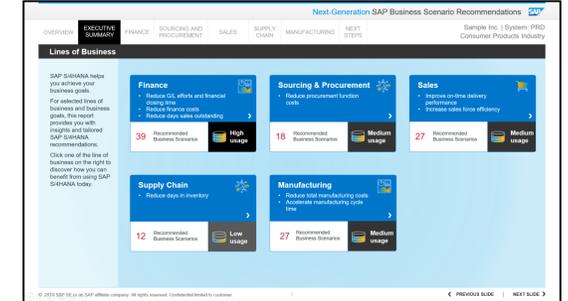
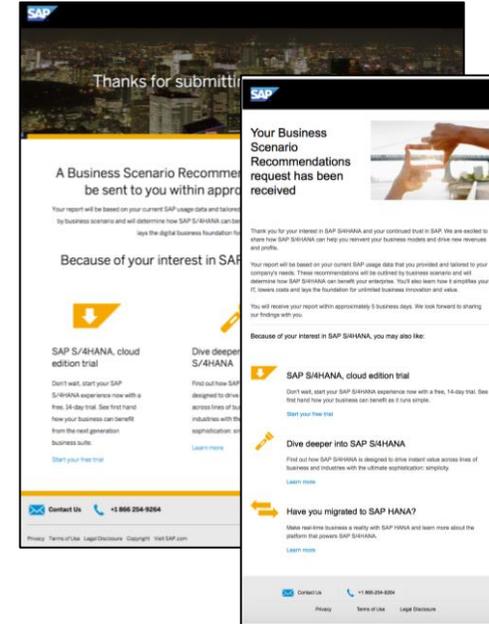
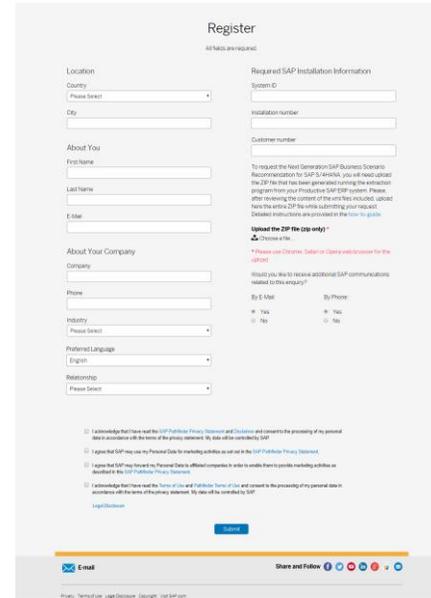
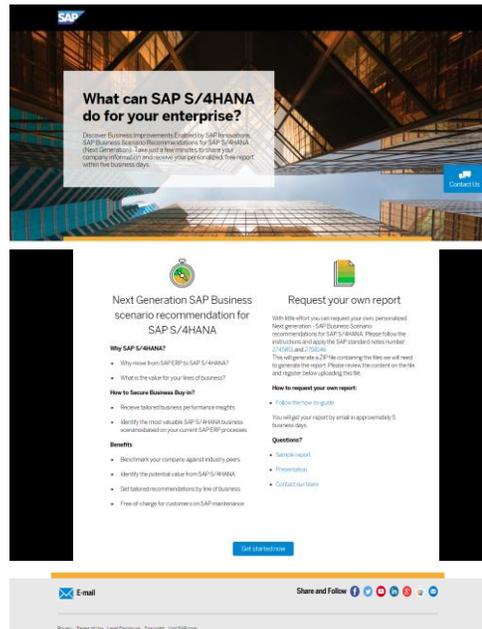
Зарегистрируйтесь на участие в пилотном этапе<sup>1)</sup> и загрузите ваши данные из SAP ERP

Шаг 3

Получите e-mail с подтверждением

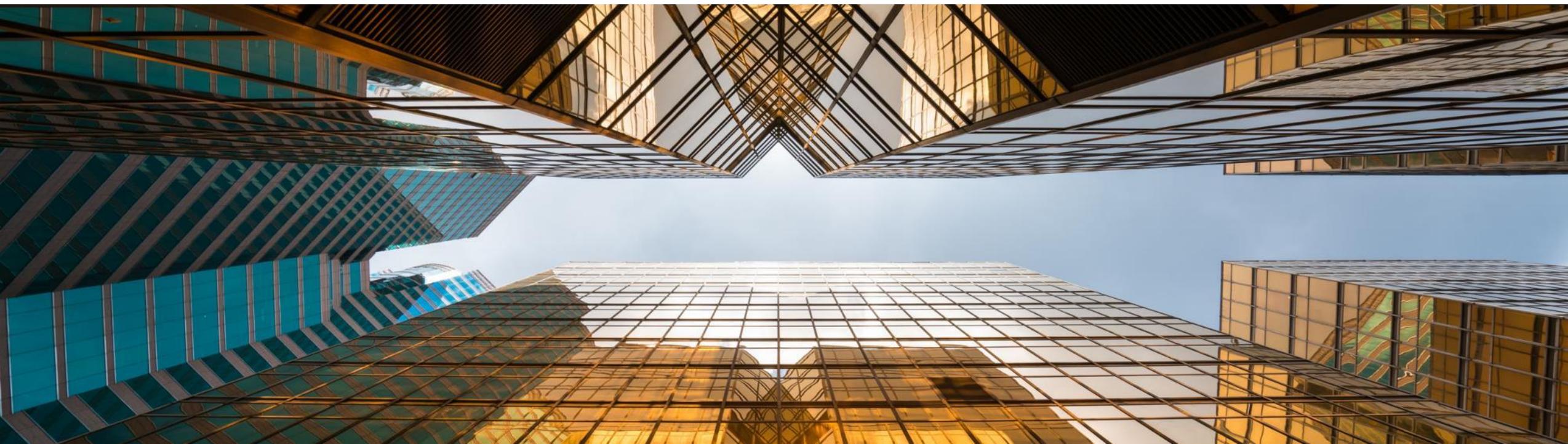
Шаг 4

Получите сгенерированный для вас отчет



Пример отчета

# **SAP Readiness Check 2.0** **для SAP S/4HANA**



# SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

Типичные **вопросы**, когда вы начинаете исследовать SAP S/4HANA:

Какой размер БД **SAP HANA** необходим и **есть ли потенциал его снизить**?

Совместимы ли мои дополнения (**add-ons**) с SAP S/4HANA?

Какие **SAP Fiori приложения** и роли релевантны для моих пользователей?

На какие мои **бизнес-функции** может оказать влияние SAP S/4HANA?

Какие **элементы упрощения** в SAP S/4HANA релевантны? Какие **действия** мне необходимо выполнить по каждому элементу упрощения?

Будет ли мой **клиентский код** работать с SAP S/4HANA и, если нет, то что делать?

# SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

Версия 2.0 доступна с 17 мая 2019 г.

## Каковы результаты этого отчета?

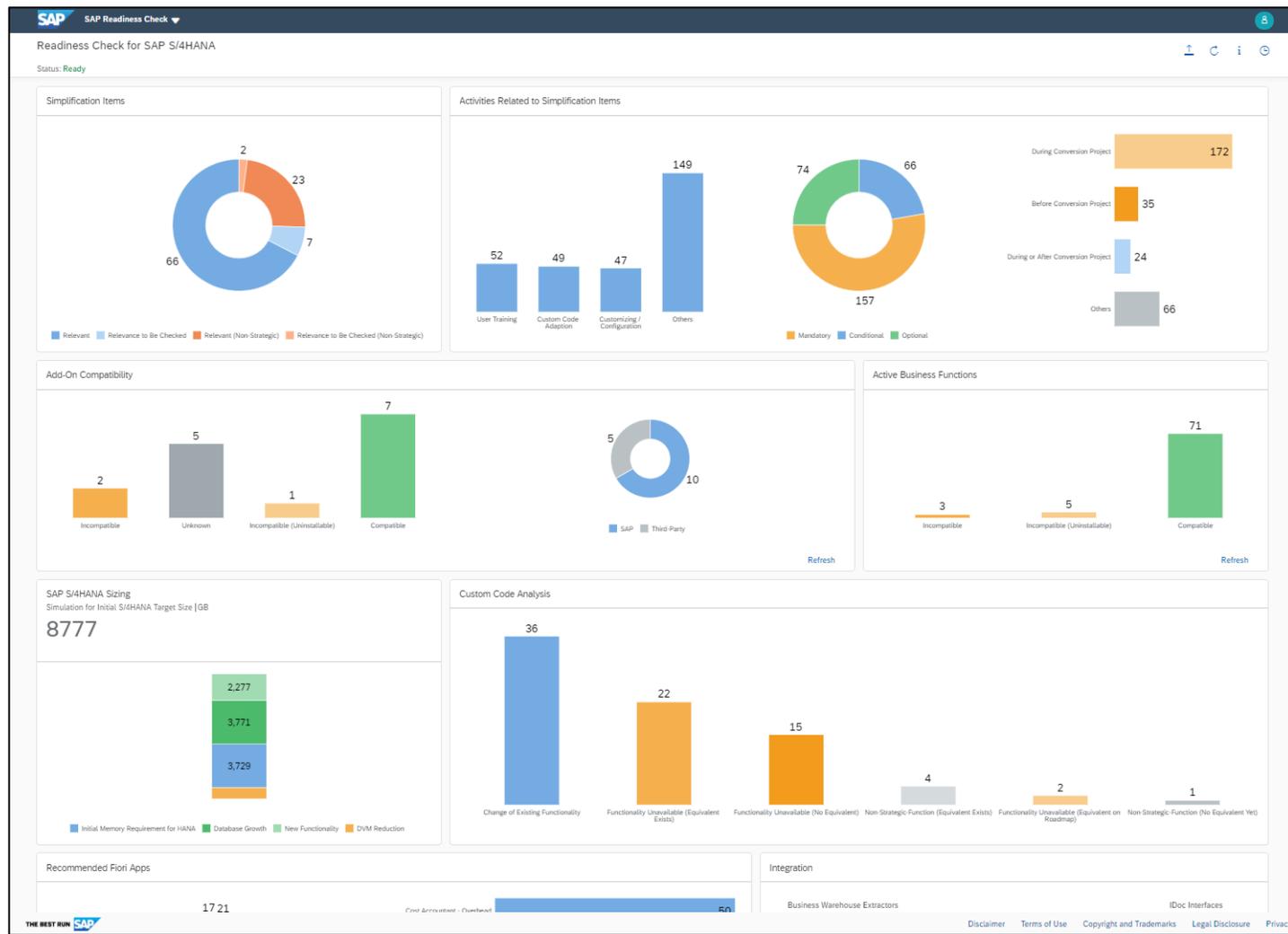
- Элементы упрощения #
- Действия, связанные элементами упрощения \*\*
- Совместимость дополнений (Add-On) #
- Активные бизнес-функции #
- SAP S/4HANA сайзинг,  
– включая симуляцию сайзинга\*\*
- Анализ клиентского кода (верхнеуровневый)
- Рекомендуемые Fiori приложения #
- Интеграция \*\*
- Оценка существующих бизнес-процессов

*\*\* новые проверки в версии 2.0*

*# улучшения по сравнению с 1.0*

Блоги по SAP S/4HANA - Readiness Check 2.0  
<https://blogs.sap.com/tag/sap-readiness-check-2.0/>

# SAP Readiness Check 2.0 для SAP S/4HANA



## Что нового?

- Новые и улучшенные проверки, чтобы подготовить вас еще лучше к переходу на SAP S/4HANA
- Новые **интерактивные** Dashboard
- Новая концепция **авторизации**
- Новый **дизайн** на SAP Fiori 3.0

## Преимущества для клиентов

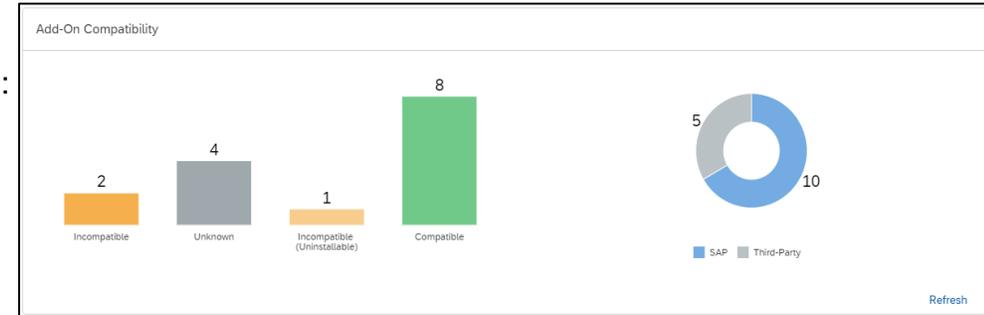
- Лучшая подготовка к проекту за счет расширения функционала отчета
- Интерактивные функции
- Легкий доступ к результатам для вашего партнера по внедрению, позволяя вам предоставлять и контролировать доступ внутри SAP Readiness Check



# Интерпретация результатов SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

## Совместимость дополнений

- Несколько типов дополнений (“Add-ons”) могут быть установлены в исходной ECC системе:
  - Дополнения, созданные SAP,
  - Дополнения, созданные другими поставщиками
- Совместимость дополнений, установленных на SAP ECC в исходной системе **должна быть проверена как можно раньше.**
- Если дополнение не совместимо и нет совместимой замены, **оно должно быть удалено.**
- Внимание: Некоторые дополнения (даже SAP) **не могут быть удалены**, так как они были созданы без этой возможности (она должна приобретаться отдельно)



2214409 - SAP S/4HANA: Compatible Add-ons Version 30 from Nov 21, 2018 in English [Show Changes](#)

Description Software Components This document is referenced by **Attachments** Attributes Languages

In general, please check whether your add-on supplier has released your specific add-on for usage with SAP S/4HANA.

- Standard Add-Ons delivered by SAP for SAP S/4HANA:**  
The release information is provided in the attached file and in the feature scope description available for each on-premise release of S/4HANA product under <http://help.sap.com>.
- Add-Ons delivered by SAP Innovative Business Solution Organization (former SAP Custom Development):**  
If you have a solution delivered by SAP IBSO, which is not yet officially released for SAP S/4HANA, please contact your SAP Account Executive or SAP IBSO directly at [ibso@support.sap.com](mailto:ibso@support.sap.com) when implementing SAP S/4HANA, because sufficient time might be required in case of adjustments.  
You might also have a look under <https://support.sap.com/en/release-upgrade-maintenance/maintenance-information/fbs.html> to check the availability of a dedicated version for Business Solutions or under <https://support.sap.com/en/release-upgrade-maintenance/maintenance-information/rcs.html> for your Repeatable Custom Solutions.
- Partner Add-ons:**  
Information on released partner products and Add-Ons are not part of this note and can be found in the following notes:
  - SAP S/4HANA 1809: Compatible partner products - [2696603](#).
  - SAP S/4HANA 1709: Compatible partner products - [2533336](#).
  - SAP S/4HANA 1610: Compatible partner products - [2392527](#).
  - SAP S/4HANA, on-premise edition 1511: Compatible partner products - [2244450](#).

If you have a 3rd-party Add-on installed in your system which is not yet supported on S/4HANA, you can refer to the note [2308014](#) which describes the steps to proceed with the migration.  
This note is not applicable for SAP S/4HANA 1709 & higher releases.

| SAP S/4HANA 1809  |                                     |   |   |
|---|-------------------------------------|---|---|
| Add-On Name   | Product/ Software component version | Software Component (technical name)                                       | Availability Status                       |
| SAP Capital Yield Tax Management  | SAP CYT MGMT FOR BANKING 8.0        | CYT 800   | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Decision Service Management   | DECISION SERVICE MGMT. 1.0          | DECSERMG 100  | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Manufacturing Integration and Intelligence  | SAP MII 15.2                        | OEE_ERP 150   | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Access Control 12.0 for SAP S/4HANA   | SAP AC 12.0 FOR SAP S/4HANA         | GRCFND_A V8100<br>GRCPERP V1200_S4<br>GRCPINW V1200_750                   | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Process Control 12.0 for SAP S/4HANA  | SAP PC 12.0 FOR SAP S/4HANA         | GRCFND_A V8100<br>GRCPERP V1200_S4<br>GRCPINW V1200_750                   | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Risk Management 12.0 for SAP S/4HANA  | SAP RM 12.0 FOR SAP S/4HANA         | GRCFND_A V8100  | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Engineering Control Center 1.0 for SAP S/4HANA                                    | SAP ECTR 1.0 FOR SAP S/4HANA        | S4ECTR 100<br>ECTRFRON 510  | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Landscape Virtualization Management 2.1, enterprise edition                       | SAP LANDSCAPE VIRT MGT ENT 2.1      | PCAI_ENT 100  | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Landscape Management 3.0, enterprise edition                                      | SAP LANDSCAPE MGT ENT 3.0           | PCAI_ENT 100  | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP Electronic Invoicing for Brazil 10.0 (SAP Nota Fiscal Eletronica) for SAP S/4HANA | SAP NFE 10.0 FOR SAP S/4HANA        | SLL-NFE V8000<br>CTE_FIN 10S<br>CTE_FND 10S<br>CTE_HCM 10S<br>CTE_INV 10S | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |
| SAP S/4HANA integration with Concur solutions   | SAP S4_CONCUR INTEGRATION 1.0       |   | Yes, released as an Add-on on SAP S/4HANA |

SAP S/4HANA: Compatible add-ons : [Note 2214409](#)

SAP S/4HANA, on-premise edition 1809 : Compatible partner products - [Note 2696603](#)

# Интерпретация результатов SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

## Активированные бизнес-функции

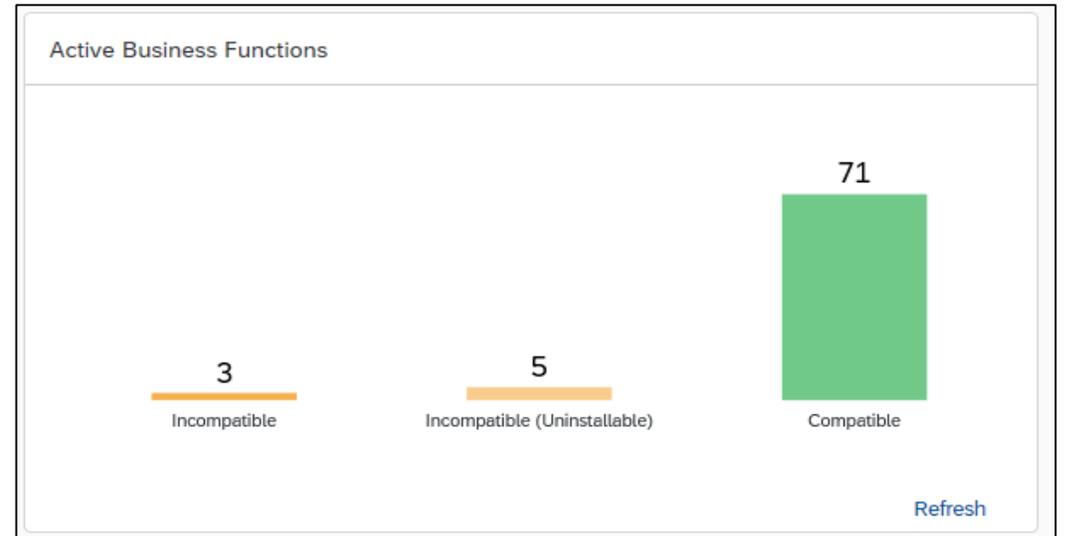
Эта проверка позволит вам узнать, могут ли некоторые из бизнес-функций, которые были активированы в системе SAP ECC, заблокировать конверсию.

В SAP S/4HANA бизнес-функции могут иметь 3 статуса:

- **always\_on**,
- **customer\_switchable**
- **always\_off**.

Следовательно:

- Если бизнес-функция была включена (**on**) в текущем релизе системы, но определена как **always\_off** в **SAP S/4HANA**, то **конверсия невозможна** с этим релизом в данный момент времени. Бизнес-функция определяется, как «несовместимая»
- Если бизнес-функция была отключена в текущем релизе системы, но определена как **always\_on** в **SAP S/4HANA**, то бизнес-функция будет автоматически активирована во время конверсии.



Статус в SAP S/4HANA

|     | Always_on        | Customer Switchable | Always_off                 |
|-----|------------------|---------------------|----------------------------|
| ON  | ON               | ON                  | Incompatible: Conv Blocked |
| OFF | ON (auto switch) | OFF                 | OFF                        |

Статус в ERP



Learn more in :

- [2659710 : SAP S/4HANA 1809: Restriction Note](#)
- [2240359 SAP S/4HANA: Always-Off Business Functions](#)
- [2240360 SAP S/4HANA: Always-On Business Functions](#)

# Интерпретация результатов SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

## Обзор элементов упрощения (Simplification Items)

Вкладка «Элементы упрощения» (Simplification Items) является самой важной в инструменте. Она показывает элементы упрощения, которые имеют отношение к вашей конкретной SAP ERP 6.X системе (проверка релевантности) на основе используемых транзакций и содержимого таблиц. В круговой диаграмме они разделены на 4 категории:

### Relevant

- Эти элементы упрощения релевантны

### Relevance to be Checked

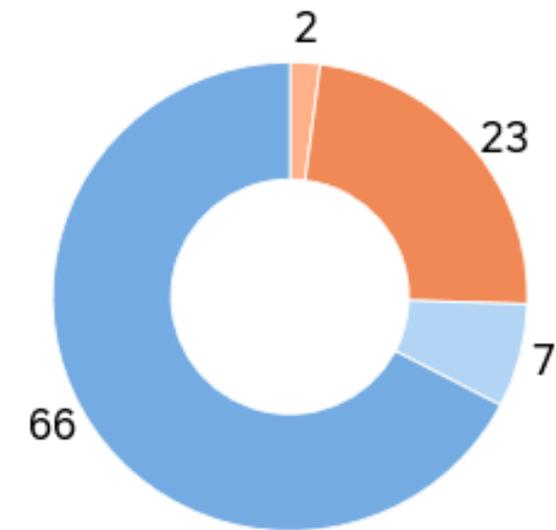
- Эти элементы упрощения не могут быть проверены автоматически, но могут иметь отношение к вашему проекту. Рекомендуется проверить актуальность, прочитав предоставленные SAP Notes.

### Relevant (Non-Strategic)

- В этой группе перечислены нестратегические элементы упрощения, которые имеют отношение к конверсии на SAP S/4HANA.

### Relevance to be Checked (Non-Strategic)

- Это нестратегические элементы упрощения, которые не могут быть проверены автоматически. Рекомендуется проверить релевантность, прочитав предоставленные ноты.



# Как выполнить SAP Readiness Check 2.0 для SAP S/4HANA

## Обзор SAP нот, которые должны быть применены в SAP ECC системах

### SAP ECC DEV

| APPLY *                 | NOTE TITLE                               | MIN. S/W COMPONENT           |
|-------------------------|--|------------------------------|
| <a href="#">2758146</a> | SAP RC 2.0 & Next Gen BSR                |                              |
| <a href="#">1872170</a> | SAP S/4HANA Sizing                       | ST-PI 740SP02,700/710SP12    |
| <a href="#">2399707</a> | Simplification Item Check                |                              |
| <a href="#">2745851</a> | Business Process Analysis                |                              |
| <a href="#">2769657</a> | Enabling IDOC analysis                   | ST-A/PI 01S_700/01S_731      |
| <a href="#">2612179</a> | Data Volume Management                   | ST-PI 740SP01,700/710SP09    |
| <a href="#">2185390</a> | Custom Code Analyzer                     |                              |
| <a href="#">2502552</a> | Enable Consistency Check <b>OPTIONAL</b> | 2187425-TCI_for_Customer.pdf |

\* Всегда удаляйте старые ноты перед установкой новых

transport

SAP  
ECC  
QAS

transport

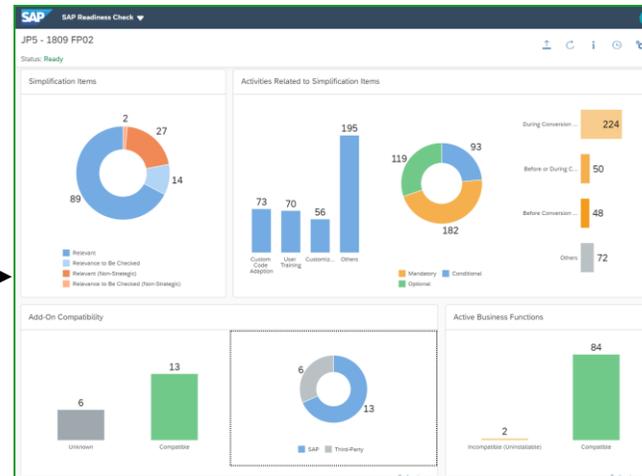
SAP  
ECC  
PRD

Copy of  
SAP  
ECC  
PRD

Custom code

1 [SE38: SYCM\\_DOWNLOAD\\_REPOSITORY\\_INFO](#)  
S4HMigrationRepositoryInfoSID.zip

3 upload2  
"Update Analysis"



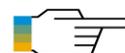
Analysis Data

1 [PROD CLIENT SE38: RC\\_COLLECT\\_ANALYSIS\\_DATA](#)  
RC2AnalysisDataSID2019mmdd.zip

2 upload1 "Start New Analysis"  
[SAP Readiness Check](#) облачное приложение

Ready

**ВАЖНО:** Сгенерировать SAP Readiness Check 2.0 через клиентский SAP Solution Manager нельзя

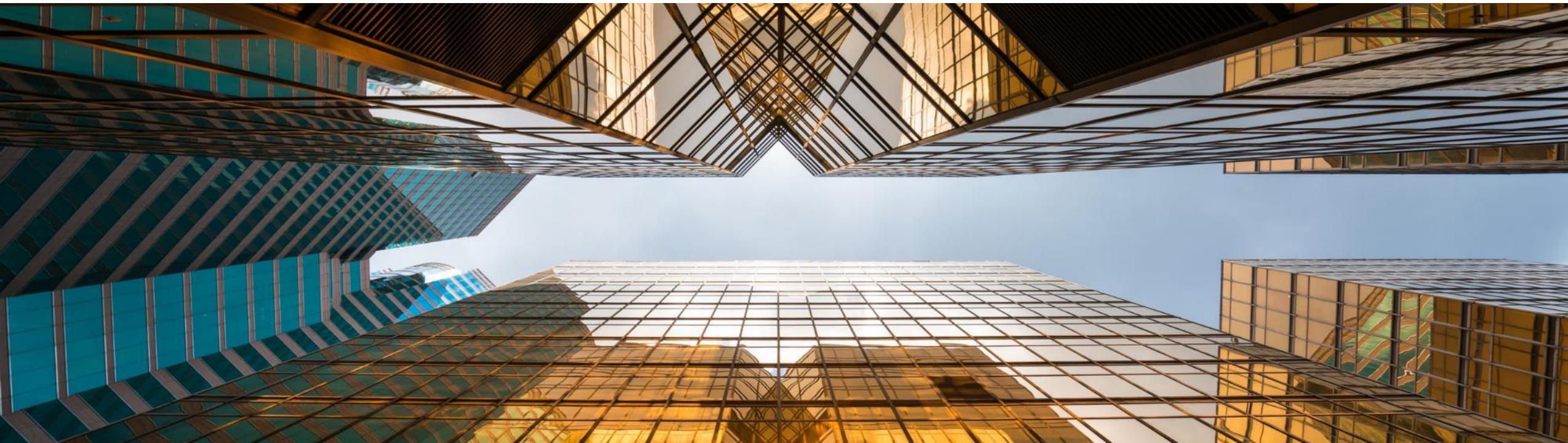


# SAP Readiness Check для SAP S/4HANA с SAP Enterprise Support

## Предложение услуг SAP Enterprise Support

| Формат                                    | Заголовок   | Тип формата   | Продолжительность   | Цели  |
|---|---|---|---|---|
| Meet-the-Expert (MTE) вебинар             | <a href="#">Introduction to SAP Readiness Check for SAP S/4HANA</a>   | <b>Записанная</b><br>MTE сессия для Readiness Check 2.0.<br>(Или введите для поиска : SUP_EBW_0470_1904 в LH) | 1 ч   | Понимание, зачем нужен инструмент.<br>Обзор того, как использовать SAP Readiness Check  |
| Tutorial                                  | <a href="#">Interpreting the Results of your SAP Readiness Check for SAP S/4HANA</a>  | <b>Самостоятельные</b><br>пошаговые инструкции, демонстрации и интерактивные элементы.                        | 2 – 4 ч   | Понимание ценности каждой Readiness Check таблицы с помощью коротких видеороликов.  |
| AIE (accelerated innovation enabled)      | <a href="#">Understand SAP S/4HANA Readiness Check</a>  | <b>Сессия с экспертом</b>   | 1 - 1.5 ч<br>(зависит от вопросов)  | Углубленный обзор инструмента.<br>Живая сессия с экспертом с возможностью задавать вопросы  |
| EGI (Expert Guided Implementation) сессия | <a href="#">SAP Readiness Check for SAP S/4HANA</a>   | <b>Сессия</b> с экспертом, включая домашние задания и настройки   | 3 дня<br>Утром: теория с экспертом<br>Днем: клиенты работают со своими результатами и/или выполняют шаги по запуску SAP Readiness Check | Глубокий обзор инструмента SAP Readiness Check. Несколько сессий с экспертом с возможностью задавать вопросы.<br>Детальный процесс использования инструмента. |
| SAP S/4HANA On Premise Value Map          | <a href="#">Overview and Innovation in SAP Readiness Check 2.0 for SAP S/4HANA</a><br>(нужна <a href="#">регистрация</a> на SAP Learning Hub, edition for ES) | <b>Блог</b>   |   | Обзор возможностей инструмента  |

# **SAP Fiori App Library and Recommendations Report**



# Откройте для себя SAP Fiori

## SAP Fiori Apps Library

### Цель Fiori Apps Library

Позволяет клиентам изучать, планировать и внедрять приложения SAP Fiori - нового пользовательского интерфейса для ПО SAP.

- Предоставляет доступные на сегодня SAP Fiori приложения
- Фильтрует по бизнес-или техническим характеристикам для поиска интересующих приложений
- Находит ключевую информацию для каждого приложения, включая все технические данные, необходимые для установки и настройки
- Показать агрегированную информацию об установке и конфигурации для выбранных приложений
- Навигация к связанным ресурсам, таким как документация по приложению и Product Availability Matrix

[www.sap.com/fiori-apps-library](http://www.sap.com/fiori-apps-library) »

Categories

- All Apps >
- by Line of Business >
- by Industry >
- by Roles >
- by Application Component >
- by Back-End Product >
- by Product Version >
- SAP Fiori apps on SAP HCP >

Welcome to the SAP Fiori apps reference library!

Manage External Requirements

Monitor 17 INCH LCD

Sign in to get a list of SAP Fiori apps recommended for you based on your system usage. [Learn more.](#)

The SAP Fiori apps reference library enables you to explore, plan and implement SAP Fiori, the new user experience for SAP software. Find key information for each app, including all the technical data you need for installation and configuration.

Legal Contact Us

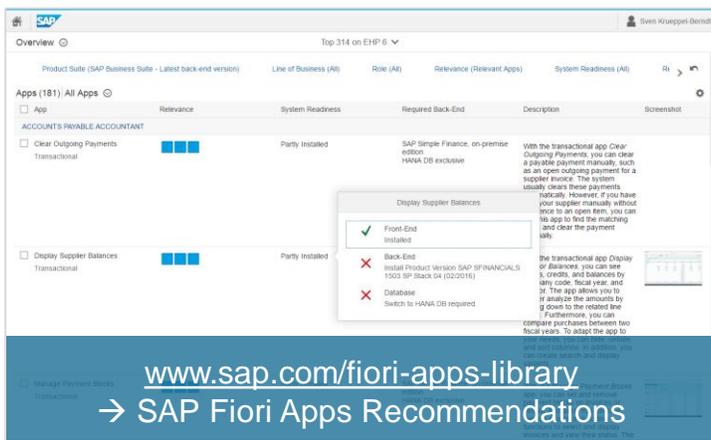
# Получите индивидуальные рекомендации по SAP Fiori Apps

## SAP Fiori Apps Recommendations

### 1 SAP Fiori Apps Recommendations

Сервис самообслуживания через SAP Fiori App Library

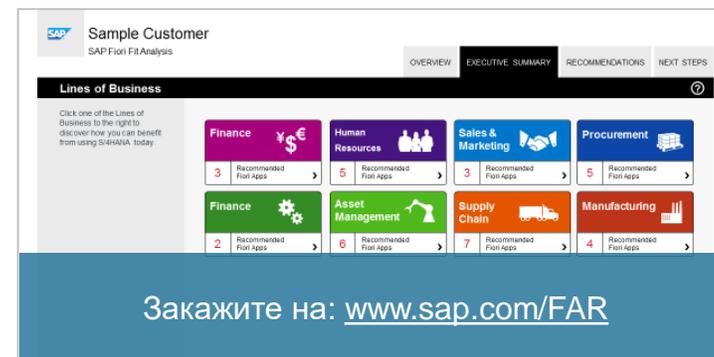
- Часть SAP Fiori apps библиотеки это **SAP Fiori Apps Recommendations** - самостоятельный сервис, предоставляющий релевантные Fiori apps на основе использования текущей системы
- Сервис самообслуживания содержит только список с фильтрацией, но не документ с результатами или презентацию



### 2 Отчет SAP Fiori Apps Recommendations

Результаты в виде презентации

- В дополнение к самообслуживанию, **SAP Fiori Apps Recommendations отчет** обеспечивает простую навигацию и презентацию, в соответствии с текущим использованием системы клиентом
- Интерактивный отчет о результатах доступен в трех версиях :
  1. Рекомендации по их текущему релизу SAP ERP и базы данных (например, SAP ERP on Oracle)
  2. Рекомендации по SAP S/4HANA
  3. Рекомендации по используемому SAP S/4HANA релизу



# SAP Fiori Apps Recommendations - сервис самообслуживания

Индивидуальные для клиента рекомендации на SAP Fiori Apps Reference Library

## 1 SAP Fiori Apps Recommendations

- **SAP Fiori Apps Recommendations** предоставляет рекомендации по SAP Fiori приложениям на основе списка транзакций\* – они могут поступать из клиентских данных об использовании системы
- На основе:
  - Списка транзакций (CSV-файл) – например, ST03 trace
  - Системного профиля (установленные компоненты ПО)
- Вы получаете:
  - Список релевантных SAP Fiori приложений, включая состояние готовности системы
- Список результатов показывает, :
  - Оценку релевантности каждого приложения
  - Готовность системы: установлены ли необходимые версии программного обеспечения?
  - Краткое описание и скриншот приложений
  - Дополнительную информацию, доступную через подробный вид

Categories

- All Apps >
- by Line of Business >
- by Industry >
- by Roles >
- by Application Component >
- by Back-End Product >
- by Product Version >
- SAP Fiori apps on SAP HCP >

Welcome to the SAP Fiori apps reference library!

SAP Demo Customer Sales Orders

| SO       | Value   |
|----------|---------|
| SO 38537 | 5K EUR  |
| SO 38504 | 16K EUR |
| SO 38503 | 8K EUR  |
| SO 38502 | 6K EUR  |
| SO 38501 | 3K EUR  |

Sales Order 38537

4 865.92 EUR

Order Total: 5 854.80 EUR

Overall Status: Partially Rejected

Delivery Status: Partially Shipped

6 Items

| Description             | Ordered | Price        | Net Amount   | Status Summary    | Shipped |
|-------------------------|---------|--------------|--------------|-------------------|---------|
| 10 Monitoring Unit      | 1 m     | 6.80 EUR     | 6.80 EUR     | Rejected          | 0 m     |
| 30 Openv AIR            | 2 m     | 1 004.00 EUR | 2 120.00 EUR | Shipped           | 2 m     |
| 40 Adobe Creative Suite | 3 m     | 396.00 EUR   | 1 200.00 EUR | Partially Shipped | 3 m     |

Track Sales Orders for Field Sales Representative

The SAP Fiori apps reference library enables you to explore, plan and implement SAP Fiori,

[www.sap.com/fiori-apps-library](http://www.sap.com/fiori-apps-library) »

# Отчет SAP Fiori Apps Recommendations

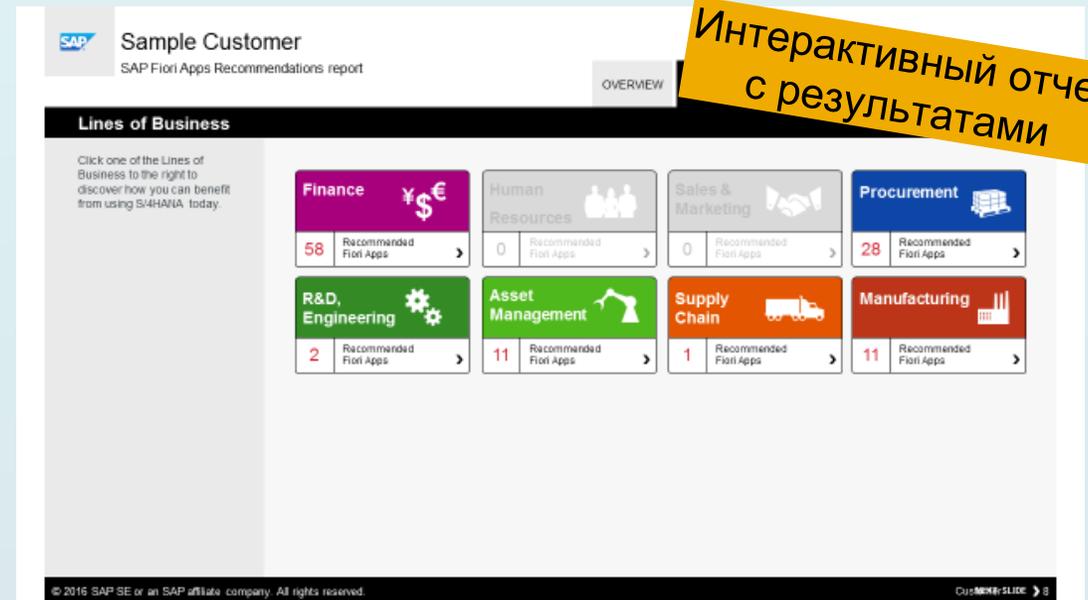
Интерактивная презентация с результатами

## 2 Отчет SAP Fiori Apps Recommendations

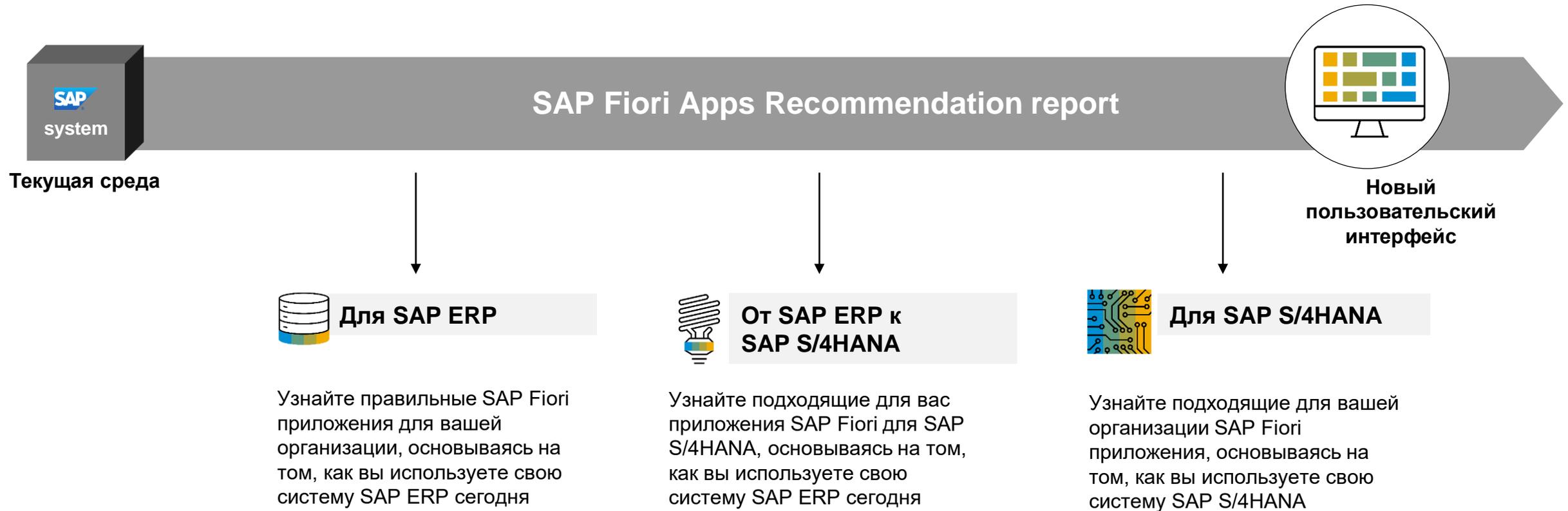
- **SAP Fiori Apps Recommendations отчет** предоставляет клиентам рекомендации по выбору соответствующих приложений SAP Fiori на основе сервиса SAP Fiori Apps Recommendations
- Отчет предлагает приложения SAP Fiori, которые лучше всего подходят для использования в решении клиента в соответствии с фактически используемыми транзакциями
- Для получения отчета клиенту нужно предоставить Excel с результатами Fiori Relevance and Readiness Analysis или выгрузкой из ST03N
- Доступны три версии :
  1. SAP ERP (текущая база данных или SAP HANA)
  2. Для SAP S/4HANA на основе использования текущей SAP ERP системы
  3. Для текущего релиза SAP S/4HANA

Закажите на : [www.sap.com/FAR](http://www.sap.com/FAR)

Вопросы: [FAR@sap.com](mailto:FAR@sap.com) »



# SAP Fiori Apps Recommendations отчет – версии для трех различных сценариев



Все три отчета будут предлагать приложения SAP Fiori на основе транзакций, используемых в исходной системе



## Резюме – отличия инструментов

### SAP Innovation and Optimization Pathfinder (для направлений бизнеса)

Помогает выявить потенциал улучшения существующих бизнес-процессов как в существующей SAP ERP, так и путем перехода на SAP S/4HANA

### Next Generation Business Scenario Recommendations для SAP S/4HANA

Определяет какие бизнес-сценарии выиграют от перехода на SAP S/4HANA

### SAP Readiness Check для SAP S/4HANA

Технический отчет для подготовки к конверсии существующей SAP ERP системы на SAP S/4HANA

### SAP Fiori App Library and Recommendations Report

Подробный отчет о релевантных для ваших бизнес-процессов SAP Fiori приложениях

A woman with dark hair and glasses is looking down at a laptop screen. The screen displays various data visualizations, including a bar chart, a pie chart, and a line graph. The background is dark with bokeh light effects. The text 'Спасибо.' is overlaid on the left side of the image.

# Спасибо.

**Контактная информация:**

[sap\\_es\\_academy@sap.com](mailto:sap_es_academy@sap.com)

Follow us



[www.sap.com/contactsap](http://www.sap.com/contactsap)

© 2019 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See [www.sap.com/copyright](http://www.sap.com/copyright) for additional trademark information and notices.