



SAP Enterprise Support для интеллектуального предприятия

SAP S/4HANA Movement

Как организовать переход на SAP S/4HANA с SAP Adoption Starter Engagement

Ольга Комиссарук, SAP DBS Lifetime Customer Experience
29 августа 2019 г.

План презентации – SAP S/4HANA Movement & Adoption Starter

Для чего и для кого

Объем и 90-дневный план

Подготовка и регистрация

Обзор результатов

План презентации – SAP S/4HANA Movement & Adoption Starter

Для чего и для кого

Объем и 90-дневный план

Подготовка и регистрация

Обзор результатов

SAP S/4HANA Movement: все для поддержки перехода на S/4HANA

<https://www.sap.com/products/s4hana-movement.html>

Программа рассчитана на клиентов, использующих SAP ERP, чтобы предоставить ответы на такие вопросы:

- Почему важно перейти на S/4HANA;
- Почему лучше перейти сейчас;
- Экономическая эффективность и примеры уже полученных клиентами преимуществ;
- Предложения, инструменты, программы, материалы и услуги, которые предлагаются SAP и нашими сервис-партнерами и служат для обеспечения успеха проектов по S/4HANA

Переход на S/4HANA – взаимные инвестиции. SAP инвестирует в инструменты и сервисы, которые сделают переход четким, безопасным и продуманным.

The screenshot shows the SAP S/4HANA Movement website. The navigation bar includes links for Products, Industries, Services and Support, Training, Community, Developer, Partner, and About, along with a search icon, a user profile icon, and a flag icon. The main content area features the heading "Three simple steps to start your transformation" and three numbered steps:

- 1. Make the case**: Explore how SAP S/4HANA can help you achieve your strategic objectives. Here's how to make a personalized business and IT case. Below this is an infographic titled "Overview: Make the case" with a "Read more" link.
- 2. Consider your options**: Consider whether to move to SAP S/4HANA in the cloud or on-premise – and whether to get there through a system conversion or a new implementation. Below this is a guide titled "Make your case to move to SAP S/4HANA" with a "Read more" link.
- 3. Build your future**: Ensure your transition to intelligent ERP is a success. Explore packaged SAP and partner implementation services designed to accelerate and safeguard your deployment. Below this is an IDC analyst report titled "Learn about the tools customers are using to successfully move to SAP S/4HANA" with a "Read more" link.

At the bottom right of the screenshot, there is a blue box with the text "Discover the Impact of Digital Transformation through SAP S/4HANA" and a "Read more" link.

[Mapping your SAP S/4HANA Journey: A Practical Guide for Senior IT Leadership](#)

Выберите подходящий вам подход

Из трех опций в зависимости от уровня вовлечения вашей команды и SAP



SAP S/4HANA Adoption Starter – для чего?

Пошаговое руководство и поддержка по всем вопросам при создании и проработке вашего плана перехода на SAP S/4HANA

[SAP S/4HANA Adoption Starter](#)
[Блог М.Клайнемайера](#)



Формат «под руководством эксперта»

- Такой формат + структурированная методология позволяют клиентам уверенно пройти все шаги планирования перехода на SAP S/4HANA
- Составлен для прохождения не более чем за 90 дней (время ограничено)

Виртуальный инструктаж и обучение

- Обучение в виртуальном классе с живыми онлайн сессиями от экспертов SAP
- Понятная модель взаимодействия, обмен опытом с другими участниками группы

Ясность при выполнении и о результатах

- Программа проходит в фиксированное время с оговоренными точками контроля
- Материалы дополняются ответами на вопросы
- Информация дается в четкой последовательности

SAP S/4HANA Adoption Starter – для кого?

Целевая аудитория:

- Клиенты, использующие ERP
- Проект SAP S/4HANA пока не реализован
- Все клиенты с контрактом поддержки, без доп. оплаты
- Как прямые, так и не прямые клиенты
- Непрямые клиенты могут присоединиться вместе со своими партнерами
- Клиенты также могут привлечь своих партнеров по внедрению, как участников проектной команды

Как организовать:

- Идеальный момент для начала программы – фаза оценки или начало фазы планирования (до покупки лицензий или по крайней мере до начала проекта)
- Ограниченный по времени, структурированный процесс (детали – см. Объем и 90-дневный план)
- Комбинация самостоятельных действий, сессий 1:N и 1:1 с SAP экспертами (детали – см. Объем и 90-дневный план)
- Объем программы предполагает выделение нескольких ролей со стороны клиента (детали – см. Подготовка и Регистрация)

Agenda – SAP S/4HANA Adoption Starter

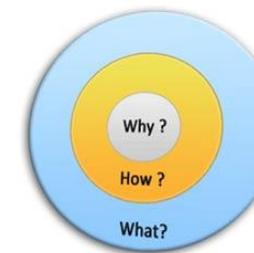
Для чего и для кого

Объем и 90-дневный план

Подготовка и регистрация

Обзор результатов

SAP S/4HANA Adoption Starter – объем и пакеты услуг



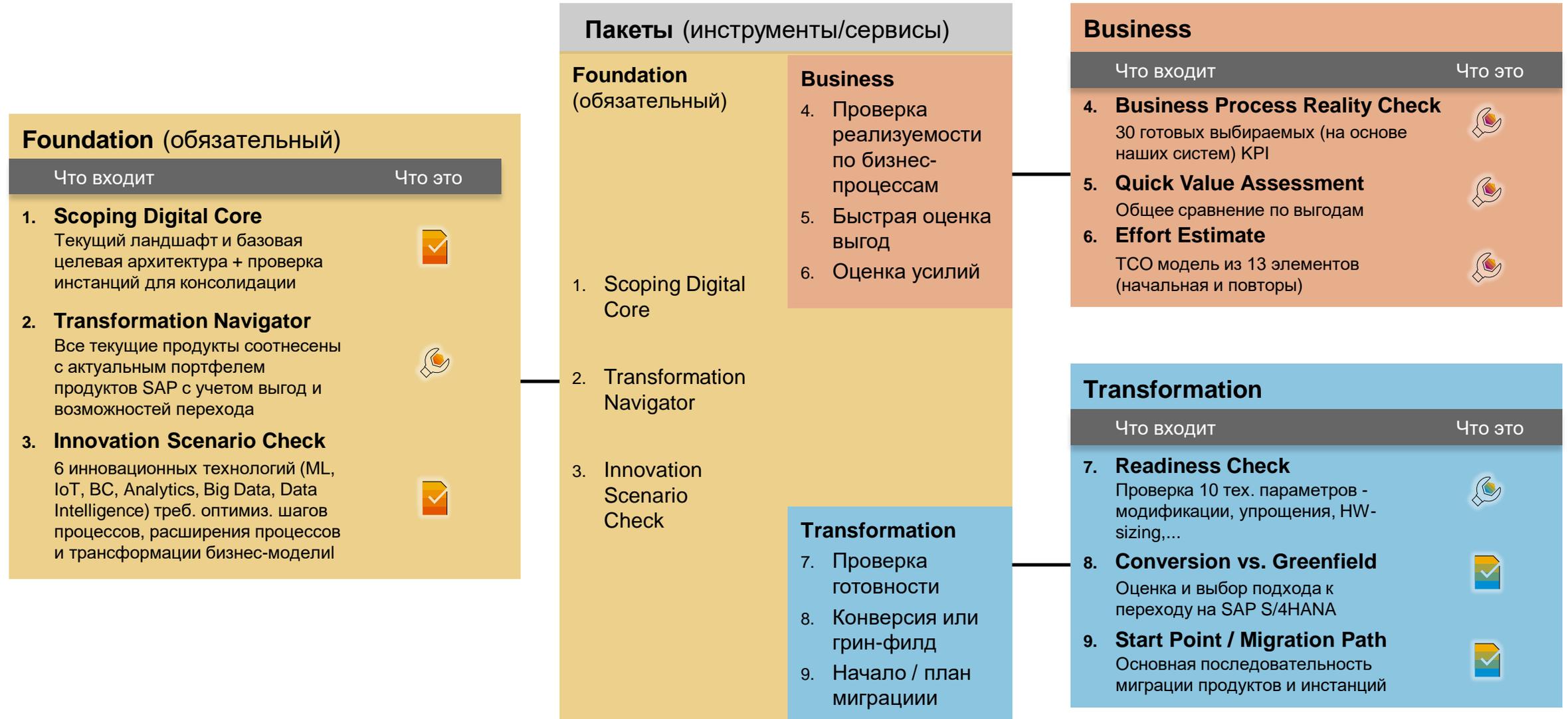
Why = The Purpose
What is your cause? What do you believe?

How = The Process
Specific actions taken to realize the Why.

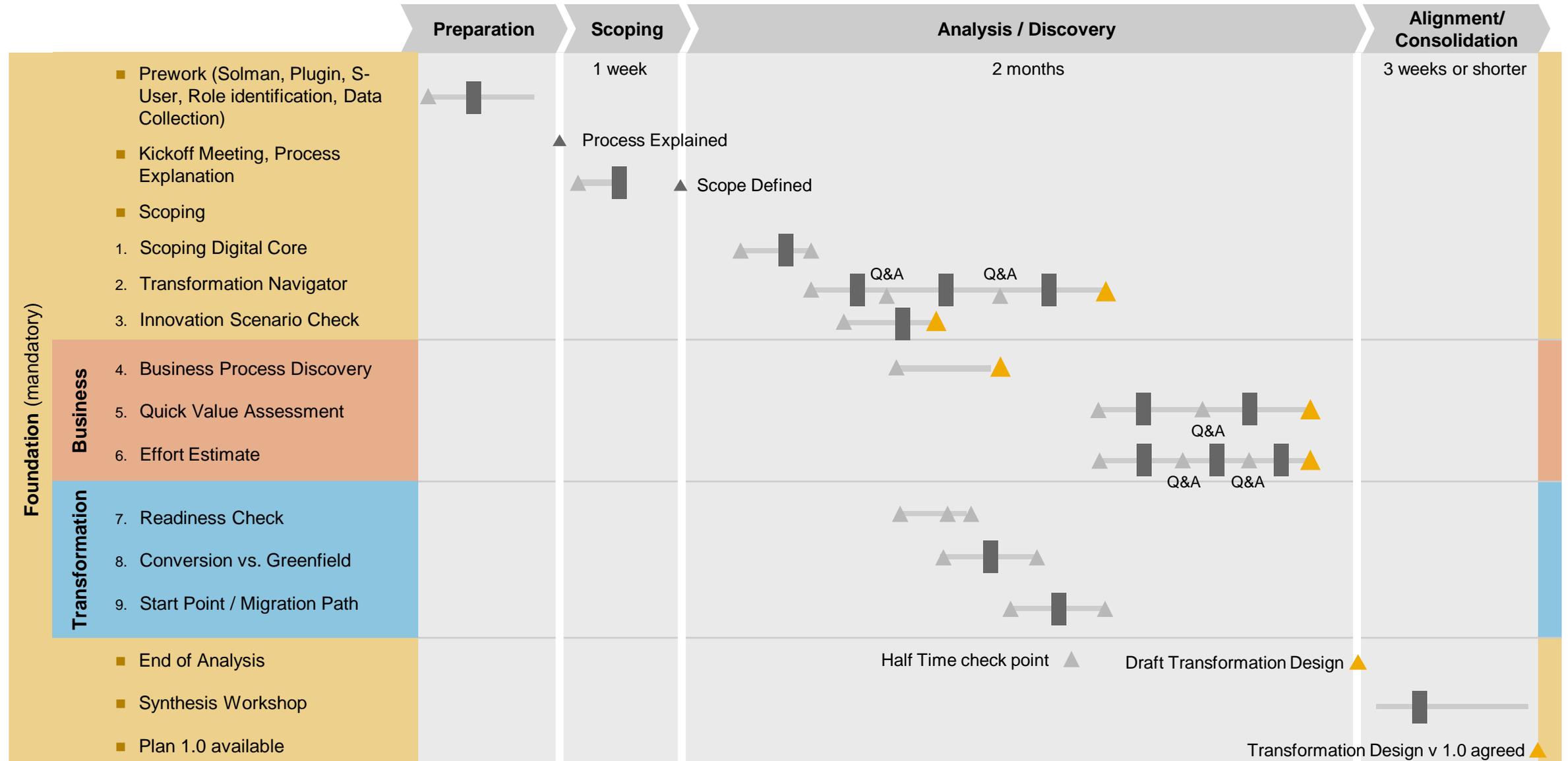
What = The Result
What do you do? The result of Why. Proof.

		Что входит	Пакеты (инструменты/сервисы)
Зачем?	Бизнес-оценка	<p>Модуль по инновациям</p> <p>Модуль по экон. целесообразности</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Отраслевые инновац-е тенденции ■ Релевантные инновац-е сценарии ■ Релевантные факторы, влияющие на ценность и намерения ■ Будущие возможности ■ Базовые результаты и подход к их отслеживанию ■ Оценка объема работ 	<p>Foundation (обязательный)</p> <p>1. Scoping Digital Core (Опред. цифрового ядра)</p> <p>2. Transformation Navigator</p> <p>3. Innovation Scenario Check (Проверка инновац-го сценария)</p>
Что?	Техническая оценка	<p>Целевые продукты</p> <p>Целевые инстанции</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Среднесрочная целевая архитектура ■ Рекомендации по продуктам на основе функционального объема ■ План консолидации инстанций/систем 	<p>Business</p> <p>4. Проверка реализуемости по бизнес-процессам</p> <p>5. Быстрая оценка выгод</p> <p>6. Оценка усилий</p>
Как?	Оценка трансформации	<p>Подход и планирование последовательности проектов</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Переходы и подход к ним ■ Точка начала / Путь миграции ■ Конверсия или новое внедрение ■ Степень готовности к началу ■ Доступные акселераторы ■ Последующие сервисы (план) 	<p>Transformation</p> <p>7. Проверка готовности</p> <p>8. Конверсия или грин-филд</p> <p>9. Начало / план миграции</p>

SAP S/4HANA Adoption Starter – объем и пакеты услуг



SAP S/4HANA Adoption Starter – 90-дневный план



SAP S/4HANA Adoption Starter – готовые результаты

Зачем?	Бизнес-оценка	<p>Business Assessment slides including: High-Potential Opportunities and Challenges, Our Focus of Effort, Requirement selection, Selected value drivers and migration, Opportunity Check, Landscape Maturity, Estimated Value of SAP Solutions, Effort Estimate - selected accelerators, and Effort Estimate - total.</p>
Что?	Техническая оценка	<p>Technical Assessment slides including: Guidance per currently used product, Example Target Architecture Evolution, Example System Consolidation Opportunities, Business Role and Requirements, Example Cloud Recommendation, Example Target Landscape, and SAP Readiness Check for Customers.</p>
Как?	Оценка трансформации	<p>Transformation Assessment slides including: Conversion vs. Greenfield, Transition Pattern - Example, Transition Pattern 1: Technical Migration first, Cloud Sequence Determination, High Level Project Plan, Detailed timeline for SAP S/4HANA implementation - conversion, and Detailed timeline for SAP S/4HANA implementation - conversion.</p>

Agenda – SAP S/4HANA Adoption Starter

Для чего и для кого

Объем и 90-дневный план

Подготовка и регистрация

Обзор результатов

S/4HANA Adoption Starter – Опросник по подготовке (1/2)

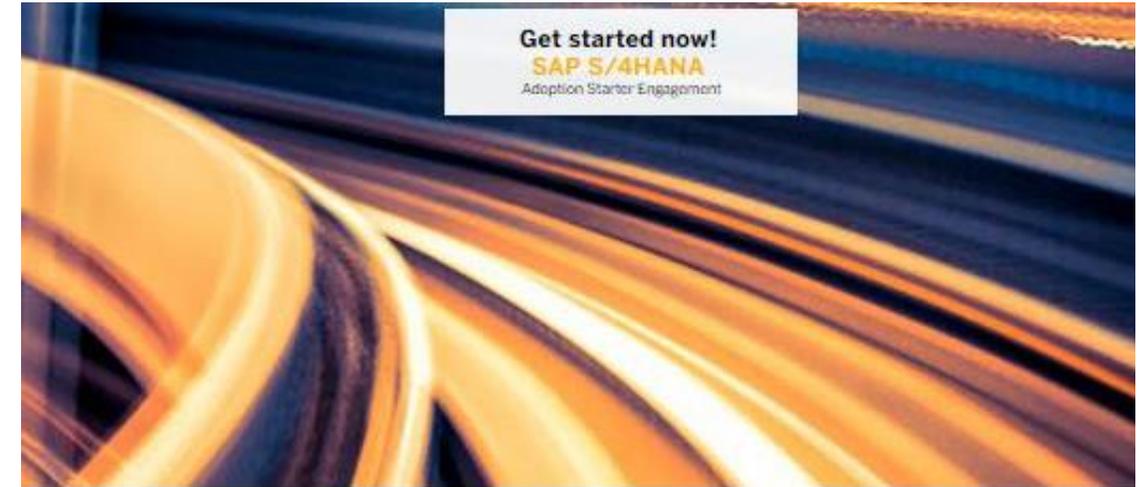
Требование	Усилия	Описание
Роль/наличие со стороны клиента		
Координатор программы 90 дней	Высокие (> 15 дней)	Основной контакт для SAP, согласует действия и передает другим ролям по необходимости
Спонсор от руководства	Низкие (< 5 дней)	Утверждает план - Transformation Design v1.0
Ответственный(е) со стороны бизнеса	Низкие (< 5 дней)	Контакты от бизнеса по вовлеченным в проект линиям бизнеса
Менеджер(ы) по процессам	Средние (<15 дней)	Менеджеры по процессам, входящим в проект
Контролер	Средние (<15 дней)	Вовлечение в QVA и семинар по оценке усилий на проект
Архитектор	Средние (<15 дней)	Для согласования текущего и рекомендованного ландшафта
Отв. за эксплуатацию ландшафта (как есть)	Средние (<15 дней)	Текущее использование систем, инстанций и т.п.
Менеджер по проекту/программе (как будет)	Низкие (< 5 дней)	Планирование перехода, последовательности действий и т.п.
Отв. за корпоративную стратегию	Низкие (< 5 дней)	Для обсуждения инновационных тем в рамках компании/группы
Менеджер по инновациям	Низкие (< 5 дней)	Для обсуждения инновационных тем в рамках компании/группы

S/4HANA Adoption Starter – Опросник по подготовке (2/2)

Требование	Описание
Подготовка систем	
Установка System-Plugins для Readiness check	SAP Readiness Check for SAP S/4HANA. <ul style="list-style-type: none">• Мин. релиз: SAP ERP 6.x EhP 0-8 на любой БД, SAP S/4HANA Finance (ака 1503/1605)• Установка SAP-note https://launchpad.support.sap.com/#/notes/0002758146
System-Plugins installed for Business Process Reality Check	ECC-System с ST-A/PI 01T
S-User available	S-User имеет доступ ко всей информации, необходимой для планирования в нужном объеме
Получение информации	
Доступна картина текущего ландшафта	PowerPoint и т.п.

Планируемые группы

- Группы набираются каждый месяц (на английском и немецком языках).
- Группа на русском языке может быть организована при достаточном количестве желающих.
- Детали по планируемым группам и ссылка на регистрацию - <https://webinars.sap.com/s4-hana-adoption-starter-reg-platform/en/reg-class>
- Вопросы можно задать по e-mail - S4hana.adoption.starter@sap.com



2019 Starting Dates in English Language

EMEA time zone only / dates for other regions coming soon

A carousel of three cards. Each card features a small image of people working at a computer. Below the image is a date and a yellow button labeled "Request Registration". The dates are: May 14th, 2019; May 28th, 2019; and March 18th, 2019. Navigation arrows are visible on the left and right sides.

2019 Starting Dates in German language

EMEA time zone only

A carousel of three cards. Each card features a small image of people working at a computer. Below the image is a date and a yellow button labeled "Request Registration". The dates are: May 7th, 2019; May 21st, 2019; and June 11th, 2019. Navigation arrows are visible on the left and right sides.

SAP S/4HANA Adoption Starter

С чего начать

По всем вопросам и для регистрации обращайтесь на
S4HANA.adoption.starter@sap.com

Группы набираются 1-2 раза в месяц в зависимости от спроса

Подтвердите участие

Подготовьте опросник - Preparation Checklist

Предоставьте контактные данные

Agenda – SAP S/4HANA Adoption Starter

Для чего и для кого

Объем и 90-дневный план

Подготовка и регистрация

Обзор результатов

Обзор результатов



Пакеты (инструменты/сервисы)	
Foundation (обязательный)	Business
1. Scoping Digital Core	4. Проверка реализуемости по бизнес-процессам 5. Быстрая оценка выгод 6. Оценка усилий
2. Transformation Navigator	
3. Innovation Scenario Check	
	Transformation
	7. Проверка готовности 8. Конверсия или грин-филд 9. Начало / план миграции



Business evaluation – Why?

Why = Innovation case + Efficiency case

- Industry innovation trends
- Relevant innovation scenarios
- Additional future capabilities
- Relevant value driver and aspiration
- Overall value summary
- Interlinking result and tracking approach
- Effort estimate

Technical evaluation – What?

What: Target Products → Target Instances

- Mid-term target architecture
- Scope-based product recommendations
- Definition of digital core
- Instance consolidation plan
- Backlog of technical preparation needs e.g. custom code, simplifications

Transformation evaluation – How?

How: Approach + Sequencing → Project plan

- Conversion vs. Greenfield
- Single step vs. Multi-step
- Alignment with business requirements e.g. downtime
- Sequencing of product transitions
- Sequencing of instance transitions
- Cadence within one instance transition
- Overall phasing
- Remaining in-depth analysis
- Detailed work schedule for phase 1

1. Scoping the Digital Core – Оценка цифрового ядра



Что важно знать:

- Как будет выглядеть наш будущий ландшафт с учетом бизнес-требований и ИТ-стратегии?
- Какие есть возможности по консолидации?
- Где рекомендовано использование облачных продуктов?

Подход:

- Начать со стратегии бизнеса и ИТ
- Провести обзор технологических трендов и стратегии продуктов SAP

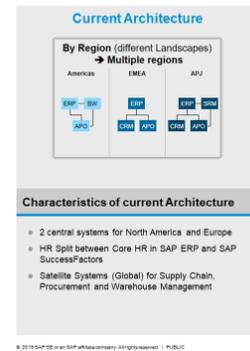
Результаты:

- Целевая архитектура и ландшафт
- Возможности по консолидации
- Рекомендованные облачные продукты

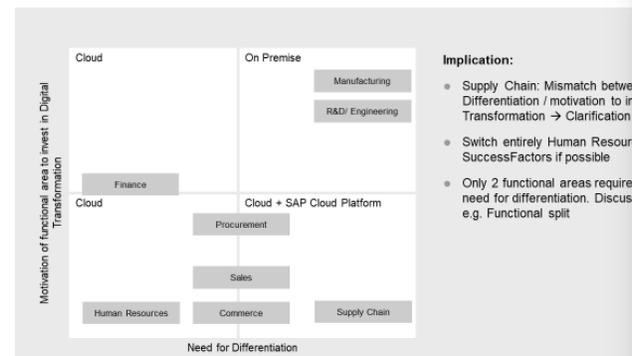
Задействованные роли:

- Координатор программы
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе

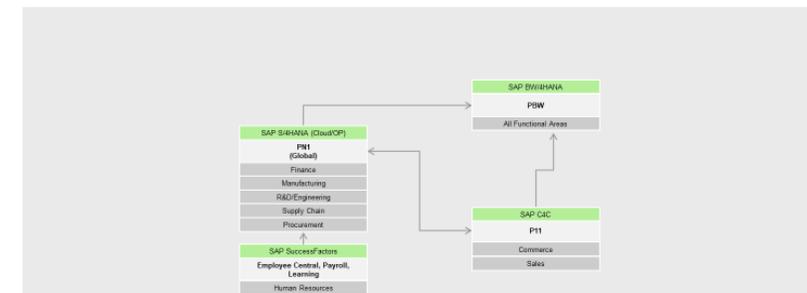
Example Target Architecture Evolution



Example Cloud Recommendation



Example Target Landscape



2. Transformation Navigator



Что важно знать:

- Какие продукты рекомендовано использовать в ландшафте вместе с SAP S/4HANA?
- Какие появляются релевантные для нас новые возможности?
- Какие подходят критерии получения выгод?
- Какие предпочтения по пути перехода?

Подход:

- Начать с текущих продуктов и их использования
- Определить рекомендованные продукты и опции их установки
- Выбрать нужные критерии выгод и пожелания
- Определить предпочтения по переходу

Результаты:

- Индивидуальные руководства с результатами по темам бизнеса, технологий и трансформации

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Ответственный со стороны бизнеса
- Менеджер по процессам
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе
- Менеджер по стратегии/инновациям



3. Innovation Scenario Check – проверка инновационных сценариев



Что важно знать:

- Какие основные технологические тренды в цифровизации и как их использовать?
- Какие конкретно инновационные сценарии SAP предлагает на данный момент?
- Какие инновационные сценарии подойдут для нашей компании?

Подход:

- Презентация с демо по инновационным технологическим трендам
- Пройтись по инновационным сценариям для выбранной индустрии

Результаты:

- Список инновационных сценариев для изучения во время и после перехода на SAP S/4HANA

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Ответственный со стороны бизнеса
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе
- Менеджер по стратегии/инновациям

SAP Leonardo intelligent technologies optimize, extend, and transform the business

Industrial Manufacturing Intelligent Scenarios

The SAP Leonardo intelligent technologies are embedded in the business core and industry applications to optimize and extend business processes. Companies can also use them together with innovation services to build and assemble next-generation business processes. For **Industrial Machinery & Components companies**, SAP supports **35+ intelligent scenarios** to optimize, extend and transform their business. Below are a few highlighted ones which will be further explained on subsequent pages.

Optimize

Optimize existing processes for more efficiency or reliability

- Service ticket intelligence
- Remote condition monitoring of assets
- Machine learning-powered solution configuration
- Industry 4.0 manufacturing performance management
- ...

Extend

Extend current business processes beyond efficiency gains to capture new sources of value

- Predictive maintenance and service
- Collaborative Digital Twin management
- New digital services through an IoT platform
- Additive manufacturing
- ...

Transform

Transform the company's value chain or business model

- Pay for Outcome
- Data monetization based on asset information
- ...

SAP Leonardo applications optimize business processes

Optimizing business processes results in achieving the same business outcome more efficiently and reliably. We begin with scrutinizing current practices: What can be automated using machine learning? How can we make processes aware of the real world by connecting them to the things around them? How do we give people the right analytical tools to make sense of vast amounts of data and to handle exceptions?

Service ticket intelligence	Remote condition monitoring of assets	Machine learning-powered solution configuration	Industry 4.0 manufacturing performance management
Labor-intensive and slow resolution of customer service tickets	Reactive service processes and high service efforts	Complex processes for selling individualized solutions	Lacking transparency of complex manufacturing networks
SAP Service Ticket Intelligence efficiently processes inbound e-mails, calls, and other channel interactions like social media posts. It automatically determines classifications, routing, and responses.	SAP Cloud Platform IoT Services and SAP Predictive Maintenance and Service enable companies to connect, remotely monitor their customers' machines and react to issues in realtime	Data Driven Guided Selling and Configuration will leverage historical data and machine learning to simplify the quotation process for configurable products and solutions.	SAP Digital Manufacturing Insights enables key stakeholders of manufacturing operations to take tactical and strategic decisions that help companies achieve best in class manufacturing performance.
<ul style="list-style-type: none"> ► Increased productivity ► Higher customer satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> ► Increased overall equipment efficiency ► Reduced service efforts and costs 	<ul style="list-style-type: none"> ► Better win rates ► Reduced quotation efforts 	<ul style="list-style-type: none"> ► Faster insights to action ► Improved manufacturing performance

Optimize

Hexagon monitors their customers' remote wellhead compression units. Service technicians only need to travel to the asset when a maintenance is required, based on live insights in the assets' operational status. Service tickets are being generated automatically, and operating hours are transferred for pay-per-use billing.

Mitsubishi Electric connects customers' shop-floor equipment with SAP solutions using SAP Leonardo IoT technologies. With that, Mitsubishi both helps customers improving their manufacturing performance and optimizes own aftermarket service processes.

Onaka Nozaki Machine help their customers improve the quality and consistency of noodles they manufacture. Through innovation with SAP Leonardo and advanced analytics, Onaka is innovating with new approaches such as remote monitoring of production and maintenance of machines.

4. Business Process Discovery – проверка реализуемости БП



Что важно знать:

- Как в нашей компании организована работа с точки зрения проверки таких показателей, как незакрытые продажи (DSO) и незакрытые платежи (DPO)?
- Какова степень автоматизации наших систем и как это соотносится с другими компаниями?
- Как я могу сократить объем данных в моих системах?
- Какой потенциал по снижению нестандартных типов заказов?

Подход:

- SAP проверяет ~30 рекомендованных ключевых показателей дистанционно в продуктивной системе ECC
- Результат анализа предоставляется клиенту и обсуждается

Результаты:

- Отчет, которые показывает потенциал для каждой области

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по процессам

Summary of improvement potential – Thumbs Up Company			
Improve Working Capital	Increase Process Automation	Reduce old transactional backlog	Reduce non-standard order types
<ul style="list-style-type: none"> Lowest items from customer form creation to shipping Lowest customer payments Lowest items from vendor form creation to shipping Lowest vendor payments Lowest items from stock not received Lowest inventory checks not received Lowest stock not received 	<ul style="list-style-type: none"> Automated Rules: Sales order creation Automated Rules: Outbound delivery creation Automated Rules: SO transfer creation Automated Rules: Production/Requirement creation Automated Rules: Production order creation Automated Rules: Stock Transport order creation Automated Rules: MRP transfer creation Automated Rules: Production / Phases, work creation 	<ul style="list-style-type: none"> Subsidiary open & transfer for delivery Outbound / Manufacturing Deliveries, transfer for SO posting Open & transfer customer items in P/CO Open & transfer purchase requisitions Open & transfer purchase order items Open & transfer vendor items in P/CO Phases order transfer for delivery key MRP transfer to plant / release Open & transfer MRP, demands Inbound Deliveries transfer for SO posting Manufacturing release authorization 	<ul style="list-style-type: none"> Subsidiary types never used Release order types never used Check items required types never used Production / Phases order types never used MRP transfer order types never used MRP transfer order types never used Subsidiary order types never used
High potential seen for DSO reduction and other process optimization.	Good opportunity to optimize logistic and productivity by increasing the respective process automation.	High opportunities to improve procurement & financial close activities.	Library review where the majority of customer specific configuration data have never landed on the

Improve Working Capital – Thumbs Up Company			
Affected Business KPI	Measured Key Figure	Measurement in EUR	Measurement in days
Order Status	Leading time from customer form creation to shipping in standard order type	100,000,000	400,000,000
Customer Payments	Customer payments creation	100,000,000	1,000,000,000
MRP transfer creation	MRP transfer creation	100,000,000	1,000,000,000
Order Status	Leading time from vendor form creation to shipping in standard order type	100,000,000	400,000,000
Order Status	Order status change in standard order type	100,000,000	1,000,000,000
Order Status	Order status change in P/CO order type	100,000,000	1,000,000,000
Order Status	Order status change in P/CO order type	100,000,000	1,000,000,000

Increase Process Automation – Thumbs Up Company			
Measured Automation Rate Key Figure	Automation Rate in %	Total docs per year	
Sales order creation	25%	400,000	
Customer payments creation	10%	1,000,000	
MRP transfer creation	10%	1,000,000	
Purchase Requisition creation	10%	1,000,000	
Production order - form creation	10%	1,000,000	
Stock Transport Order - form creation	10%	1,000,000	
MRP transfer creation	10%	1,000,000	
Production - process order creation	10%	1,000,000	

Reduce transactional backlog – Thumbs Up Company			
Measured Key Figure	Open overdue documents items order 302 days	Affected pricing object	
Subsidiary open & transfer for delivery	1,000,000	1,000,000	
Outbound Deliveries transfer for SO posting	1,000,000	1,000,000	
Open & transfer customer items in P/CO	1,000,000	1,000,000	
Open & transfer purchase requisitions	1,000,000	1,000,000	
Open & transfer purchase order items	1,000,000	1,000,000	
Open & transfer vendor items in P/CO	1,000,000	1,000,000	
Phases order transfer for delivery key	1,000,000	1,000,000	
MRP transfer to plant / release	1,000,000	1,000,000	
Open & transfer MRP, demands	1,000,000	1,000,000	
Inbound Deliveries transfer for SO posting	1,000,000	1,000,000	
Manufacturing release authorization	1,000,000	1,000,000	

Reduce non-standard order types – Thumbs Up Company			
Measured Key Figure	Total of non-standard types configured	Never used	
Subsidiary types never used	1,000,000	1,000,000	
Release order types never used	1,000,000	1,000,000	
Check items required types never used	1,000,000	1,000,000	
Production / Phases order types never used	1,000,000	1,000,000	
MRP transfer order types never used	1,000,000	1,000,000	
Order type usage in P/CO order type	1,000,000	1,000,000	
Order type usage in P/CO order type	1,000,000	1,000,000	

5. Quick Value Assessment – Оценка выгод, бенефит-кейс



Что важно знать:

- Насколько эффективна моя компания по сравнению с другими похожими?
- Каковы критерии для выгод, на основе которых будет построен бенефит-кейс?
- Какие потенциальные выгоды могут быть получены в результате проекта SAP S/4HANA?

Подход:

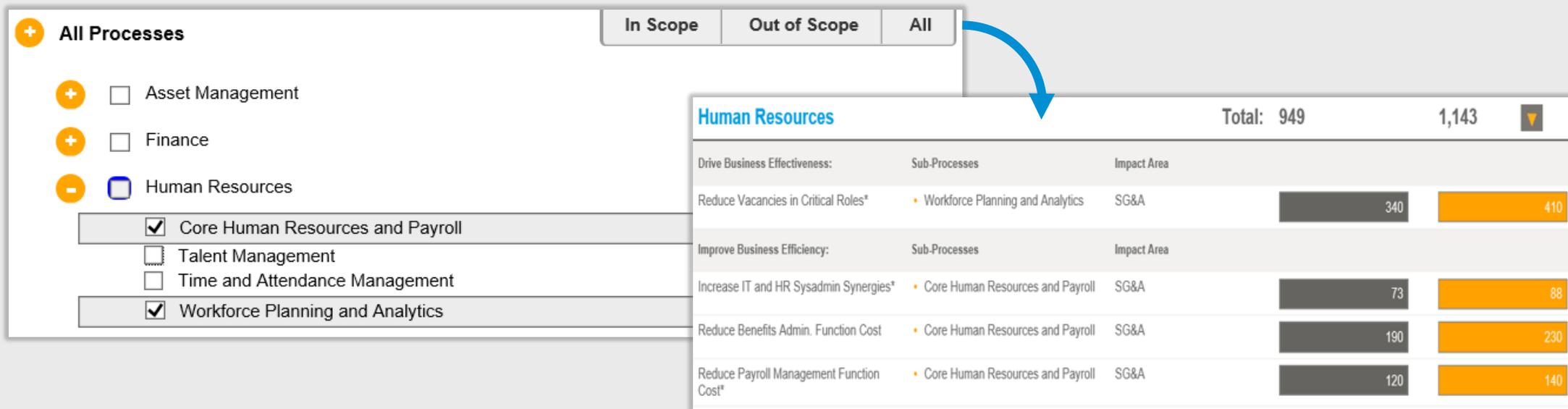
- Предоставить минимальную финансовую информацию о компании и текущей зрелости в процессах
- Сопоставить компанию с аналогами
- Определить, что для нас важно

Результаты:

- Потенциальные преимущества перехода на SAP S/4HANA

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Контролер
- Менеджер по процессам



Примечание: QVA предоставляет только высоко-уровневые результаты для обсуждения выгод на ранней стадии. Не включает анализ ROI или детальную информацию по затратам, поскольку это потребовало бы гораздо большего вовлечения со стороны клиента.

6. Effort Estimate – Оценка усилий



Что важно знать:

- Какие акселераторы помогут сократить усилия на внедрение по сравнению с тем, как проводились внедрения раньше?
- Какие последствия с точки зрения затрат на аппаратное и программное обеспечение?
- Какие последствия для текущей работы?

Подход:

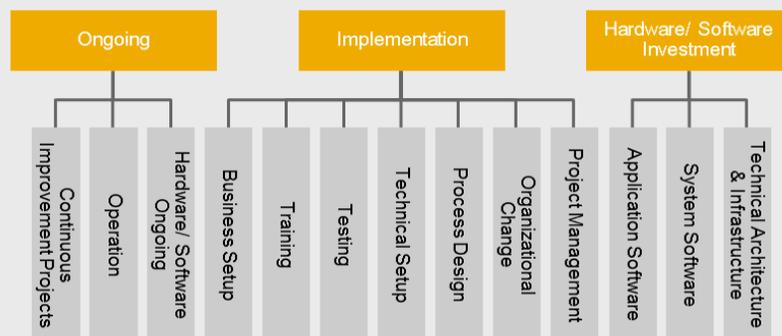
- Расчёт «снизу вверх» или «сверху вниз»
- Использование модели SAP Total Cost of Ownership (TCO)
- Параметры и предположения можно корректировать для соответствия нашему конкретному случаю

Результаты:

- Обозначить изменения в распределении затрат / первая грубая оценка

Закрепленные роли:

- Координатор программы
- Контролер
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе



TCO Explorer for SAP S/4HANA Transformations / Accelerators		Business Accelerators					
SAVING		1. No with Model	2. System Conversion + Simplific.	3. Increase Availability Tier	4. Decrease Availability Tier	5. Bus. Consolidation (MBA)	6. Full Adoption
Top Down	Past Project Reference	Reduction	Application %				
TCO Elements							
Hardware / Software Investment		15.0%	-28%				
1	Technical Architecture & Infrastructure	76.8%	-27%				
2	System Software	18.8%	0%				
3	Application Software	20.0%	0%				
Implementation		40.0%	-18%				
4	Project Management	15.0%	24%	-5%	5%	-5%	10%
5	Organizational Change	5.0%	-1%	10%	5%	-5%	10%
6	Process Design	15.0%	-6%	-10%	10%	-10%	10%
7	Business Setup	30.0%	-6%	-10%	10%	-10%	10%
8	Technical / Infrastructure Setup	5.0%	-1%				
9	Testing	20.0%	-6%	-10%	10%	-10%	10%
10	Training	10.0%	-2%				-10%
Ongoing		45.0%	8%				
11	HW / SW Ongoing	15.0%	-6%			10%	-10%
12	Operations	30.0%	-5%	-5%	-5%	-5%	2%
13	Continuous Improvement Projects	10.0%	5%			-10%	-10%



Примечание: Effort Estimate предоставляет только высоко-уровневые результаты для раннего обсуждения усилий и не заменяет полный бизнес-кейс.

7. Readiness check – проверка готовности



Что важно знать:

- Проверить статус нашей ERP системы в отношении аспектов, важных при переходе на SAP S/4HANA -
 - Совместим-ть Add-on/Active Business Functions
 - Simplification Items - упрощения
 - Sizing – достаточность размера
 - Проекты по клиентскому коду/разработкам
 - Какие улучшения сделать в бизнес-процессах до перехода
 - Рекомендованные Fiori Apps

Подход:

- [Настроить и запустить](#) SAP Readiness Check (может сделать один специалист по базису)
- Проводится сессия, где объясняют как правильно интерпретировать результаты.

Результаты:

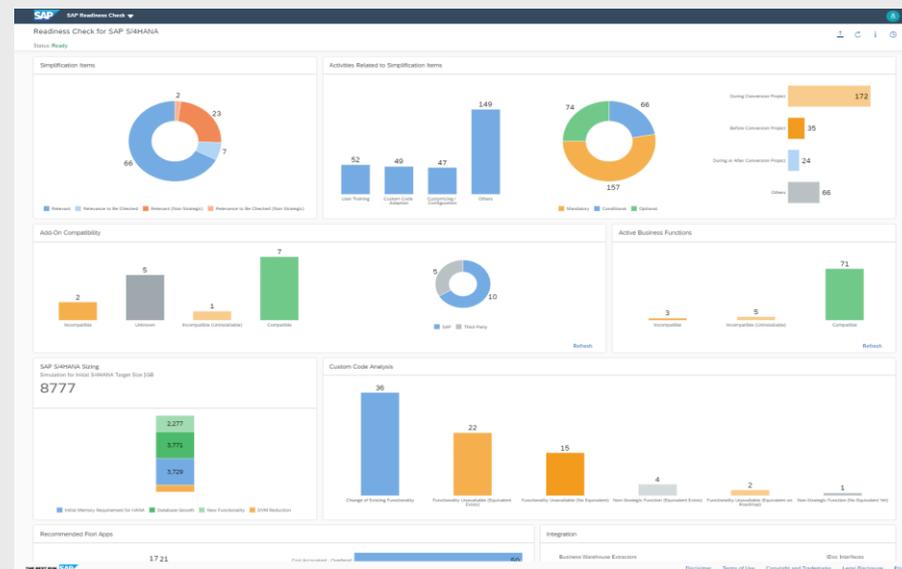
- SAP Readiness Check - панель и отчет

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта

Детальный анализ системы – основа для последующих шагов по планированию, он очень важен для успешного и беспроблемного перехода на SAP S/4HANA.

SAP Readiness Check – это инструмент для самостоятельного использования, который проверяет требования к ПО, требования по инфраструктуре, особенности SAP S/4HANA функционала, необходимость адаптации клиентского кода и требования к миграции приложений уже **за месяцы до начала проекта**.



8. Conversion vs. Greenfield – Конверсия или новое внедрение



Что важно знать:

- Какой подход выбрать для перехода на SAP S/4HANA (Conversion/Greenfield)

Подход:

- Ответив на 7 вопросов, можно сделать вывод о правильном подходе

Результаты:

- Рекомендация – конверсия либо грин-филд

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе

Example

Conversion vs Greenfield: The seven “guiding” questions

Questions influencing the choice of the transition scenario to SAP S/4HANA

As answer to questions, position green marker in the fitting column (1-5)

	1	2	3	4	5
1 Can you move to SAP S/4HANA in a one-step procedure? <small>R/3 4.x <ECC 6.x Non-Unicode >=ECC 6.0X</small>					↑
2 Do your current business processes support long-term strategy of the company? <small>Redesign of core business processes Current Processes are a good long term fit</small>		↑			
3 Can you adopt the Best Practices to modernize Core Business Process? Or are you planning to take over existing custom applications? <small>Model Company / Back to Standard Redevelop Custom Applications Take over custom</small>				↑	
4 Is Landscape consolidation a key value driver for S/4 adoption? <small>4+ systems to consolidate 3 2 No Consolidation 1:1</small>					↑
5 Do you require previous transactional data available in S/4? <small>No Yes</small>				↑	
6 Technical / IT funded project or Business funded project <small>Business IT</small>					↑
7 Number of interfaces to other systems (Non-SAP and SAP) <small>few/little complexity Many/high complexity</small>				↑	

© 2019 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | PUBLIC 13

9. Start Point / Migration Path – Начало / план миграции



Что важно знать:

- Какая правильная последовательность действий, чтобы перейти от текущего ландшафта к целевому?
- Как выглядит план проекта для миграции одной инстанции?

Подход:

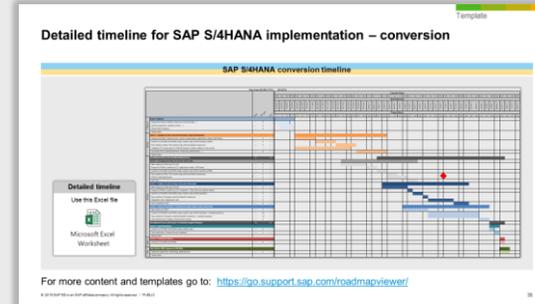
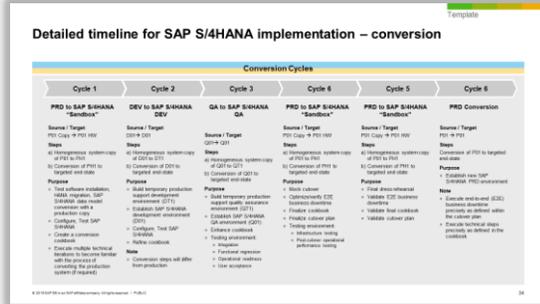
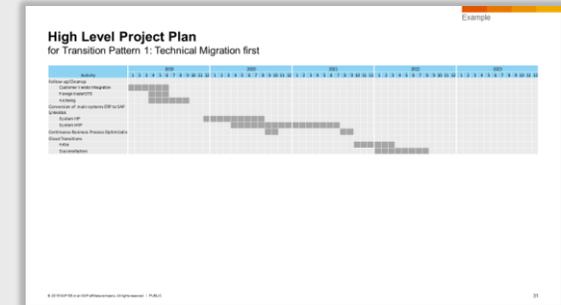
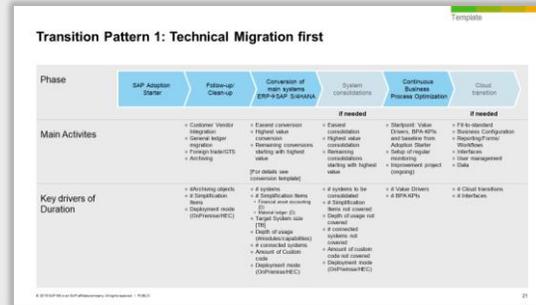
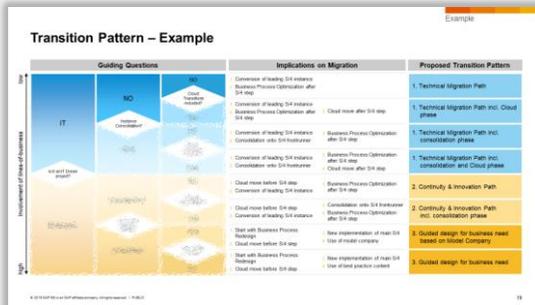
- Определить типовую модель перехода
- Определить высокоуровневый план проекта для всего ландшафта
- Построить детальный временной график для проекта SAP S/4HANA

Результаты:

- Высоко-уровневый проектный план
- Детальный график проекта SAP S/4HANA

Задействованные роли:

- Координатор программы
- Архитектор
- Отв. за эксплуатацию ландшафта
- Менеджер по проекту/программе



SAP S/4HANA Adoption Starter – общий результат



Business evaluation – Why?

Why = Innovation case + Efficiency case

- Industry innovation trends
- Relevant innovation scenarios
- Additional future opportunities
- Relevant value driver and aspiration
- Overall value summary
- Business model and tracking approach
- ERoT estimate

Why-High Opportunities and Challenges. It is Essential to Organize...

Our Focus of View. To Address These Strategic Priorities, Leading Advanced Companies Are Embracing Intelligent Enterprises...

Requirements has selected a number of illustrative scenarios for further evaluation along the options, value and transition horizons

Selected value drivers and aspiration

Opportunity Check: Summary of improvement potential at <customer>

Language Maturity: Example

Estimated Value of SAP Solutions for <customer> Value from each business area

ERoT Estimate - selected scenarios

ERoT Estimate - result

Transformation Plan 1.0 <customer> – Management Summary

WHY? Business evaluation

Innovation Case
 Analysis result: Based on the SAP Innovation point of view, XXX innovation scenarios selected for further evaluation. The scenarios match from CapEx to OpEx (e.g. XXX to XXX) to Transformation (e.g. XXX).
 Conclusion: Topics identified deeper analysis will be done in next project steps.

Efficiency Case
 Analysis result: XXX significant value driver identified based on reference improvements seen by other SAP customers (e.g. XXX).
 Conclusion: The DRs needs to be validated.
 A Quick Value assessment shows a positive business case of no potential downside value with manufacturing costs, inventory and DSO as the main drivers.
 Compared to a reference project, the transition is assessed to have a positive TCO impact of XXX% - mainly based on XXX.

Next steps / action items: XXX, XXX, XXX

Technical evaluation – What?

What: Target Products → Target Instances

- Mid-term target architecture
- Scope-based product recommendations
- Definition of digital core
- Instance consolidation plan
- Deriving of technical preparative needs (e.g. custom code, simplifications)

Guidance per currently used product

Example Target Architecture Evolution

Example System Consolidation Opportunities

Business Role and Requirements

Example Cloud Recommendation

Example Target Landscape

SAP Readiness Check for <customer>

Transformation Plan 1.0 <customer> – Management Summary

WHAT? Technical evaluation

Target Products
 Analysis result: Current architecture approach of single global instances also seen as future state. SAP product recommendations to split from ERP to S/4 and S/4, overall S/4 recommended products. XXX currently used ERP capabilities not yet with confirmed coverage by recommended landscape. Further analysis recommended. S/4 additionally required capabilities selected for the recommended landscape.
 Conclusion: XXX

Target Instances
 Analysis result: Technical analysis (readiness check) results:
 - Address compatibility XXX, version from no more than 2nd party version.
 - High number of S/4 master configuration items (one and three recommendations).
 - High number of master data to be migrated (one and three recommendations).
 - High master requirement for S/4, S/4 S/4 without future growth considered. Pity very well into currently available single-tenant nodes.
 Conclusion: XXX

Next steps / action items: XXX, XXX, XXX

Transformation evaluation – How?

How: Approach + Sequencing → Project plan

- Conversion vs. Greenfield
- Single Step vs. Multi-step
- Alignment with business requirements (e.g. business)
- Sequencing of product transitions
- Sequencing of instance transitions
- Cadence within one instance transition
- Overall phasing
- Remaining in-depth analysis
- Detailed work schedule for phase 1

Conversion vs Greenfield: The exact "guiding" questions

Transition Pattern - Example

Transition Pattern 1: Technical Migration first

Cloud Sequence Determination

High Level Project Plan

Detailed timeline for SAP S/4HANA implementation - conversion

Detailed timeline for SAP S/4HANA implementation - conversion

Transformation Plan 1.0 <customer> – Management Summary

HOW? Transformation evaluation

Approach
 Analysis result: Conversion vs. Greenfield evaluation shows tendency for XXX (1, XXX, 2, XXX).
 Conclusion: XXX

Sequencing
 Analysis result: Public cloud transitions planned for Conversion (split of ERP to S/4) vs. S/4.
 - S/4 to S/4
 Conclusion: XXX

Project plan
 Analysis result: Overall Phasing Plan - Additional Services planned for -
 Conclusion: XXX

Next steps / action items: XXX, XXX, XXX

Приложение: ссылки на релевантные страницы и инструменты

S/4HANA Movement

[SAP S/4HANA Adoption Starter](#)

[SAP Best Practice Explorer](#)

[SAP Roadmap Viewer](#)

[SAP Innovation Discovery](#)

[SAP Pathfinder \(IT, LoB, S/4\)](#)

[SAP Value Advisor](#)

[Business Scenario Recommendations](#)

[SAP Transformation Navigator](#)

[SAP Readiness Check](#)

[SAP ES Academy \(Learning Hub\)](#)

[SAP Fiori apps library & recomm-s:](#)

<http://www.sap.com/fiori-apps-library>

<http://www.sap.com/FAR>

[SAP Solution Manager value report](#)

Follow us



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 for additional trademark information and notices.